

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІНЖЕНЕРНИЙ ІНСТИТУТ  
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування  
(повна назва кафедри )

**Кваліфікаційна робота / проект**

другий (магістерський)  
(рівень вищої освіти)

на тему «Фінансове управління діловою активністю промислового підприємства»

Виконав: студент 2 курсу, групи ФБС-18-1зм

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

освітньої програми фінанси, банківська справа та страхування  
(код і назва освітньої програми)

М. С. Куліковський  
(ініціали та прізвище)

Керівник канд. екон. наук, доцент Сіліна І.В.  
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Рецензент канд. екон. наук, доцент Шапуров О.О.  
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Запоріжжя  
2020

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІНЖЕНЕРНИЙ ІНСТИТУТ**

Факультет економіки та менеджменту

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код та назва)

Освітня програма Фінанси, банківська справа та страхування

(код та назва)

Спеціалізація \_\_\_\_\_

(код та назва)

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

**Завідувач кафедри** \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

**З А В Д А Н Н Я**

**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ / ПРОЕКТ СТУДЕНТОВІ (СТУДЕНТЦІ)**

Куліковський Максим Сергійович

(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема роботи (проекту) «Фінансове управління діловою активністю промислового підприємства»

керівник роботи Сіліна Ірина Вадимівна, канд. екон. наук, доцент

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

затверджені наказом ЗНУ від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ року № \_\_\_\_\_

2. Строк подання студентом роботи \_\_\_\_\_

3. Вихідні дані до роботи Законодавча нормативна база. Публічна фінансова звітність підприємства, що розглядається в роботі. Статистичні показники. Літературні джерела. Фахові періодичні видання.

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

Теоретична частина. Теоретико-методичні аспекти та особливості управління діловою активністю промислового підприємства.

Аналітична частина. Дослідження фінансової складової системи управління діловою активністю промислового підприємства ПП «Славутич-тара».

Проектна частина. Напрямки вдосконалення системи фінансового управління діловою активністю промислового підприємства ПП «Славутич-тара».

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

- *Комплексна методика дослідження фінансової складової системи управління діловою активністю промислового підприємства.*

- *Аналіз доходів в розрізі видів продукції промислового підприємства ПП «Славутич-тара» (діаграма).*

- *Аналіз відповідності динаміки дебіторської заборгованості динаміці чистого доходу від реалізації продукції ПП «Славутич-тара» за 2016-2018 рр. (діаграма).*

- *Динаміка показників ділової активності підприємства ПП «Славутич-тара» (діаграма).*

- *Аналіз ресурсних показників рентабельності ПП «Славутич-тара» за 2016-2018 рр. (діаграма).*

- *Динаміка доходних та витратних показників рентабельності ПП «Славутич-тара» за 2016-2018 рр. (діаграма).*

- Стримуючі зовнішні фактори впливу на систему фінансового управління діловою активністю ПП «Славутич-тара» та заходи їх розв'язання.
- Внутрішні заходи підвищення ефективності системи фінансового управління діловою активністю підприємства ПП «Славутич-тара».
- Базові та прогнозовані доходи від надання аутсорсингових послуг ПП «Славутич-тара» (діаграма).

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Сіліна І.В., канд. екон. наук, доц.		
2	Сіліна І.В., канд. екон. наук, доц.		
3	Сіліна І.В., канд. екон. наук, доц.		

7. Дата видачі завдання 13.05.2019 р.

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Дослідження теоретико-методологічних засад з теми, що досліджується		виконано
2	Огляд літературних джерел з теми, що досліджується		виконано
3	Збір даних та дослідження звітної документації підприємства (організації, установи), на прикладі якої проводиться дослідження		виконано
4	Аналіз фінансової діяльності підприємства (організації, установи), на прикладі якої проводиться дослідження		виконано
5	Розробка практичних рекомендацій щодо оптимізації діяльності підприємства (організації, установи), на прикладі якої проводиться дослідження		виконано

Студент \_\_\_\_\_  
( підпис )

М.С. Куліковський  
( ініціали та прізвище )

Керівник роботи (проекту) \_\_\_\_\_  
( підпис )

Сіліна І.В.  
( ініціали та прізвище )

**Нормоконтроль пройдено**

Нормоконтролер \_\_\_\_\_  
( підпис )

Шагуров О.О.  
( ініціали та прізвище )

## АНОТАЦІЯ

Куліковський М.С. Фінансове управління діловою активністю промислового підприємства.

Кваліфікаційна робота для здобуття ступеня вищої освіти магістра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», науковий керівник І. В. Сіліна, канд. екон. наук, доцент.

Інженерний інститут Запорізького національного університету. Факультет економіки та менеджменту, кафедра фінансів, банківської справи та страхування, 2020.

В роботі розкрито теоретичні аспекти та особливості управління діловою активністю промислового підприємства; досліджено фінансову складову системи управління діловою активністю промислового підприємства ПП «Славутич-тара»; систематизовано чинники впливу на систему фінансового управління діловою активністю та запропоновано комплекс заходів стабілізації промислового підприємства ПП «Славутич-тара»; виявлено резерви підвищення ефективності системи фінансового управління діловою активністю промислового підприємства ПП «Славутич-тара»; запропоновано напрямки розширення ринку надання аутсорсингових послуг як чинника підвищення доходності в системі фінансового управління діловою активністю ПП «Славутич-тара».

Ключові слова: ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ, ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ, ДОХІД, ВИТРАТИ, АУТСОРСИНГОВІ ПОСЛУГИ, ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, КРЕДИТНА ПОЛІТИКА, ОБОРОТНІСТЬ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ.

## ABSTRACT

M. Kulikovsky Financial management of business activity of industrial enterprise.

Qualification work for higher master's degree in specialty 072 "Finance, Banking and Insurance", supervisor IV Silina, Ph.D. econom., Associate Professor.

Engineering Institute of Zaporizhzhya National University. Faculty of Economics and Management, Department of Finance, Banking and Insurance, 2020.

The theoretical aspects and features of business activity management of an industrial enterprise are revealed in the work; the financial component of the business activity management system of the industrial enterprise of «Slavutich-tara» PE was investigated; factors of influence on the system of financial management of business activity have been systematized and a set of measures of stabilization of the industrial enterprise of «Slavutich-tara» PE has been proposed; identified reserves for increasing of efficiency the system of financial management of the business activity of the industrial enterprise «Slavutich-tara» PE; the directions of expansion of the market of rendering of outsourcing services as a factor of increasing in profitability in the system of financial management of business activity of «Slavutich-tara» PE are offered.

Key words: FINANCIAL MANAGEMENT, BUSINESS ACTIVITY, INCOME, EXPENSES, OUTSOURCING SERVICES, FINANCIAL RESULTS, CREDIT POLICY, TURNOVER, RESOURCE EFFICIENCY, PROFITABILITY.

#### АННОТАЦИЯ

Куликовский М.С. Финансовое управление деловой активностью промышленного предприятия.

Квалификационная работа для получения степени высшего образования магистра по специальности 072 «Финансы, банковское дело и страхование», научный руководитель И. В. Силина, канд. экон. наук, доцент.

Инженерный институт Запорожского национального университета. Факультет экономики и менеджмента, кафедра финансов, банковского дела и страхования, 2020.

В работе раскрыты теоретические аспекты и особенности управления деловой активностью промышленного предприятия; исследовано финансовую составляющую системы управления деловой активностью

промышленного предприятия ЧП «Славутич-тара»; систематизированы факторы влияния на систему финансового управления деловой активностью и предложен комплекс мер стабилизации промышленного предприятия ЧП «Славутич-тара»; выявлены резервы повышения эффективности системы финансового управления деловой активностью промышленного предприятия ЧП «Славутич-тара»; предложены направления расширения рынка предоставления аутсорсинговых услуг как фактора повышения доходности в системе финансового управления деловой активностью ЧП «Славутич-тара».

Ключевые слова: ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ, ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ, ДОХОД, ЗАТРАТЫ, АУТСОРСИНГОВЫЕ УСЛУГИ, ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА, ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ.

## ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ ТА ТЕРМІНІВ.....	7
ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИНІ АСПЕКТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	12
1.1. Економічна сутність категорії «ділова активність» підприємства та система чинників впливу на її рівень.....	12
1.2 Теоретичні аспекти системи управління діловою активністю промислового підприємства.....	22
1.3. Методичні аспекти формування системи показників аналізу ділової активності промислового підприємства.....	33
Висновки до розділу 1.....	53
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ПП «СЛАВУТИЧ-ТАРА».....	56
2.1. Організаційно - економічна характеристика промислового підприємства ПП «Славутич-тара».....	56
2.2. Дослідження фінансових результатів промислового підприємства ПП «Славутич-тара» та тенденції їх зміни.....	65
2.3. Аналіз оборотності та кредитної політики промислового підприємства ПП «Славутич-тара».....	74
2.4. Оцінка ефективності використання ресурсів промислового підприємства ПП «Славутич-тара».....	86
Висновки до розділу 2.....	94
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ПП «СЛАВУТИЧ-ТАРА».....	97
3.1. Систематизація чинників впливу на систему фінансового управління діловою активністю промислового підприємства ПП «Славутич-тара» та організаційні заходи стабілізації ділової активності	97
3.2. Виявлення резервів підвищення ефективності системи фінансового управління діловою активністю підприємства промислового підприємства ПП «Славутич-тара».....	105
3.3. Розширення ринку надання аутсорсингових послуг як чинника підвищення доходності в системі фінансового управління діловою активністю ПП «Славутич-тара».....	115
Висновки до розділу 3.....	121
ВИСНОВКИ.....	125
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	131
ДОДАТКИ.....	139

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ  
ТА ТЕРМІНІВ

Слово / словосполучення	Скорочення	Умови використання
А		
абсолютний, абсолютне	абс.	при цифрах
В		
відносний, відносне	відн.	при цифрах
виробництво	вир-во	при цифрах
валовий внутрішній продукт	ВВП	по тексту
відсотковий пункт	в.п.	при цифрах
Г		
гривня, гривень	грн.	при цифрах
І		
інші	ін.	по тексту
К		
копійка	коп.	при цифрах
М		
місто	м.	по тексту
мільйон	млн.	при цифрах
мільярд	млрд.	при цифрах
П		
приватне підприємство	ПП	по тексту
за порядком	з/п	в таблицях
Р		
рисунок	рис.	по тексту
рік	р.	при цифрах и у примітках
С		
сторінка	стор.	при цифрах и у примітках
Т		
таблиця	табл.	по тексту
тисяч гривень	тис. грн.	при цифрах и у примітках



## ВСТУП

*Актуальність теми.* Для ефективного функціонування сучасних промислових підприємств в умовах жорсткої конкуренції та динамічності як світової, так і вітчизняної економіки актуальною є проблема зростання їх ділової активності.

Ділова активність промислових підприємств визначає рівень динаміки діяльності як цілого підприємства, так і його локальних функціональних підсистем. Системний аналіз за складовими ділової активності дає змогу визначити напрями, що потребують цілеспрямованого управлінського впливу для покращення загальної ефективності функціонування підприємства в цілому, досягнення його поточних та стратегічних цілей і реалізації місії діяльності. У науковій літературі висвітлюються та розглядаються переважно загальні аспекти ділової активності промислового підприємства через узагальнені та часткові показники, що включаються до складу комплексної оцінки фінансово-господарського стану підприємства, інтегральних, рейтингових показників або індексів.

Фінансова складова системи управління ділової активності промислового підприємства повинна оцінюватися на практиці через дослідження системи показників фінансового аналізу. А управління фінансовою складовою повинно реалізовуватись в напрямках пошуку джерел фінансування, оцінки їх доцільності, джерел економії витрат, напрямів підвищення ефективності використання та швидкості обороту активів підприємства.

Питаннями управління діловою активністю промислових підприємств займалися багато дослідників. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовський, Е.Б. Стародубцева, Н.К. Мойсеєвого, М.В. Конишева присвячують свої роботи визначенню суті поняття ділової активності. Роботи В.В. Ковальова, О.Н. Волкової, Р.М. Фатихова, І.В. Сидоренко розкривають суть і зміст ділової активності, розглядають методiku оцінки, способи і інструменти її

управління. Питаннями кількісної оцінки ділової активності підприємства займалися такі дослідники, як Е.В. Рогатенюк, І.М. Пожаріцкая, Б.В. Прикин, С.М. Пястолов, А.Д. Шеремет.

Однак здобуті наукові результати не повною мірою окреслюють коло питань щодо ефективного фінансового управління діловою активністю та не містять методичних та практичних аспектів втілення заходів управління фінансово-господарською діяльністю з позиції вдосконалення ділового стану.

Тому автор, в своєму магістерському дослідженні зробить акцент на фінансовому управлінні діловою активністю конкретного підприємства (промислового підприємства ПП «Славутич-тара») та розробці фінансових інструментів підвищення ділової активності промислового підприємства, що і обумовлює актуальність роботи.

*Мета й завдання дослідження.* Метою дослідження є розробка теоретичних положень та обґрунтування методичних і практичних рекомендацій щодо удосконалення системи фінансового управління діловою активністю промислового підприємства.

Для досягнення зазначеної мети сформульовано та вирішено такі завдання:

- дослідити економічну сутність категорії «ділова активність» підприємства та систему чинників впливу на її рівень;
- вивчити теоретичні аспекти системи управління діловою активністю промислового підприємства;
- розглянути методичку аналізу ділової активності промислового підприємства: підходи до формування та складові елементи;
- розглянути організаційно-економічну характеристику промислового підприємства ПП «Славутич-тара»;
- проаналізувати фінансові результати промислового підприємства ПП «Славутич-тара» та тенденції їх зміни;
- оцінити оборотність та кредитну політику промислового підприємства ПП «Славутич-тара»;

– дослідити систему показників ефективності використання ресурсів промисловим підприємством ПП «Славутич-тара»;

– систематизувати чинники впливу на систему фінансового управління діловою активністю та розробити комплекс організаційних заходів стабілізації ділової активності промислового підприємства ПП «Славутич-тара»;

– виявити резерви підвищення ефективності системи фінансового управління діловою активністю промислового підприємства ПП «Славутич-тара»;

– запропонувати напрямки розширення ринку надання аутсорсингових послуг як чинника підвищення доходності в системі фінансового управління діловою активністю ПП «Славутич-тара».

*Предмет і об'єкт дослідження.* Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність промислового підприємства ПП «Славутич-тара». Предмет дослідження – процеси фінансового управління діловою активністю промислового підприємства ПП «Славутич-тара».

*Методи дослідження.* У роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження економічних явищ: аналіз, індукція, дедукція, порівняння, графічний, факторний аналіз, розрахунково-аналітичний метод, горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз.

*Інформаційною базою* дослідження слугували законодавчі та нормативно-правові акти України, офіційні матеріали Головного управління статистики, фінансова звітність аналізованого промислового підприємства за 2016-2018 р.р., наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів за темою дослідження, довідково-нормативні матеріали, дані офіційних сайтів Верховної Ради України, власні спостереження й узагальнення автора.

*Магістерська робота містить наступні елементи наукової новизни:*

запропоновано комплексну методiku дослідження фінансової складової системи управління діловою активністю промислового

підприємства, сформовану з врахуванням накопиченого вітчизняною наукою та практикою досвіду;

систематизовано чинники впливу на систему фінансового управління діловою активністю та розроблено комплекс внутрішніх заходів фінансової стабілізації ділової активності промислового підприємства ПП «Славутич-тара» з врахуванням особливостей його фінансово-господарської діяльності в сучасних кризових умовах.

*Практичне значення отриманих результатів.* Результати проведених досліджень мають практичну цінність, оскільки можуть бути використані в практичній діяльності ПП «Славутич-тара» для розв'язання завдань з фінансового управління діловою активністю.

*Особистий внесок здобувача.* Всі наукові результати, які представлені в роботі і опубліковані в наукових працях, отримані автором самостійно.

*Апробація результатів дослідження.* Основні результати дослідження були представлені в тезах на Міжнародній науково-практичній конференції «Вплив цифрової освіти на розвиток людського капіталу» для науковців, держслужбовців, представників бізнесу, аспірантів, студентів закладів вищої освіти та зацікавлених організацій» (20-21 листопада 2019 року) (с.23-26).

Основний зміст роботи викладено на 162 сторінках комп'ютерного тексту, включаючи вступ, три розділи, висновки. У роботі наведено 30 таблиць, 26 рисунків, 2 додатка. Список використаних джерел налічує 68 найменувань.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИНІ АСПЕКТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність категорії «ділова активність» підприємства та система чинників впливу на її рівень

Розвиток ринкових відносин в Україні приводить до відповідальності та самостійності підприємств та інших суб'єктів ринку у розробленні та ухваленні управлінських рішень. Їх ефективність значною мірою залежить від об'єктивної, своєчасної та всебічної оцінки фінансового стану підприємства загалом і ділової активності зокрема.

Економічна наука до кінця ХХ століття не приділяла достатньо уваги розгляду ділової активності підприємств як особливої категорії соціально-економічних відносин. Тим часом ділова активність у ході еволюції людства й світового господарства зазнавала суттєвих якісних змін й відіграла вирішальну роль у його прогресі.

У країнах Західної Європи та Америки обстеження економічної активності підприємств здійснюються з кінця 1940-х років та з 1961 року включені Єврокомісією до програми Гармонізованих обстежень, що є обов'язковими для всіх країн-членів та кандидатів у члени ЄС [2, 77]. Одночасно зазначимо, що на теперішній час в різних країнах світу існує цілий ряд напрямів досліджень, які присвячені оптимізації методології отримання показників кон'юнктурних обстежень, їх оцінки, вдосконалення формули розрахунку композитних індикаторів [2, 77], зокрема це стосується також змін до методики Єврокомісії (The Joint Harmonised EU Programme of Business and Consumer Surveys)" [2, 77].

З початку 90-х років ХХ ст. такі обстеження запроваджено на базі статистичних офісів та інститутів усіх країн Балтії, Росії, Казахстану і деяких

середньо-азійських країн. Поняття «ділова активність» увійшло до вітчизняної наукової школи у 90-ті рр. ХХ ст. із набуттям Україною незалежності, розвитком ринкової економіки, підприємництва й виникненням таких понять, як діловий ризик і діловий крах, запобігання якого вимагало активних дій від підприємців.

За економічним змістом ділову активність підприємств можна розглядати як у широкому, так і вузькому значенні. У широкому розумінні вона означає весь спектр зусиль підприємства, спрямованих на просування на ринках продукції, праці, капіталу [2,5,6]. У вузькому розумінні, тобто при аналізі фінансово-господарської діяльності, ділова активність підприємства означає його виробничу й комерційну діяльність.

На сьогоднішній день ділова активність розглядається з трьох позицій: індивідуума, підприємства (мікрорівень), країни (макрорівень).

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

Проведений аналіз показав, що поняття «ділова активність» є широко розповсюдженим в економічній літературі, за його допомогою намагаються надати пояснення інших понять, явищ, процесів тощо.

З метою систематизації існуючих визначень поняття «ділова активність» спробуємо виділити їх групи за єдністю тлумачення поняття. Але спочатку звернемося до первісного смислового навантаження поняття «ділова активність» – опису властивості людини, яка займається якою-небудь справою. Саме таке тлумачення ділової активності складатиме першу групу визначень поняття «ділова активність». В сучасному економічному словнику «ділова активність» тлумачиться як властивість людини й реальний прояв цієї властивості, що полягає в мобільності, заповзятливості, ініціативі. Подібні якості особливо важливі для бізнесменів, ділових людей [2-5]. У тому ж самому сенсі – ділова активність як властивість людини – це поняття використовують В.С. Васильченко, А. М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л. П.

Керб, але вже розповсюджують його на об'єднання людей, що створені для виконання якоїсь загальної справи: ділова активність – це реальні, ініціативні, ефективні дії підприємців, підприємницьких структур, ділових людей, спрямовані на одержання позитивних результатів підприємницької діяльності, внаслідок якої реалізуються задані програми й заплановані заходи [2-6].

Ще одну групу складають так звані асоціативні визначення поняття «ділова активність», які намагаються дати окремі автори. Так, П. Г. Ермішин ділову активність асоціює з інвестиційною активністю товаровиробників [7].

Дуже часто поняття «ділова активність» використовується в характеристиці циклічного розвитку економіки. Поняття «ділова активність» і тут не розкривається, але дуже широко, як всім відоме та всіма прийняте, використовується в описі стану економіки та тій чи іншій фазі економічного циклу. Приведемо такі приклади. Цикл ділової активності – період циклічності ділової активності; кон'юнктура ринку як барометр стану господарства визначається розширенням або звуженням сфери ділової активності [4]. Хоча не можна не помітити в [4] спробу надати певне пояснення ділової активності в такий спосіб: на базі циклічності розвитку економіки: розширення ділової активності починається укладанням нових контрактів, підвищенням споживчого попиту, у результаті чого відбувається збільшення обсягу виробництва товарів і послуг; на певній стадії розвитку економіки сфера ділової активності звужується – рідше укладаються торговельні угоди, зменшується обсяг торговельних операцій, здійснюваних як у кредит, так і за готівку. Або, наприклад, таке: бум економічний – короткочасний, іноді штучно порушуваний підйом виробництва, торгівлі, ділової активності [5].

А.М. Литовських відзначає циклічні коливання ділової активності в різних галузях народного господарства і у випадку придбання цінних паперів для зменшення ризику серйозних втрат рекомендує диверсифікованість портфеля [29]. Індекс ділової активності застосовується в економічному

аналізі за видами діяльності, його динаміка відображає зміни в економічній кон'юнктурі [9]. Є.В. Беземцев до характерної умови роботи підприємства відносить цикли ділової активності, у такий спосіб визначаючи ділову активність як циклічний процес [7], тобто він намагається пояснити одне поняття через непояснене інше, що суперечить вимогам Державного стандарту. Циклічність ділової активності також відзначають Г.Л. Багієв, О.М. Асаул, але вже відносять її до основних закономірностей, що відбуваються в одній функціональній підсистемі – маркетингу [10].

Ще одну групу становлять використання поняття «ділова активність» вже щодо діяльності підприємства. Так, сучасному економічному словнику [5] поняття «ділова активність» використано в поясненні точки збитковості і надано визначення рівня ділової активності, при якому валовий виторг не покриває змінних витрат виробництва. Причому, сам аналіз беззбитковості поданий як аналіз можливих результатів передбачуваного бізнесу на базі математичної моделі, часто представленої у формі графіка, що дозволяє визначити рівні доходів і витрат при різних рівнях ділової активності залежно від обсягу виробництва, продажів. Причому, навіть в словнику поняття «ділова активність» не розкривається, не говорячи вже про її рівень. В.П. Попов і В.П. Семенов вважають, що основою ділової активності підприємств є нарощування економічного потенціалу [11]. Цьому твердженню не можна заперечити, рівно як і погодитися з ним, тому що автори умовчують про смисл поняття «ділова активність».

Г.Я. Гольдштейн щодо планування використовує термін «сфери ділової активності» [10], а Е.А. Уткин и А.І. Кочеткова – термін «області ділової активності», у такий спосіб намагаючись показати багатогранність ділової активності [12]. І знову немає навіть спроб пояснити, про що, власне, йдеться, тобто що ж таке ділова активність підприємства. В цій групі дуже оригінальним виглядає застосування Е.Ф. Авдокушиним поняття «ділова активність» – під діловою активністю корпорацій він розуміє утворення філій і дочірніх компаній у різних країнах [13].



Окремо слід зазначити на спробі використання поняття «ділова активність» щодо окремих функціональних підсистем підприємства. Найчастіше це поняття використовують у фінансовому аналізі підприємства.

Поняття «ділова активність» у фінансовому аналізі підприємства найчастіше застосовується щодо його обігового капіталу. Так, подібного роду висловлення знаходимо в [14]: активність у веденні поточного рахунка (кількість операцій) визначає ділову активність і служить одним з чинників, що визначають кредитоспроможність клієнта банку. Є.В. Беземцев використовує термін «коефіцієнт ділової активності» і відносить до сукупності таких коефіцієнтів коефіцієнт загальної оборотності капіталу, коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів, коефіцієнт оборотності рахунків до одержання, коефіцієнт оборотності рахунків до платежу, коефіцієнт оборотності власного капіталу) широко використовується в якості одного з узагальнюючих показників оцінки фінансового стану підприємства [7]. Але викликає подів, чому ці коефіцієнти, які характеризують рух обігового капіталу підприємства, отримали назву коефіцієнтів ділової активності. І знову ж такі немає пояснень щодо поняття «ділова активність».

Дещо рідше поняття «ділова активність» застосовується щодо маркетингової діяльності підприємства. Т.С. Броннікова і А.Г. Чернявський вивчення тенденцій ділової активності відносять до найбільш типових завдань дослідників маркетингу і вважають, що циклічність і сезонність ділової активності є показником привабливості товару [15].

Таким чином, проаналізувавши наведені підходи до визначення поняття ділової активності підприємства, можна зробити висновок, що погляди дуже різні і немає єдиної характеристики цього терміну. Кожний автор намагається виокремити якісь найбільш важливі, на його думку, особливості, нюанси, що є на фоні інших більш значущими. Більш детальний аналіз теоретичних аспектів ділової активності доцільно вивчати із урахуванням інших підходів до визначення цього поняття, що систематизовано у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

## Визначення, що характеризують сутність ділової активності

П.І.Б. автора		Визначення
М.І. Петренко		виділяє широкий та вузький підходи до визначення поняття «ділова активність». У широкому розумінні цей термін означає маркетингове і комерційне просування підприємства за умов залучення максимально можливого ресурсного потенціалу із спрямуванням усього спектру зусиль. У вузькому ж розумінні ділова активність підприємства означає якість прийнятих управлінських рішень, що характеризується висококваліфікованим менеджментом, повноту віддачі вкладених зусиль та ефективне використання наявних виробничих та комерційних можливостей [17].
Т.П. Куриленко		вважає, що у широкому розумінні ділова активність означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу. У контексті аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін розуміють вужче – як поточна виробнича й комерційна діяльність підприємства; у цьому випадку словосполучення "ділова активність" являє собою, можливо, не цілком вдалий переклад англословного терміна "business activity", який якраз і характеризує відповідну групу коефіцієнтів з системи показників оцінки фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності [18].
В.В. Ковальов		"ділова активність" насамперед зроблено акцент на сутності двох окремих понять - "діло" і "активність". В економічному розумінні "діло" розглядається як процес, а для промислового підприємства під "ділом", здебільшого, розуміють процес, пов'язаний із виробництвом і реалізацією продукції.
В.Н. Наумов		бачить одним з кон'юнктуро утворювальних чинників ділову активність ринку збуту, яку пропонує описувати такими показниками: частота й розмір замовлень; ступінь завантаження потужностей підприємств; види й стан взаєморозрахунків між покупцями й продавцями; наявність споруджуваних або реконструйованих підприємств [16]. Такий підхід є більш придатним, в ньому ділова активність – це вже не показник, а поняття, що описується за допомогою сукупності взаємопов'язаних показників.
О. І. Бобирь О. І. Крутас		відображає рівень ефективності використання матеріальних, трудових, фінансових і інших ресурсів і в той же час характеризує якість управління, а також можливості потенційного розвитку підприємства.
Трактування ділової активності підприємства як ринкової активності підприємства	Л.О.Коваленко., Л.М.Ремньова	Ділова активність підприємства – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність.
	Заїкіна О.О. Ковальов В.В.	Ділова активність є важливою ринково-орієнтованою категорією. У широкому розумінні означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу. У вузькому – означає його виробничу та комерційну діяльність, успішність вкладених зусиль, ресурсів, ефективність менеджменту.
	Шеремет О.О.	Увесь комплекс зусиль, що спрямовує підприємство на ринках продукції, праці, капіталу [76].
Змішування понять "ділова активність" і "ринкова активність підприємства"	Мец В.О.	Ділова активність означає зусилля, які підприємство докладає для виходу на ринок продукції, праці, капіталу, а при аналізі фінансово – господарської діяльності цей термін застосовується для характеристики поточної виробничої і комерційної діяльності.
	Гарасюк О.А., Ігнатенко М.Ю.	Ділова активність підприємства оцінюється сукупністю кількісних і якісних параметрів, серед яких зростання економічного потенціалу підприємств, обсяги поставок на експорт, імідж підприємства, його соціальна і природоохоронна активність.

Виконаний аналіз дозволив визначити, що ділова активність – це комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану по всім видам показників діяльності; сукупність зусиль, спрямованих на зростання прибутковості підприємства та його інвестиційної привабливості, пошук можливих резервів підвищення ефективності виробництва, аналіз ефективності використання трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів, прагнення лідерства на ринку.

Як показали результати проведеного дослідження, у цьому контексті доцільно:

- надавати оцінку діяльності – активна або пасивна на протязі певного періоду часу;
- визначити активність підприємства на певному ринку (світовому, вітчизняному, регіональному тощо);
- розглядати активність підприємства за сферами діяльності (кредитною, страховою, майновою, фінансовою тощо), які у свою чергу визначають види активності – страхова, фінансова і т. п.;
- визначити активність підприємства за видами діяльності – звичайною, основною, операційною, інвестиційною, фінансовою;
- розглядати активність підприємства за певними процесами – процес кредитування, процес реалізації продукції тощо;
- оцінювати активність виконання управлінських функцій (обліку, планування, контролю) тощо.

Автором [2] систематизовано класифікаційні ознаки ділової активності з позиції її місця в контурі управління підприємством, що буде використано в подальшому в даному дослідженні.

Пропонується виділити три основних підходи: змістовний, процесний та системний.

Детальна класифікація видів ділової активності підприємства зображена на рис. 1.1.

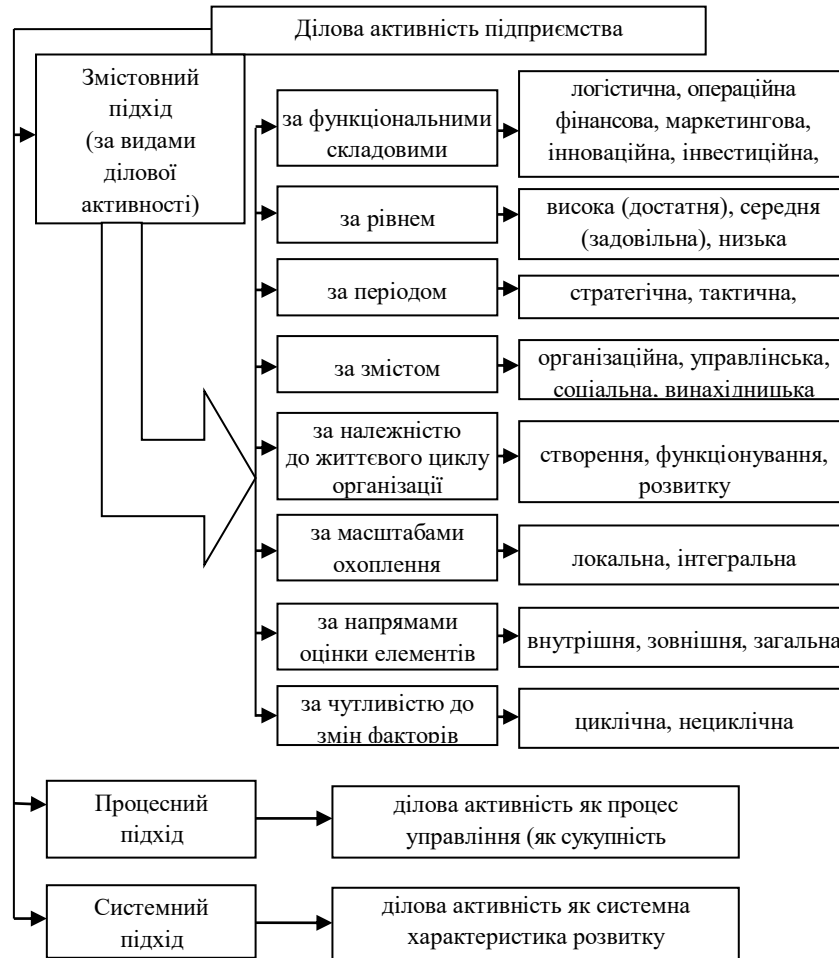


Рис. 1.1. Класифікація видів ділової активності промислових підприємства [2]

Досліджуючи рисунок 1.1., слід звернути увагу, що за функціональними складовими автор поділяє ділову активність на такі види: фінансова, маркетингова, інноваційна, інвестиційна, кадрова, виробнича, логістична тощо автор зазначає, що кількість функціональних складових визначається особливістю підприємства, в т. ч., галузевою належністю, розмірами, товарною спеціалізацією тощо.

Отже, «ділова активність підприємства» є самостійною, об'єктивно існуючою, економічною категорією, яка виступає однією з активних дієвих сил розвитку економіки в цілому, яка відображає ступінь життєздатності окремої організації, і залежить від створення та функціонування механізму ефективного управління діяльністю підприємством на всіх його рівнях.

Виходячи з викладеного, «ділова активність підприємства» є динамічним багатоелементним поняттям, сутність якого розкривається в процесі формування цілеспрямованих заходів, направлених на досягнення запланованих результатів діяльності підприємства.

Найбільш повно, на нашу думку, підійшов Бурий С. А., який пропонує наступне визначення поняття «ділова активність підприємства». Ділова активність підприємства – це результат реалізації управлінських рішень щодо використання ресурсних та ринкових можливостей підприємства. Таке визначення, на його переконання, об'єднує в собі не тільки оцінку рівня ділової активності, що несе інформативний характер про стан об'єкта господарювання у фіксований проміжок часу, але й визначає певні управлінські дії, спрямовані на складові ділової активності з метою підвищення ефективності функціонування підприємства в цілому.

Для промислових підприємств стан ділової активності визначається рядом факторів, які наглядно продемонстровано на рис.1.2.



Рис. 1.2. Схема домінуючих факторів, що впливають на ділову активність промислових підприємств

Як видно з рис. 1.2. ділова активність визначає і вплив на результат усієї господарської і фінансово-економічної діяльності, отриманий під дією різних факторів .

Очевидно, що підхід до управління результативною діяльністю підприємства базується на поглибленому аналізі ділової активності, результати якого дозволяють розробити дійові заходи щодо зниження негативного впливу вищезгаданих факторів на виробничо-фінансовий стан підприємства і, як наслідок, запобігти утворенню кризової ситуації.

У процесі проведеного дослідження виділено характерні ознаки ділової активності суб'єктів господарювання, які слід урахувати під час управління цим станом (рис.1.3.).

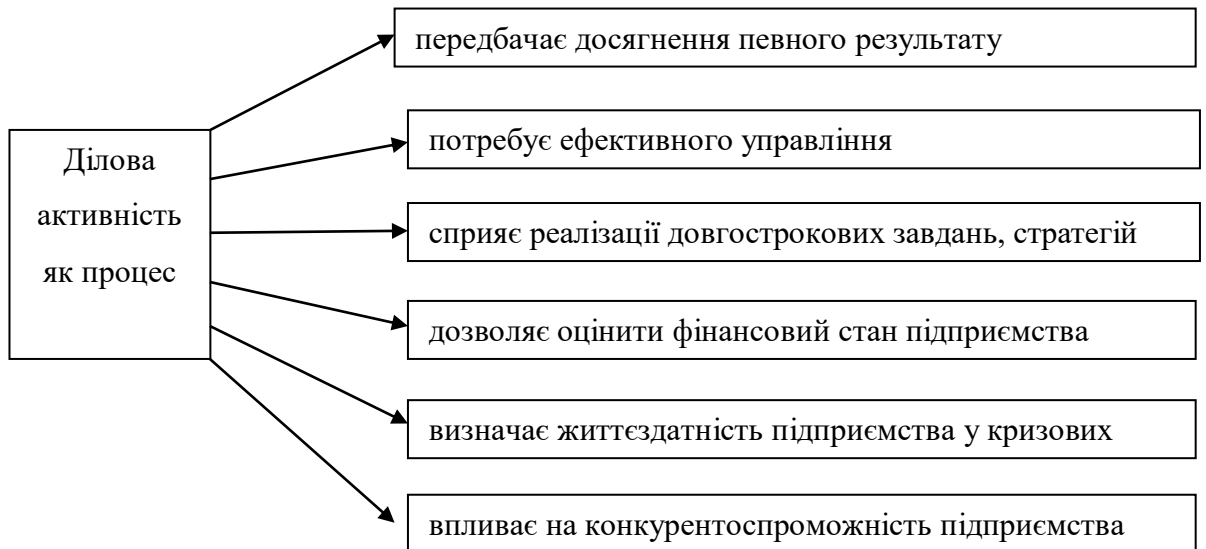


Рис. 1.3. Характерні ознаки ділової активності промислових підприємств

Проведене у роботі узагальнення теоретичних положень щодо сутності ділової активності промислового підприємства дозволило ідентифікувати і дослідити роль ділової активності серед безлічі інших видів активності, виділити характерні ознаки ділової активності промислових підприємств, проаналізувати наявний інструментарій факторів, які впливають на ділову активність промислового підприємства.

З метою позиціонування ділової активності в системі управління і вибору найбільш ефективних моделей та інструментів до її формування на підприємстві, необхідно дослідити теоретичні питання системи управління діловою активністю підприємств, основні підходи щодо аналізу ділової активності підприємства, що і визначило подальші напрямки даної магістерської роботи.

## 1.2. Теоретичні аспекти системи управління діловою активністю промислового підприємства

Ефективне управління діловою активністю підприємства повинно ґрунтуватись на надійній теоретичній базі, оскільки лише чітке усвідомлення значення та змісту таких фундаментальних категорій, як закономірності, принципи, функції, методи, ефективність менеджменту, надасть можливість керуючій системі здійснювати науково-практичне управління.

Управління діловою активністю у системі управління розвитком підприємства посідає одне з провідних місць, оскільки генерує його спроможність до зростання його вартості, що, за твердженням І.О. Бланка [4], є головною метою функціонування суб'єктів господарювання.

Для обґрунтування та доказу системності управління діловою активністю підприємства та відповідності викладених вище положень, розглянемо основні характерні особливості системи, розроблені багатьма науковцями, які в своїх дослідженнях зазначають, що для того, щоб об'єкт можна було вважати системою, він має володіти такими властивостями [26]:

1. Цілісність і подільність – визначається тим, що система є цілісною сукупністю елементів, що взаємодіють один з одним. Елементи існують лише в системі. Поза системою вони є лише об'єктами, яким властива потенційна здатність утворення системи. Елементи системи можуть бути різноякісними, але одночасно сумісними.

2. Зв'язки – обумовлюються тим, що між елементами системи існують суттєві зв'язки, які із закономірною необхідністю визначають інтеграційні якості цієї системи. Зв'язки можуть бути матеріальні, інформаційні, прями, зворотні тощо. Зв'язки між елементами усередині системи мають бути міцнішими, ніж зв'язки окремих елементів із зовнішнім середовищем, оскільки інакше система не зможе існувати.

3. Організація – проявляється в тому, що для появи системи необхідно сформувати впорядковані зв'язки, тобто певну структуру, організацію системи.

4. Інтеграційні якості – розглядаються як наявність у системі інтеграційних якостей, тобто якостей, властивих системі в цілому, але не властивих жодному з її елементів окремо.

Розгляд поняття «система управління» [61] дозволив констатувати, що в більшості випадків воно визначається як комплекс або сукупність тих чи інших елементів, підсистем, які є основою ефективної діяльності підприємства. Отже, кожна система управління становить сукупність усіх складових елементів, підсистем і комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують задане функціонування організації.

Таким чином, в системі управління розвитком підприємства однією з ключових складових являється система управління діловою активністю підприємства, яка, на нашу думку, складається з функціональних складових (фінансова, маркетингова, інноваційна, інвестиційна, кадрова, виробнича, логістична тощо), що визначаються особливістю підприємства, в т. ч., галузевою належністю, розмірами, товарною спеціалізацією тощо.

Структурно складові системи управління діловою активністю підприємства зображено на рис. 1. 4.

Нагадаємо, що сучасний етап розвитку теорії та практики управління відзначається взаємним узгодженням принципів й інструментів управління, розроблених на основі різноманітних підходів, ключовими з яких є: процесний (управління характеризується реалізацією системи функцій:



планування, організація, мотивація й контроль, які самі є процесами); системного (розглядає всі процеси і явища у вигляді певних цілісних систем, які володіють новими якостями й функціями, не властивими складовим її елементам), ситуаційного (використовується у нестандартних і непередбачуваних ситуаціях та базується на наступних умовах: вмінні здійснювати аналіз конкретної ситуації, вибрати адекватний підхід до реалізації управління, необхідну гнучкість для переходу до нового управлінського стилю й робити відповідні зміни що дозволяють прилаштуватися до ситуації, що з'явилася).



Рис. 1.4. Структура складових системи управління ділової активності підприємства [2]

Крім вище зазначених трьох ключових підходів, вітчизняні економісти виділяють нові напрямки, такі як: соціально - етичний, стабілізуючий, системно – потоковий та інші, які ми вважаємо, похідними від домінуючих трьох.

На думку деяких авторів, з чим ми погоджуємося, концепція управління діловою активністю підприємства повинна ґрунтуватись на

комплексному підході, що передбачає взаємодію процесного, ситуаційного та системного підходів управління.

Ефективне управління діловою активністю не може бути обмежене точковим стимулюванням, тому ділове управління потребує комплексного підходу до своєї реалізації та повинно бути направлено на пошук оптимальних управлінських рішень, створюючи стабільність функціонування підприємств.

Комплексний підхід передбачає, що елементи, утворюючі систему управління діловою активністю, не просто взаємозв'язані між собою, але і цей взаємозв'язок контролюється з метою збереження розбіжності в рівні значень її показників в межах допустимих величин.

Сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів, що беруть участь в управлінні, утворюють систему управління діяльністю.

Основними елементами такої системи є: об'єкт управління, суб'єкти управління, принципи управління, функції управління, методи управління, управлінські рішення.

Таким чином, 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.

У цілому, систему управління діловою активністю підприємства, яка з точки зору задачі оптимального управління є багатопараметричним об'єктом з багатьма локальними характеристиками, значення показників ефективності та якості яких змінюються через деякий час після зміни параметрів. Процес управління діловою активністю підприємства передбачає взаємодію суб'єкта та об'єкта управління за наявності мети та основних функцій управління.

Традиційна система управління повинна складатися із сукупності елементів (вхід, вихід, об'єкт, суб'єкт, обмеження, прямий та зворотній зв'язок), які забезпечують реалізацію управлінських впливів щодо

формування необхідного обсягу, складу та забезпечення умов оптимізації процесу використання ресурсної бази [60].

Система діловою активністю підприємства, на нашу думку, є цілеспрямованим процесом завдяки наявності мети, яка своєчасно встановлена суб'єктами управління.

Інформація, яка надходить до суб'єкта управління має віддзеркалювати дійсне джерело, що містить кількісні та якісні економічні показники. Враховуючи динамічний характер зовнішнього середовища, що відповідно швидко змінює вищезазначені показники (інформацію) та, при якому прийняття і реалізація управлінського рішення може мати запізнений характер, першочерговим завданням стає швидке прийняття виважених відповідних організаційно - управлінських дій.

Якщо застосувати класичні елементи системи управління до діловою активністю, то об'єктом управління виступають усі елементи економічної системи суб'єкта господарювання: усі види діяльності підприємства, майно, ресурси, персонал, матеріальні та нематеріальні активи тощо [60].

Суб'єкт управління має можливість впливати на сформовану ділову активність підприємства та передбачати її стан на основі аналізу інформації. При цьому об'єкт управління реагує на відповідні управлінські рішення, якісно змінюючи свої параметри. Таким чином створюється прямий зв'язок. В свою чергу по каналах зворотного зв'язку від об'єкта управління поступає інформація до суб'єкта управління, яка підлягає постійному моніторингу, що дозволяє своєчасно коригувати дії та приймати ефективні рішення.

Враховуючи зазначене, зобразимо класичну схему управління діловою активністю підприємства як систему, що містить елементи необхідні для утворення системи вхід, процес, управління на основі прямого та зворотного зв'язків, обмеження, вихід (рис. 1.5).



Рис.1.5. Класична системи управління діловою активністю підприємства

Одним із провідних компонентів методики системи управління діловою активністю, як і будь-яким іншим об'єктом, є принципи менеджменту, які базуються на тому, що система управління є соціально економічною категорією і не повинна зводитися лише до технічних або технологічних аспектів, а самі принципи реалізуються у взаємодії.

Принципи управління діловою активністю повинні забезпечити відповідну діяльність в процесі реалізації стратегічних рішень, що визначає їх важливість у побудові системи менеджменту. Вітчизняні науковці до принципів управління взагалі відносять: цілеспрямованість, соціальна орієнтація, послідовність, системність, узгодженість цілей, результатів діяльності і способів їх досягнення, динамічність, збереження і розвиток конкурентних переваг, єдність теорії і практики, розподіл управлінських функцій, поєднання матеріальних і моральних стимулів, надійність та інші.

Вважаємо, що система управління діловою активністю підприємства повинна відповідати таким принципам: цілеспрямованості, ефективності, комплексності, наукової обґрунтованості, гнучкості, адаптивності, систематичності, своєчасності, безперервності.

Методи менеджменту є важливою ланкою в методології управління. Слово "метод" грецького походження, буквально перекладається як "дослідження" має два значення: по-перше, це спосіб вивчення явищ природи, підхід до навчання, подій, запланованих способів наукових знань і істина; по-друге, це курс дій. Методи управління – способи та прийоми впливу керуючої системи на керовану на різних рівнях і ланках управління. Результатами управлінської діяльності є конкретні способи та прийоми впливу на керовану систему, які у просторовому, часовому та ресурсному аспектах визначають сфери та напрями діяльності працівників, створюють механізми зацікавленості у виконанні завдань та досягненні цілей. Але забезпечення узаконеного впливу методів менеджменту можливе лише при їх затвердженні відповідними управлінськими рішеннями.

Отже, механізм управління діловою активністю підприємства функціонує за допомогою конкретних методів управління, що включають три традиційні групи методів управління з наступними ознаками:

1. За напрямом дії (прямі та непрямі);
2. За шляхом впливу (адміністративні, економічні, технічні та соціально-психологічні);
3. За характером впливу (активні та пасивні).

Застосування перелічених методів в комплексі з обраним стилем менеджменту є основою стабільного функціонування системи управління діловою активністю підприємства та досягнення поставлених цілей. Слід наголосити, що методи, прийоми та стиль управління не можуть бути статичними, оскільки система знаходиться під впливом зовнішнього середовища, яке швидко та постійно змінюється. Запропоновані гнучкі, динамічні методи й підходи до управління діловою активністю підприємства, здатні чуйно вловлювати, сприймати швидко змінливу ситуацію й адекватно на неї реагувати.

Основою комплексного вивчення ділової активності підприємства як об'єкту управління є дослідження процесу реалізації основних функцій управління (планування і прогнозування, організація і координація, мотивація і стимулювання, контроль і оцінка) по відношенню до компонентів ділової активності, які є відносно самостійні, спеціалізовані й відокремлені ділянки управлінської діяльності, в основі яких покладено вплив.

Теорія менеджменту налічує значну кількість класифікацій функцій менеджменту, у переважній більшості яких в основу покладено фayoлiвську концепцію. Враховуючи важливість визначення функцій управління саме для ділової активності підприємства, доцільно порівняти підходи вітчизняних та закордонних вчених щодо визначення і змісту функцій менеджменту.

Таблиця 1.2

## Визначення, що характеризують функції менеджменту

Найменування й види основних функцій менеджменту	Автори й прихильники підходу
Передбачення, організація, розпорядливість, координація, контроль	А. Файоль
Ціль, тип організації, персонал, методи керівництва, матеріальні засоби, час і контроль*	П.М. Керженцев
Планування, організація, мотивація й контроль	М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф.Хедоурі
Планування, організація, мотивація, контроль, координація	О.В. Рудинська, С.А. Яромич і І.О. Молоткова, А.В. Шегда
Підготовка цілей і завдань, аналіз, прогнозування, прийняття рішень, мотивація, організація й керівництво, регулювання й дозвіл конфліктів, контроль, облік і моніторинг, організаційна культура	А.С. Большаков
Цілеутворення, планування, організація, мотивація, контроль, маркетинг	І.М. Герчикова
Планування, організація, мотивація, контроль, керівництво Прогнозування й планування, організація, координація й регулювання, мотивація, контроль, облік і аналіз	Р.Л. Дафт
Прогнозування й планування, організація, координація й регулювання, мотивація, контроль, облік і аналіз	Є.Е.Вершигора

Доречно зауважив автор, що глибина і насиченість кожної функції менеджменту залежить від: виду власності й організаційних форм підприємства; виду менеджменту; етапу життєвого циклу підприємства, від рівня управління, його ієрархії; від політики глобалізації або мультинаціональності підприємств, які працюють на міжнародних ринках і т. п.

Слід погодитися з Р. Фатхудіновим [71], який вважає, що такі функції управління, як аналіз та оцінка випадають з цілісного ланцюга функцій управління, тому що аналізувати й оцінювати ситуацію (проблему, задачу тощо) доводиться і при плануванні, і при організації виконання планів (або процесів), і при контролі та мотивації. Виходить, що аналіз та оцінка є

загальними функціями, обов'язковими для всіх загальних функцій управління. І тому їх неправомерно ставити поряд із плануванням, організацією, контролем, мотивацією [71].

На нашу думку, наведена класифікація функцій управління в наукових працях вчених не розглядає діагностику як функцію, а отже занижує її роль як комунікації між суб'єктом і об'єктом управління.

На нашу думку, відповідно для забезпечення більш гармонійного поєднання системи управління діловою активністю підприємства вона повинна охоплювати такі основні функції менеджменту як діагностика, планування, мотивація, забезпечення (організація), моніторинг та контроль. Вважаємо, що саме реалізація таких функцій в системі управління ділової активності підприємства дозволить ефективно йти до поставленої мети.

Схематично процес управління діловою активністю підприємства представлений автором [2], що зображено на рис. 1.6.



Рис. 1.6. Процес управління діловою активністю підприємства [2]



Управління загальною діловою активністю підприємства відбувається через управлінський вплив на кожну її складову (фінансову, маркетингову, інноваційну, інвестиційну, кадрову, виробничу, логістичну тощо), що визначаються особливістю підприємства.

Отже, система управління діловою активністю – це складна економічна категорія, яка містить дуже багато складових, дослідження яких повинно проводитися ґрунтовного, і це вже є темою принципово іншої наукової роботи.

Враховуючи тему даного дослідження, ми детально розглянемо саме фінансову складову системи управління діловою активністю підприємства як одну з ключових складових.

Фінансова складова системи управління діловою активністю, на нашу думку, повинна оцінюватися на практиці через дослідження системи показників фінансового аналізу. А управління фінансовою складовою повинно реалізовуватись в напрямках пошуку джерел фінансування, оцінки їх доцільності, джерел економії витрат, напрямів підвищення ефективності використання та швидкості обороту активів підприємства.

Потреби підприємств у забезпеченні високого рівня їх ділової активності потребують усебічного дослідження фінансових інструментів управлінського впливу, спрямованих на реалізацію даного завдання. Слід зазначити, що фінансовий аспект ділової активності є досить складним з управлінської точки зору, оскільки здійснюється у наступних напрямках: ефективне управління фінансовими ресурсами (їх формування, накопичення, спрямування), грошовими потоками, прибутками (можливість капіталізації) та ін.

До основних фінансових інструментів управлінського впливу на ділову активність підприємств можна віднести:

- 1) фінансові активи (грошові кошти, пайові інструменти інших підприємств та власного підприємства, договори на отримання чи обмін

фінансових активів інших підприємств, дебіторська заборгованість, інструменти фінансового ринку тощо);

2) фінансові зобов'язання (боргові та дольові фінансові інструменти, безризикові фінансові інструменти, а також з низьким, помірним, високим і дуже високим рівнями ризику тощо);

3) інструменти власного капіталу (прибутки, резерви, емісійні цінні папери та ін.).

Відзначаючи специфічні особливості розвитку підприємств у контексті їх ділової активності, формування фінансових інструментів управлінського впливу на дану категорію доцільно здійснювати з урахуванням показників, що її характеризують.

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що управління діловою активністю підприємства є комплексним процесом, ефективність якого залежить від взаємозв'язку та синхронності в керуванні її складовими, в т. ч. через розробку відповідних методик оцінки.

### 1.3. Методичні аспекти формування системи показників аналізу ділової активності промислового підприємства

Дослідження ділової активності як категорії управління підприємством потребує визначення напрямів формування системи показників, необхідних для проведення комплексної оцінки ділової активності, визначення базової концепції оцінки цієї категорії та розробки системи її ефективного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про відсутність єдиного наукового підходу до критеріїв відбору, систематизації та формування показників ділової активності, що стало наслідком неоднозначності визначення самого поняття “ділова активність підприємства”, елементів які входять до її складу та розробки методики оцінки її рівня. Крім того, відсутня єдність щодо виділення основних груп

показників ділової активності, зокрема, немає загальних підходів щодо напрямів дослідження ділової активності, змісту якісних і кількісних показників, абсолютних і відносних, узагальнюючих (інтегральних) і часткових, факторних і результативних, облікових, планових, нормативних і аналітичних.

Відповідно до оцінки ділової активності в рамках економічного аналізу активності підприємства, про який згадувалось вище, переважна більшість науковців групує показники оцінки ділової активності підприємства за двома критеріями: оцінка зовнішньої та внутрішньої ділової активності; оцінка ділової активності за якісними та кількісними критеріями.

Для оцінки зовнішньої активності пропонуються переважно якісні (тобто жорстко неформалізовані чи (або) такі, що не строго оцінюються) показники, які отримують в результаті порівняння діяльності підприємства з подібними до себе організаціями. Найбільш цитується твердження Ковальова В. В. [2], про те, що до якісних критеріїв ділової активності відносяться “широта ринків збуту продукції, наявність продукції, що поставляється на експорт, репутація комерційної організації, що виражається в ... свідомості клієнтів, в ... стабільності зв’язку з клієнтами тощо”.

Рзаєва Т. Г. доповнює цей перелік такими показниками: тривалість роботи в галузі, частка ринку, методи ведення суб’єктом ділових операцій, географічна концентрація споживачів і постачальників [8].

Мних Є. В. конкретизує [2], що якісними критеріями ділової активності у зовнішньому середовищі можуть бути: імідж підприємства у вигляді нематеріального активу – ділової репутації (гудвіл), соціальна та природоохоронна активність. Він підкреслює, що ці якісні показники передбачають комплекс заходів, спрямованих на збільшення активних операцій з реалізації, зокрема соціальних програм, рекреаційних програм, заходів на проектування суспільного позитивного образу підприємства.

Цал-Цалко Ю. С. виділяє як кількісні, так і якісні параметри ділової активності у зовнішньому економічному середовищі [75]. Зокрема, імідж

підприємства (ділова репутація), корпоративна соціальна відповідальність за зовнішніми і внутрішніми напрямками, природоохоронна діяльність, питома вага на ринку, обсяги відносин з покупцями або постачальниками, зовнішньоекономічний оборот, дохід найманих працівників і власників, інвестиційна привабливість.

Для оцінки внутрішньої ділової активності пропонується ряд кількісних показників, які ґрунтуються на фінансовому обліку, статистичній звітності та поділяються на підгрупи абсолютних і відносних. Відсутня єдина думка щодо кількості таких показників, зокрема їх число у різних авторів може коливатись від 1 до 20. Більшість таких авторів ознакою ділової активності вважають еталонне співвідношення темпів зростання основних абсолютних показників ділової активності за формулою “золотого правила економіки”, за яким економічний потенціал підприємства зростає, зростання реалізації продукції (доходу) підприємства випереджає приріст вкладеного капіталу (активів), а приріст фінансового результату випереджає приріст виручки від реалізації.

Найбільші розбіжності виявляються у класифікації відносних показників ділової активності. Ці показники формуються у групу фінансових коефіцієнтів, підрахунок кількості та змісту яких ускладнюється, по-перше, багатоваріантністю розрахунків; по-друге тим, що окремі показники можуть однаково називатись, але при цьому розраховуватись по-різному, або, навпаки, характеризують різні види ділової активності.

Переважаючі такі коефіцієнти об'єднуються авторами в групи показників, що характеризують ефективність використання виробничих, фінансових, матеріальних, трудових ресурсів через показники оборотності та віддачі активів, капіталу, коштів і показники факторного аналізу їх динаміки з визначенням інтегральних показників стійкого економічного зростання.

Зокрема, Ковальов В. В. пропонує згрупувати всі показники ділової активності за трьома напрямками дослідження [2]:

– оцінка ступеня виконання плану за основними показниками та аналіз відхилення;

– оцінка і забезпечення достатніх темпів зростання обсягів фінансово-господарської діяльності, в тому числі для акціонерних товариств пропонується оцінка сталого економічного зростання;

– оцінка рівня ефективності використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів за допомогою окремих показників фондівіддачі, обороту обігових активів, коефіцієнта забезпеченості запасами поточної діяльності, обороту запасів та коштів в оборотах (днях). Для оцінки ефективності використання трудових ресурсів виділяється показник продуктивності праці.

Інші науковці, зокрема Мошенський С. З., Олійник О. В. [70-72], розглядають змістовне наповнення ділової активності показниками за такими етапами аналізу:

– загальна оцінка динамічності (розвитку) діяльності підприємства. В межах цього етапу здійснюється порівняння темпів зміни основних показників обсягу діяльності та здійснюється оцінка стійкості економічного зростання;

– аналіз оборотності та ефективності використання ресурсів підприємства;

– аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості в межах аналізу ділової активності підприємства.

Схожою є думка Рзаєвої Т. Г. [8], яка хоча й не відносить блок аналізу дебіторської заборгованості до ділової активності підприємства, але наполягає на обов'язковій ринковій оцінці підприємства. Аналіз методик свідчить про те, що авторами пропонуються подібні показники, але з різним ступенем деталізації. Наприклад, Донцова Л. В. і Нікіфорова Н. А. відзначають, що ділова активність відображається у абсолютних вартісних та відносних показниках, які формуються у дві групи: загальні показники обороту та показники управління активами [2].

Канке А. А. та Кошева І. П. визначають, що “відносні показники ділової активності характеризують рівень ефективності використання

ресурсів підприємства, який оцінюється за допомогою показників обороту окремих видів майна і його загальної величини і рентабельності коштів підприємства” [2].

Азарова М. В. вважає, що інтегральним показником, який дає загальну оцінку підприємства та базується на потоковій моделі руху грошових коштів, є коефіцієнт обороту активів та коефіцієнт використання обігових коштів.

Шеремет А. Д. і Сайфулін Р. С., зокрема, узагальнюють, що коефіцієнти ділової активності відображаються в обороті капіталу, мобільних засобів, дебіторської та кредиторської заборгованості, власному капіталі, позаобігових активах [76].

Низка авторів пропонує визначати значення коефіцієнта стійкості економічного зростання, а відповідно ділової активності, за допомогою побудови жорстко детермінованої моделі, що ідентифікує фактори, які визначають значення результативного показника.

Щодо кількості чинників, то, зокрема, Ковальов В. В. ідентифікує чотирифакторну модель [51], Герасименко Г. П., Маркарьян С. Є., Маркарьян Є. А. [58], Шеремет О. О. [76] – семифакторну модель, Доскалієва Б. Б. – шестифакторну модель. Цал-Цалко Ю. С. [75] називає схожий за економічним змістом показник по-іншому, а саме: загальний темп розвитку ділової активності підприємства і пропонує чотирифакторну модель (див. табл. 1.3).

Авторами підтримується позиція щодо важливості оцінки ділової активності за показником стійкого економічного зростання, що підкреслюється низкою економістів, зокрема [31,47, 74, 75,76]. Поряд з цим, Прикіна Л. С. стверджує, що «ділова активність підприємства зазвичай характеризується інтенсивністю використання інвестованого (внутрішнього) капіталу».

Пястолов С. М. акцентує, що “оцінка ділової активності підприємства зводиться, в кінцевому результаті, до визначення ефективності управління капіталом, який знаходиться в розпорядженні підприємства” [60]. Однак,

комплексна оцінка ділової активності підприємства не може застосовуватись тільки за групами показників: обороту, рентабельності та економічного обмеження, на чому наполягає, зокрема Гребнев Г. Д., на підставі того, що «ділова активність – це діяльність, направлена на збільшення прибутковості організації від використання сукупного авансованого капіталу" [18].

Таблиця 1.3

Фактори моделей стійкості економічного зростання  
при оцінці ділової активності

Автор, джерело	Показники, які входять до складу моделей:
Герасименко Г. П., Маркарьян С. Є., Маркарьян Є. А., Шумилін Є. П. [2], Шеремет О. О. [68]	– частка реінвестованого у виробництво прибутку; – рентабельність реалізованої продукції; – оборотність власних обігових коштів; – забезпечення власними обіговими коштами; – ліквідність поточних активів; – частка короткотермінових зобов'язань у капіталі підприємства; – коефіцієнт фінансової залежності (співвідношення загального та власного капіталу)
Доскалієва Б. Б. [2]	– частка реінвестованого у виробництво прибутку; – рентабельність реалізованої продукції; – оборотність поточних активів; – коефіцієнт поточної ліквідності
Ковальов В. В. [2]	– частка рефінансованого у виробництво прибутку; – рентабельність реалізованої продукції; – ресурсовіддача (або фондovіддача); – співвідношення між залученими та власними джерелами коштів
Цал-Цалко Ю. С. [75]	– частка рефінансованого у виробництво чистого прибутку; – рентабельність чистого доходу; – ресурсовіддача; – співвідношення середньорічної вартості активів до середньорічної вартості власного капіталу

Зазначимо, що викладені традиційні підходи до оцінки ділової активності не відповідають сучасним уявленням про систему управління, що вимагає застосування більш прогресивних інструментів. Науковці

обмежуються визначенням показника, наводять методичку його розрахунку та надають його економічну інтерпретацію. При цьому вказують на управлінську складову ділової активності переважно в контексті характеристики факторів, які опосередковано впливають на ділову активність.

Так, наприклад, Лісовська І. А. [29] до зовнішніх факторів, які впливають на ділову активність, відносить галузеву належність, сферу діяльності і її масштаби, а до внутрішніх – “особливості фінансової політики підприємства в частині управління товарно-матеріальними ресурсами і обсягом дебіторської заборгованості, цінову і маркетингову політику підприємства при реалізації продукції, політику залучення позичених коштів”.

На важливість відокремлення факторів, що впливають на ділову активність на зовнішньому та внутрішньому рівні вказує, зокрема Цал-Цалко Ю. С. [67]. Ним пропонуються дослідження факторів, які визначають тенденцію розвитку ділової активності через опосередкований вплив на величину обсягів використання майнових ресурсів, зміни асортименту, ритмічності діяльності, цінову політику. Оцінка впливу розраховується автором, зокрема, за допомогою показника ступеня використання потенціалу майнових об'єктів підприємства; коефіцієнта оновлення потенціалу за рахунок введення в господарську діяльність нових майнових об'єктів; коефіцієнта структурної активності; коефіцієнта ритмічності діяльності [67].

В той же час, ділову активність підприємства пропонується оцінювати на основі побудови балансу вартості підприємства за елементами формування та використання доданої вартості [60], зокрема, за такими напрямками, як формування доходів працівників; створення доходів бюджетів; створення у процесі об'єктів господарської діяльності необоротних активів, виробничих запасів, товарів, робіт, послуг; одержання фінансового результату, як загального ефекту, що забезпечує приріст кількісних і якісних параметрів [67].



Згідно з методикою формування економічної моделі ділової активності, яку пропонує Аніскін Ю. П. з рядом науковців [2], часткові показники визначаються за кожною складовою ділової активності, виходячи з результату аналізу факторів внутрішнього середовища, які на неї впливають, та критеріїв суттєвості, незалежності та відносності.

Наведемо узагальнюючу таблицю часткових показників ділової активності, що характеризують складові ділової активності (табл. 1.4) [2].

Таблиця 1.4

#### Основні часткові показники ділової активності

Вид ділової активності	Показник
Виробнича	<ul style="list-style-type: none"> <li>– темпи зростання: обсягів виробництва, фондівдачі, коефіцієнта обороту обігових коштів, продуктивності праці,</li> <li>– коефіцієнтів екстенсивного і інтенсивного використання обладнання;</li> <li>– темпи зниження: питомої ваги собівартості продукції послуг, витратомісткості виробництва послуг, трудомісткості продукції, послуг, технологічних витрат</li> </ul>
Інноваційна	<ul style="list-style-type: none"> <li>– частка нових виробів у загальному обсязі випуску (коефіцієнт оновлення);</li> <li>– коефіцієнт прогресивності використаних технологій (інформаційних, виробничих, організаційних, управлінських);</li> <li>– коефіцієнт інтенсивності освоєння нової продукції (характеризує інноваційний потенціал і рівень організаційно-технічної готовності підприємства до промислового виробництва);</li> <li>– частка інноваційних витрат у сукупному обсязі продажу</li> </ul>
Інвестиційна	<ul style="list-style-type: none"> <li>– темпи введення нових виробничих потужностей;</li> <li>– темпи зростання економічного потенціалу підприємства за рахунок реалізації інвестиційних програм;</li> <li>– темпи зростання концентрації капіталу;</li> <li>– темпи зниження питомої ваги інвестиційних витрат на одиницю ефективності</li> </ul>
Трудова	<ul style="list-style-type: none"> <li>– темпи зростання продуктивності праці;</li> <li>– коефіцієнт активності раціоналізації, винахідництва;</li> <li>– коефіцієнт організованості праці;</li> <li>– коефіцієнт браку, збитків</li> </ul>
Маркетингова	<ul style="list-style-type: none"> <li>– якісні показники (визначаються методом експертних оцінок)</li> </ul>

За прийнятою методикою за кожним частковим показником пропонується визначати індекс відносних змін, з наступним розрахунком інтегрального індексу активності шляхом перемноження часткових показників відносних змін [2, 37,47, 66]. При цьому підкреслюється, що рівень ділової активності залежить від рівня економічних коливань, які виникають відповідно до узгодженого або неузгодженого впливу факторів на ділову активність підприємства.

Для ефективного управління діловою активністю визначаються індикатори циклічності, за якими аналізується динаміка змін загальної ділової активності та окремо за її складовими.

Таким чином, можна стверджувати про відсутність сьогодні єдиного системного підходу щодо оцінки ділової активності підприємства і відповідного методичного інструментарію зокрема.

Безперечно більшість із досліджених вище методологічних підходів до оцінювання рівня ділової активності підприємства, на нашу думку, має право не тільки на існування, а і впровадження в практику діяльності існування.

Найбільш комплексно, на нашу думку, до оцінювання підійшов автор [2], який пропонує виділити наступні підсистеми ділової активності: логістична; операційна; інноваційна; інвестиційна; кадрова; фінансова; маркетингова.

Розкриємо зміст кількісних характеристик кожної локальної підсистеми ділової активності.

Запропонована автором [2] система показників зображено на рис. 1.7. Розрахунки ґрунтуються на використанні системи коефіцієнтів. Коефіцієнти розраховуються на підставі різнопланових за одиницями виміру кількісних показників.

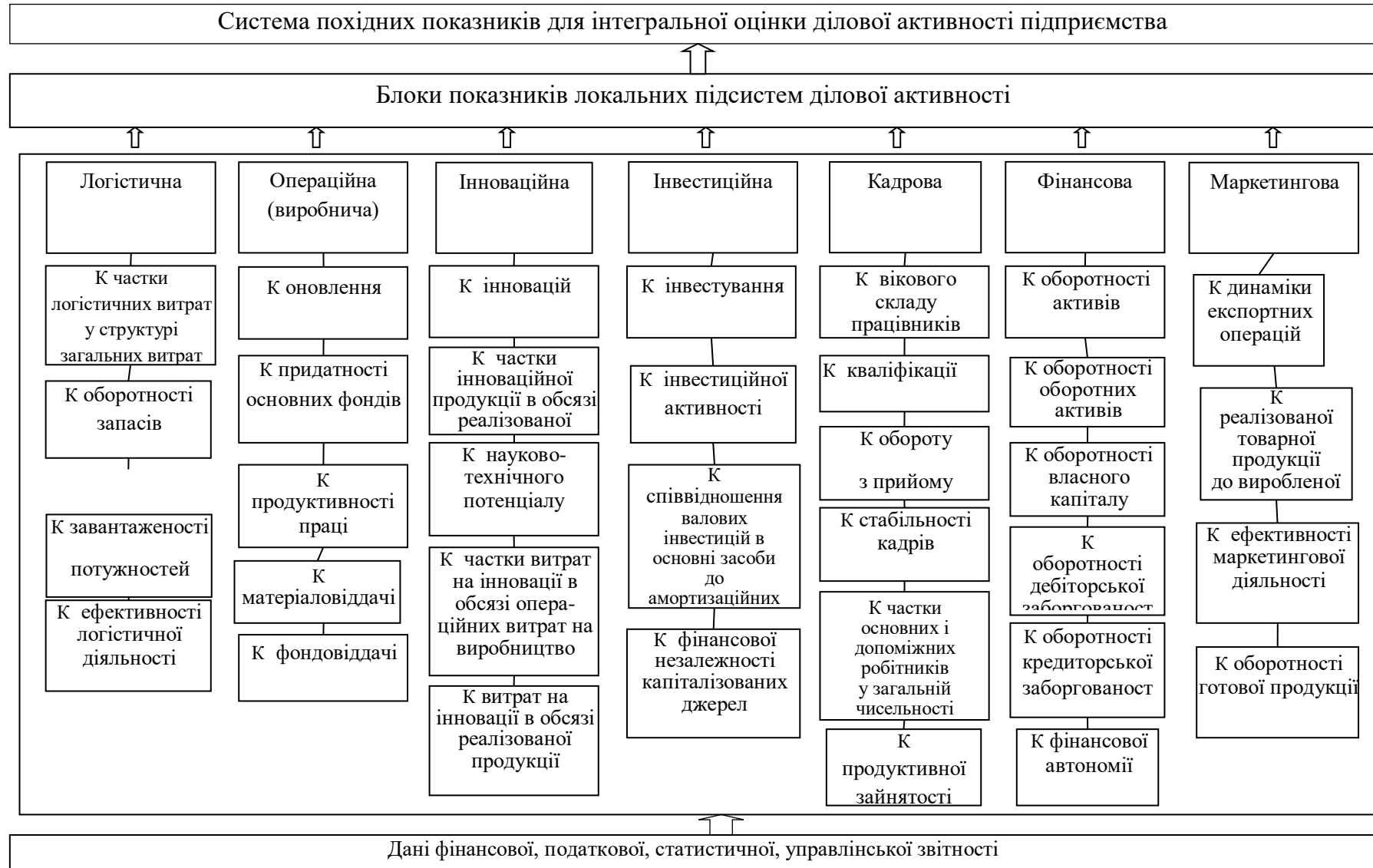


Рис.1.7. Система похідних показників для інтегральної оцінки ділової активності підприємства

Таким чином, враховуючи теоретичні міркування даного дослідження щодо розгляду системи управління діловою активністю як складної багатоелементної, динамічної та поліструктурної системи, вважаємо, що методика оцінки повинна розроблятися за допомогою економіко – математичних методів та експертного оцінювання, тобто розглядатися комплексно, формуючи єдиний інтегральний показник, який дозволить приймати ефективні управлінські рішення.

В даному дослідженні, зупинимось більш детально та спробуємо вдосконалити методику дослідження саме фінансової складової системи управління діловою активністю підприємства.

Слід зазначити, що фінансова складова системи управління діловою активністю є самою розгалуженою за своїми функціями. Вона повинна відповідати принципу наявності коштів у необхідному обсязі на певний проміжок часу. Управлінські рішення, які мають прийматись за цією підсистемою, повинні бути направлені на економію фінансових ресурсів, спрямування їх на найбільш необхідні напрями діяльності

Фінансова складова системи управління діловою активністю, на нашу думку, повинна оцінюватися на практиці через дослідження системи показників фінансового аналізу. А управління фінансовою складовою повинно реалізовуватись в напрямках пошуку джерел фінансування, оцінки їх доцільності, джерел економії витрат, напрямів підвищення ефективності використання та швидкості обороту активів підприємства.

Здійснити розгорнутий аналіз дослідження фінансової складової системи управління діловою активністю підприємства за даними лише річної фінансової звітності не уявляється можливим. Тому в нашій роботі ми обмежуємось лише кількома аспектами.

Щоб визначити основні напрями даного дослідження, по яких буде проведено аналіз фінансової складової системи управління діловою активністю підприємства[60], представимо для наочності інформацію у вигляді рисунка 1.8.

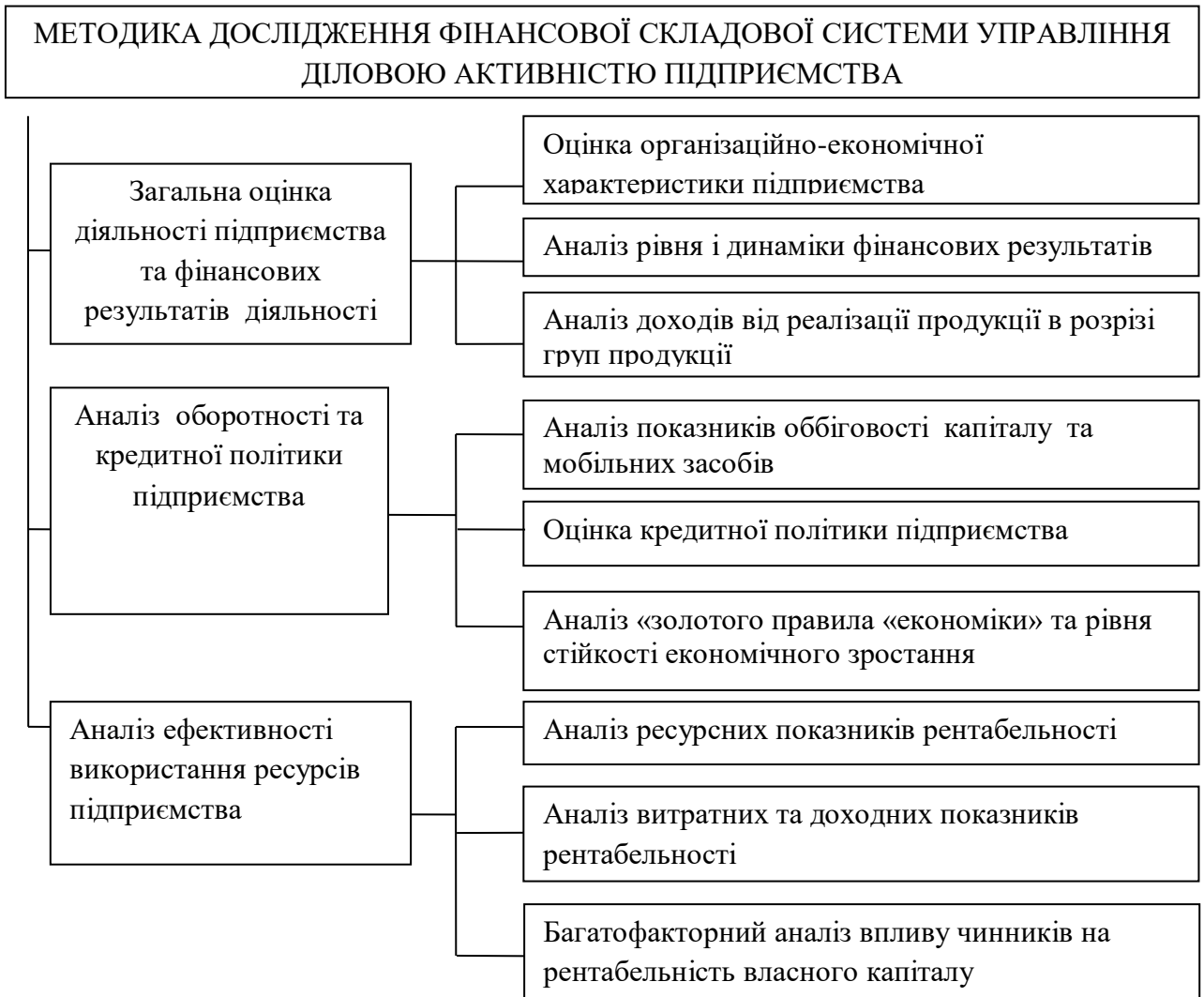


Рис. 1.8. Комплексна методика дослідження фінансової складової системи управління діловою активністю підприємства [складено автором]

Як видно з рисунку, комплексна методика дослідження фінансової складової системи управління діловою активністю підприємства включає наступні етапи:

- 1) загальну оцінку діяльності підприємства та фінансових результатів, як показників стійкості управління;
- 2) аналіз оборотності та кредитної політики підприємства;
- 3) аналіз ефективності використання ресурсів підприємства.

На нашу думку, комплексна методика дослідження фінансової складової системи управління діловою активністю підприємства не тільки дає

можливість оцінити фінансову складову ділової активності підприємства, але й в подальшому надасть можливість осмисленого пошуку резервів її підвищення та розробки ефективних фінансових заходів з цього приводу.

На першому етапі дослідження фінансової складової ділової активності підприємства здійснюється оцінка організаційно-економічної характеристики підприємства, як показника стійкості управління та аналіз фінансових результатів за фінансовою звітністю підприємства, тобто вивчаються їх рівень, динаміка (горизонтальний аналіз Звіту про фінансові результати) і структура (вертикальний аналіз).

Починаючи аналіз «Звіту про фінансові результати» за даними балансу, перше, на що варто звернути увагу, це те, що для проведення аналізу, як правило, даремно розглядати показники за один період. У більшості випадків дослідження структури й динаміки фінансового стану підприємства провадиться за допомогою порівняльного аналізу. Побудову порівняльного аналізу форми 2 представимо в таблиці 1.5 [30].

Таблиця 1.5

## Схема побудови «Звіт про фінансові результати»

Найменування статей	Код рядка	Абсолютні величини		Питома вага статей у виручці від реалізації, %		Зміна		
		за попередній період	за звітний період	за попередній період	за звітний період	в абсолютних величинах	у структурі	темпи росту, %
1	2	3	4	5	6	7 = 4-3	8 = 6-5	9 = 4 / 3 · 100 %

Набагато корисніше вивчити порівняльні дані, що охоплюють два й більше періодів. Простежуючи тенденції, можна знайти коштовні ключові моменти відносно росту й інших важливих факторів, що роблять вплив на діяльність підприємства [67,68].

Крім того, лише деякі показники у фінансових звітах мають значення самі по собі. Важлива саме їхній зв'язок з іншими показниками або напрямок

і величина зміни за період. Подальший аналіз проводиться такими способами (вони використовуються також і при інтерпретації інших форм звітності): горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; аналіз із використанням коефіцієнтів [67,68].

Порядок проведення другого етапу оцінки фінансової складової системи управління ділової активності підприємства включає такі напрямки:

аналіз показників оборотності капіталу та мобільних засобів;

оцінка кредитної політики підприємства;

аналіз «золотого правила «економіки».

Показники оцінки оборотності капіталу та мобільних засобів, на нашу думку, повинні включати коефіцієнти, які систематизовані у таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

Показники оцінки оборотності капіталу та мобільних засобів  
підприємства

Показники	Роз'яснення
коефіцієнт оборотності активів або трансформації (оборотів)	показує, скільки разів у звітному періоді відбувається повний цикл виробництва та обігу. Або скільки гривень реалізованої продукції, принесла кожна гривня активів
коефіцієнт оборотності оборотних засобів	показує, скільки гривень реалізованої продукції, принесла кожна гривня оборотних засобів
коефіцієнт оборотності запасів (оборотів)	показує, скільки разів запаси перенесли свою вартість на готову продукцію або скільки оборотів за рік вони здійснили
коефіцієнт оборотності власного капіталу	показує, скільки гривень реалізованої продукції, принесла кожна гривня власного капіталу
коефіцієнт оборотності основних фондів (фондовіддача), (оборотів)	показує скільки продукції (у вартісному вираженні) вироблено в даному періоді на гривню вартості основних фондів

Здійснювати аналіз кредитної політики підприємства необхідно починаючи з порівняльного аналізу динаміки дебіторської заборгованості з динамікою обсягів реалізації продукції.

Наступним кроком необхідно досліджувати показники оборотності дебіторської заборгованості, до яких відносяться коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості та показник тривалості обороту дебіторської заборгованості.

Показники оборотності дебіторської заборгованості корисно порівнювати з оборотністю кредиторської заборгованості. Такий підхід дозволяє зіставити умови комерційного кредиту, наданого аналізованим підприємством своїм клієнтам з умовами кредитування, якими воно користується з боку постачальників. Для цього необхідно визначити коефіцієнт оборотності й строк обороту дебіторської й кредиторської заборгованості по товарних операціях. У ході економічної діагностики доцільно зіставити фактичні строки погашення дебіторської заборгованості із тривалістю наданого покупцям періоду відстрочки платежу, що дозволить оцінити ефективність контролю за станом розрахунків з дебіторами й зробити висновки про рівень їхньої кредитоспроможності.

Зазначені показники в фінансовій практиці вітчизняних підприємств прийнято обчислювати та аналізувати в купі з іншими показниками ділової активності, що систематизовані у таблицю 1.7.

Таблиця 1.7

## Показники оцінки кредитної політики підприємства

Показники	Роз'яснення
коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги (оборотів)	показує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за звітний період, також показує зростання або зниження комерційного кредиту, який надає підприємство своїм покупцям
тривалість обороту дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги (днів)	показує, скільки разів за рік дебіторська заборгованість погасилася, іншими словами перетворилася на грошові кошти
коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги (оборотів)	показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за рік, збільшення або зниження комерційного кредиту, який надають підприємству постачальники
тривалість обороту кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги (днів)	дає розрахункову кількість днів для погашення підприємством комерційного кредиту
тривалість операційного циклу (днів)	скільки днів у середньому потрібно для виробництва, продажу і оплати продукції підприємства. Іншими словами, протягом якого періоду кошти зв'язані в запасах
тривалість фінансового циклу (днів)	найбільш повно відображає використання обігових коштів. Пов'язаний з кругообігом оборотних коштів і є синтетичним показником



Таким чином, проблема оцінки ділової активності полягає у можливості підприємства мобілізувати з різних джерел фінансові ресурси, а також ефективно їх використовувати та нарощувати при цьому прибуток і капітал.

Важливим напрямом залишається пошук додаткових резервів підвищення рівня ділової активності, через розрахунок додаткових коефіцієнтів. Найчастіше при оцінці ділової активності підприємства використовують «золоте правило економіки»:

$$T_n > T_p > T_a > 100\%; \quad (1.1)$$

де  $T_n$  — темп зростання (зменшення) прибутку;

$T_p$  — темп зростання (зменшення) обсягу реалізації;

$T_a$  — темп зростання (зменшення) вартості активів (валюти балансу).

Дана нерівність є бажаною для більшості підприємств, проте порушується вона при впровадженні нових перспективних напрямків застосування капіталу, реконструкції та модернізації виробництва, впровадження продуктивних нововведень тощо, що досить часто є характерним у роботі підприємства.

Ми підтримуємо думку більшості авторів, роботи яких були досліджені, що до складу показників ділової активності також слід віднести коефіцієнт стійкості економічного зростання:

$$KCEZ = \frac{ЧП - \text{Дивіденди, сплачені акціонерам}}{ВК} \quad (1.2)$$

На зміну коефіцієнта стійкості економічного зростання впливає дивідендна політика, зміна ресурсовіддачі; віддачі основних засобів, розміру отриманих кредитів.

На третьому етапі дослідження фінансової складової системи управління ділової активності підприємства необхідно, на наше переконання, здійснити аналіз ефективності використання ресурсів підприємства. З позиції методичного забезпечення оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами високу практичну цінність має аналіз відносних коефіцієнтів результативності (рентабельності) і встановлення їх взаємозв'язку з іншими фінансовими показниками підприємства за допомогою факторного аналізу.

Деякі вчені-економісти, зокрема, І.О. Бланк [4,28], критерієм розподілу показників рентабельності на групи вважають етапи управління прибутком: показники ефективності формування прибутку в процесі трьох видів діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової) та коефіцієнти ефективності розподілу прибутку.

Рентабельність оцінюють з різною метою в залежності від потреб (зовнішніх або внутрішніх). Частіше за все рентабельність підприємства оцінюють потенційні інвестори з метою визначення можливості інвестування коштів.

Для державних підприємств така оцінка може здійснюватись на державному рівні з метою визначення можливостей підвищення рентабельності при наявності негативних тенденцій в державному секторі. На приватних підприємствах оцінюють рентабельність з метою прийняття необхідних управлінських рішень, що направлені на підтримку або підвищення рівня рентабельності, проводять їх власники та менеджмент [24, 75,76].

Підвищенню рентабельності підприємства сприяє збільшення прибутку на основі зростання виробництва й реалізації продукції, зниження її собівартості, кращого використання машин і встаткування, ощадливої витрати сировини й матеріалів, попередження невиправданих видатків, скорочення втрат і простоїв, підвищення продуктивності праці.

Показники рентабельності в залежності від вибраної бази для співставлення поділяють на наступні групи:

а) витратні показники рентабельності. Вони характеризують суму прибутку, яку забезпечують понесені витрати (виробничі, комерційні, інвестиційні та ін.) у процесі діяльності.

б) ресурсні показники рентабельності. Вони розраховуються, якщо необхідно визначити доходність ресурсів або капіталу підприємства.

в) доходні показники рентабельності. Вони розраховуються як співставлення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг), операційного прибутку, чистого прибутку до чистого доходу підприємства [19-27].

Розглянемо докладніше кожен групу показників рентабельності діяльності підприємства (табл. 1.8) [19-30].

Таблиця 1.8

## Витратні показники рентабельності

Назва показника	Економічний зміст
Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	Скільки отримано прибутку з 1 грн. понесених витрат. Розраховується відношенням валового прибутку до собівартості реалізованої продукції.
Рентабельність операційної діяльності	Скільки отримано прибутку від операційної діяльності з 1 грн. понесених витрат. Розраховується відношенням фінансового результату від операційної діяльності до операційних витрат.
Рентабельність господарської діяльності	Отриманий прибуток від господарської діяльності з 1 грн. загальних витрат.

Наступним видом аналізу ефективності діяльності є ресурсні показники, які цікавлять різних суб'єктів аналізу, зокрема, адміністрацію підприємства – віддача (доходність) усіх активів; потенційних інвесторів і кредиторів – віддача на вкладений капітал, власників і засновників – доходність акцій (табл. 1.9) [19-30].

Таблиця 1.9

## Ресурсні показники рентабельності

Назва показника	Економічний зміст
Рентабельність (активів, виробництва, виробничого капіталу)	Показує величину чистого прибутку, яка припадає на 1грн. активів
Рентабельність власного капіталу	Величина прибутку, яка припадає на 1грн. власного капіталу
Рентабельність залученого капіталу	Величина прибутку, яка припадає на 1грн. залученого капіталу
Рентабельність перманентного капіталу	Величина прибутку, яка припадає на 1 грн. власного капіталу та довгострокових зобов'язань
Рентабельність необоротних активів (фондорентабельність)	Величина прибутку, яка припадає на 1грн. оборотних активів
Рентабельність оборотних активів	Величина прибутку, яка припадає на 1грн. оборотних активів

Ще одним видом аналізу ефективності діяльності підприємства є доходні показники ( таблиця 1.10) [19-30].

Таблиця 1.10

## Доходні показники рентабельності

Назва показника	Економічний зміст
Валова рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	Показує розмір валового прибутку, отриманого підприємством з 1грн. доходу від продажу продукції (товарів, робіт, послуг).
Чиста рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	Показує розмір чистого прибутку з 1 грн. чистого доходу від реалізації про-дукції, товарів, робіт, послуг.
Рентабельність доходу від операційної діяльності	Показує розмір прибутку з 1грн. доходу від операційної діяльності

І заключним етапом аналізу ділової активності є дослідження багатофакторного аналіз впливу чинників на рентабельність власного капіталу. Для проведення даного аналізу необхідно змодельовати факторну модель коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Схематичне подання моделі фірми «DuPont» представимо на рисунку 1.9. [30-38].

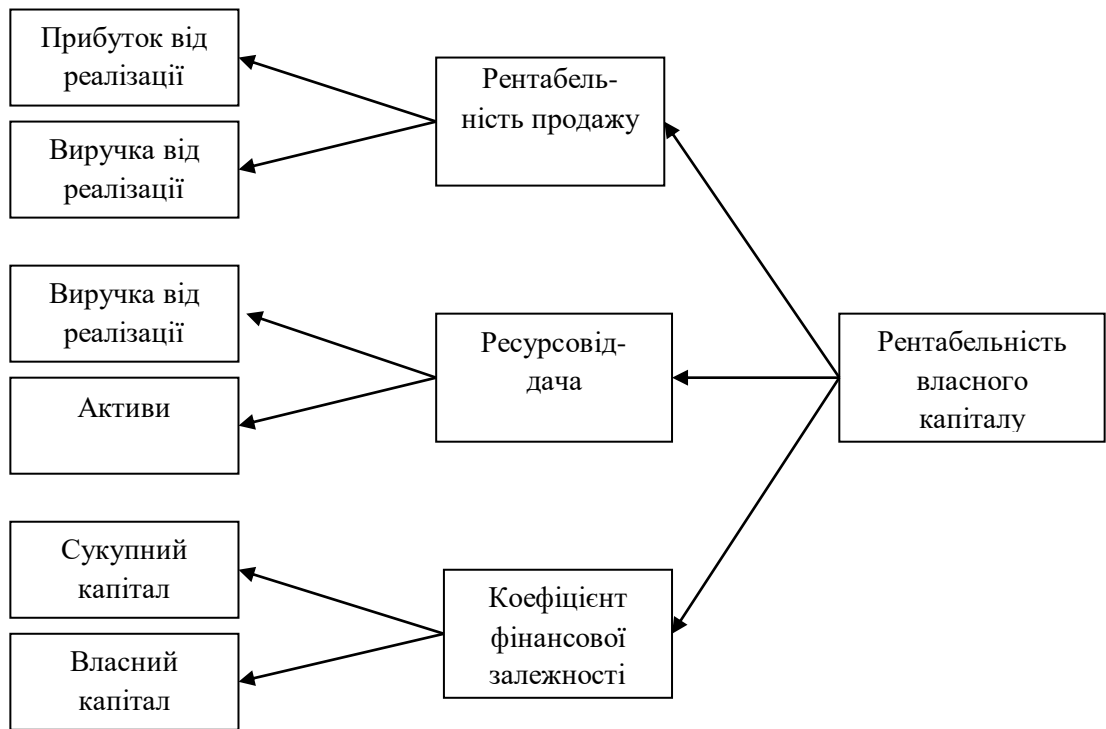


Рис. 1.9. Модифікована схема факторного аналізу «DuPont» [30-38]

В основу наведеної схеми аналізу закладена наступна детермінована модель:

$$R_{ROE} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} = R_{NPM} * P_{отд} * k_{зав} \quad (1.3)$$

де  $P_{отд}$  – ресурсовіддача [30].

Із представленої моделі видно, що рентабельність власного капіталу підприємства залежить від трьох факторів першого порядку: чистої рентабельності продажів, ресурсовіддачі й структури джерел коштів, інвестованих у підприємство. Значимість даних показників пояснюється тим, що вони в певному змісті узагальнюють всі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства: перший фактор узагальнює звіт про фінансові результати, другий - актив балансу, третій - пасив балансу.

Виходячи з вищенаведених методичних підходів до аналізу фінансової складової системи управління ділової активності підприємства, проведемо дослідження підприємства в даній магістерській роботі.

### Висновки до розділу 1

У цьому розділі було розглянуто теоретико-методичні аспекти та особливості управління діловою активністю підприємства

1. В наукових джерелах існує велика кількість дефініцій ділова активність, котрі часто суттєво відрізняються одна від одної та досліджуються по-різному. На основі проведеного дослідження сутності ділової активності промислового підприємства уточнено визначення категорії «ділова активність підприємства» та надало можливість трактувати її як комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану по всім видам показників діяльності; сукупність зусиль, спрямованих на зростання прибутковості підприємства та його інвестиційної привабливості, пошук можливих резервів підвищення ефективності виробництва, аналіз ефективності використання трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів, прагнення лідерства на ринку.

2. Проведене у роботі узагальнення теоретичних положень щодо сутності ділової активності промислового підприємства дозволило ідентифікувати і дослідити роль ділової активності серед безлічі інших видів активності, виділити характерні ознаки ділової активності промислових підприємств, проаналізувати наявний інструментарій факторів, які впливають на ділову активність промислового підприємства.

3. Встановлено, що ефективне управління діловою активністю не може бути обмежене точковим стимулюванням, тому ділове управління потребує комплексного підходу до своєї реалізації та повинно бути направлено на пошук оптимальних управлінських рішень, створюючи стабільність функціонування підприємств.

4. Визначено, система управління діловою активністю підприємства повинна відповідати визначеним принципам (цілеспрямованості, ефективності, комплексності, наукової обґрунтованості, гнучкості, адаптивності, систематичності, своєчасності, безперервності), охоплювати функції (діагностика, планування, мотивація, забезпечення (організація), моніторинг та контроль), а також функціонувати за допомогою конкретних методів управління.

5. Обґрунтовано, що фінансова складова системи управління ділової активності повинна оцінюватися на практиці через дослідження системи показників фінансового аналізу. А управління фінансовою складовою повинно реалізовуватись в напрямках пошуку джерел фінансування, оцінки їх доцільності, джерел економії витрат, напрямів підвищення ефективності використання та швидкості обороту активів підприємства.

6. Дослідження методики аналізу ділової активності підприємства дозволяє стверджувати, що критеріями ділової активності є рівень ефективності використання ресурсів підприємства, стійкість економічного зростання, ступінь виконання завдання за основними показниками господарської діяльності тощо.

7. Запропоновано досліджувати фінансову складову системи управління ділової активності через дослідження системи показників фінансового аналізу, а управління фінансовою складовою повинно реалізовуватись в напрямках пошуку джерел фінансування, оцінки їх доцільності, джерел економії витрат, напрямів підвищення ефективності використання та швидкості обороту активів підприємства.

Зазначена комплексна методика дослідження фінансової складової системи управління ділової активності підприємства не тільки дає можливість оцінити фінансову складову ділової активності підприємства, але й в подальшому надасть можливість осмисленого пошуку резервів її підвищення та розробки ефективних фінансових заходів з цього приводу.

Викладені результати дослідження дозволяють зробити підсумок, що в таких умовах надзвичайної актуальності набуває дослідження фінансової складової системи управління ділової активності підприємства.



РОЗДІЛ 2  
ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ  
УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО  
ПІДПРИЄМСТВА ПП «СЛАВУТИЧ-ТАРА»

2.1. Організаційно-економічна характеристика промислового підприємства ПП «Славутич-тара»

Історія ПП «Славутич-тара» починається з 2005 року. ПП «Славутич-тара» - багатoproфільне промислове підприємство, що займається закупівлею і переробкою сільськогосподарської продукції. ПП «Славутич-тара» здійснює свою підприємницьку діяльність в наступних галузях:

- виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості;
- оптова торгівля іншими машинами та устаткуванням;
- інші види оптової торгівлі.

ПП «Славутич-тара» визначає основні, другорядні та допоміжні види господарської діяльності.

Основний вид економічної діяльності - вид діяльності статистичної одиниці, на який припадає найбільший внесок у валову додану вартість (або визначений інший критерій).

До основних видів економічної діяльності ПП «Славутич-тара» відносять: 10.61-виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості; 46.11-діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами.

Другорядні види економічної діяльності - це будь-які інші (крім основного) види економічної діяльності суб'єкта з виробництва товарів або надання послуг. До другорядних видів економічної діяльності ПП «Славутич-тара» відносять: 52.10 - складське господарство; 52.29 - інша допоміжна діяльність у сфері транспорту.

Допоміжні види економічної діяльності - це види діяльності, які виконують переважно у сфері послуг, а їх результати використовує сам суб'єкт задля обслуговування його основного та другорядних видів економічної діяльності (керування підприємством, бухгалтерський облік, транспортування, складування, закупівля, збут, ремонт, технічне обслуговування тощо).

До допоміжних видів економічної діяльності ПП «Славутич-тара» відносять: 78.30 — інша діяльність із забезпечення трудовими ресурсами; 46.77 — оптова торгівля відходами та брухтом.

ПП «Славутич-тара» здійснює діяльність з виробництва, постачання, продажу (реалізації) товарів (ячмінь, пивна дробина, пивні дріжджі, пивні дріжджі сухі) та надає послуги різного характеру (аутсорсинг, оренда та інші), що наочно можна побачити на рис. 2.1.

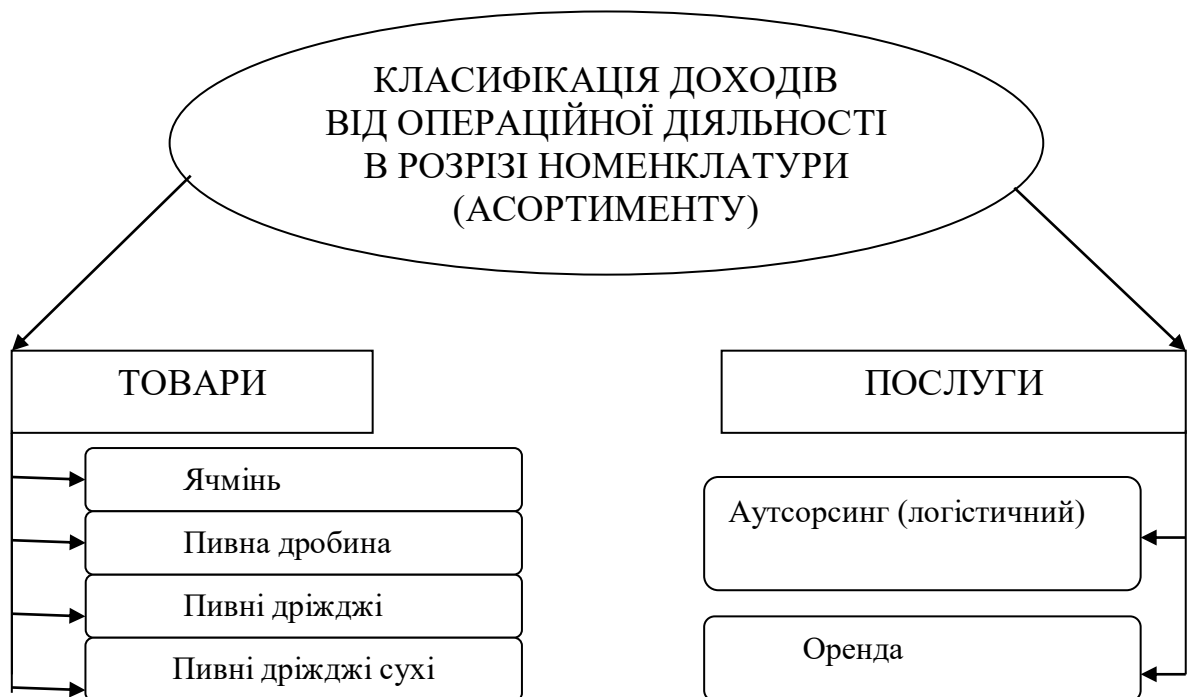


Рис. 2.1. Класифікація доходів від операційної діяльності в розрізі номенклатури (асортименту)

Основні товарні позиції ПП «Славутич-тара» за Класифікатором Компас зображені на рис. 2.2.

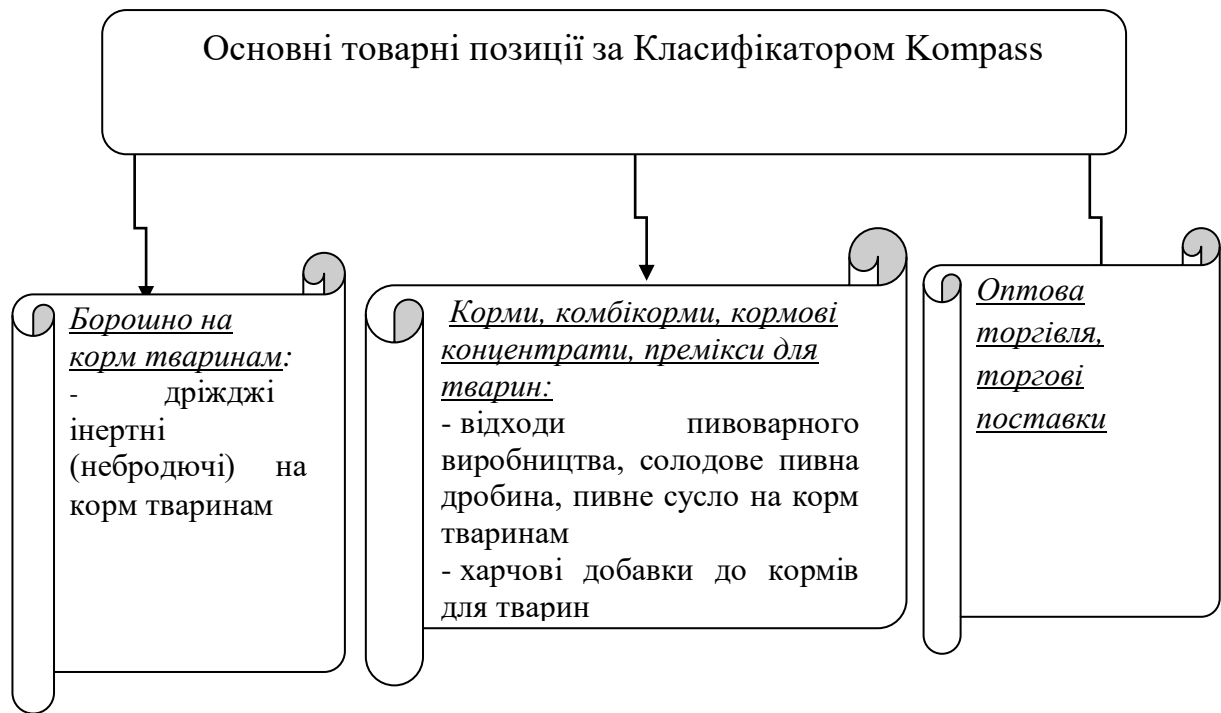


Рис. 2.2. Основні товарні позиції ПП «Славутич-тара» за Класифікатором Kompass

ПП «Славутич-тара» є прямим виробником сухих вторинних пивних дріжджів (вторинний продукт при виробництві пива) і сухої дробини. Продукція підприємства – це натуральні білкові харчові добавки для вирощування м'ясних порід тварин та птиці. Також пивні дріжджі – це найефективніший природний сорбент мікотоксинів. Процес сушіння здійснюється в сушильних барабанах і розпилювальних сушильних машинах. Підприємство має сертифікат про відсутність генетично модифікованих організмів у складі продукції.

Отже, основні товарні позиції підприємства ПП «Славутич-тара»: ячмінь, пивна дробина, пивні дріжджі, пивні дріжджі сухі.

Ячмінь закуповується у декількох агропромислових підприємств, який обробляється для пиво-безалкогольної промисловості. Домінуючим вітчизняним покупцем ячменю є ПрАТ «Карлсберг Україна».

Пивну дробину та інші відходи пивоварного виробництва використовують для годівлі тварин, відколи люди почали варити саме пиво. Проте в організації використання пивної дробини та дріжджів для годівлі

тварин є певні труднощі. Тільки деякі сільськогосподарські підприємства, переважно ті, що розміщені неподалік пивних заводів, можуть забезпечити безперебійне постачання свіжих пивних відходів для систематичного введення їх в раціон тварин. Ще одним із чинників, що впливають на обсяги виробництва пивних відходів, а отже, й на їх кількість на заводі, є сезон. Пік виробництва пива майже на всіх пивних заводах нашої країни припадає на літні місяці. У цей час, відповідно, збільшується й кількість відходів цього виробництва, що, своєю чергою, створює певні труднощі для пивних заводів у організації ефективної реалізації відходів натуральної вологості. Одним із виходів із ситуації, що склалася, є консервування свіжої пивної дробини та сушка пивних дріжджів.

Тому ПП «Славутич-тара» вирішило зайнятися консервацією пивної дробини, та сушкою пивних дріжджів. Для сушки пивних дріжджів, орендується приміщення у ПрАТ «Карлсберг Україна», в якому з травня 2018 року функціонує цех переробки (сушки). Законсервована пивна дробина зберігається на площах ТОВ «Василівський агропродукт».

Аутсорсинг – це стратегічна модель бізнесу ПП «Славутич-тара», при якій бізнес-процеси передаються іншій компанії на основі постійних дострокових відносин з відповідними юридичним оформленням. Цілі підприємства ПрАТ «Карлсберг Україна», які отримують дану послугу від ПП «Славутич-тара»: економія власних ресурсів, оптимізація і пришвидшення бізнес-процесів, підвищення ефективності, можливість використовувати рішеннями, які ґрунтуються на новітніх досягненнях, підвищення якості і контролю робочих процесів. Сфери діяльності підприємства ПрАТ «Карлсберг Україна», яка була віддана на аутсорсинг ПП «Славутич-тара» це логістика, а саме: (складські, транспортні (авто- і вантажоперевезення).

Нині підприємство ПП «Славутич-тара» реалізовує свою продукцію (товари, роботи, послуги) наступним основним вітчизняним підприємствам: ПрАТ «Карлсберг Україна», ТОВ «Агромілк», ТОВ «Агрофірма ім.

Горького», ВП Національного Університету біоресурсів і природокористування України «Великоснітинське навчально-дослідне господарство ім. О. В.Музиченка», ТОВ "Молочно-виробничий комплекс «Єкатинонославський», ТОВ «Агрофірма маяк», ТОВ «Прогрес», інші та відвантажує на експорт наступним контрагентам: WILLOWS INGREDIENTSPRO, Ірландія та CORTEX CHEMICALS,Sp. z O.O., Польща (рис.2.3.).

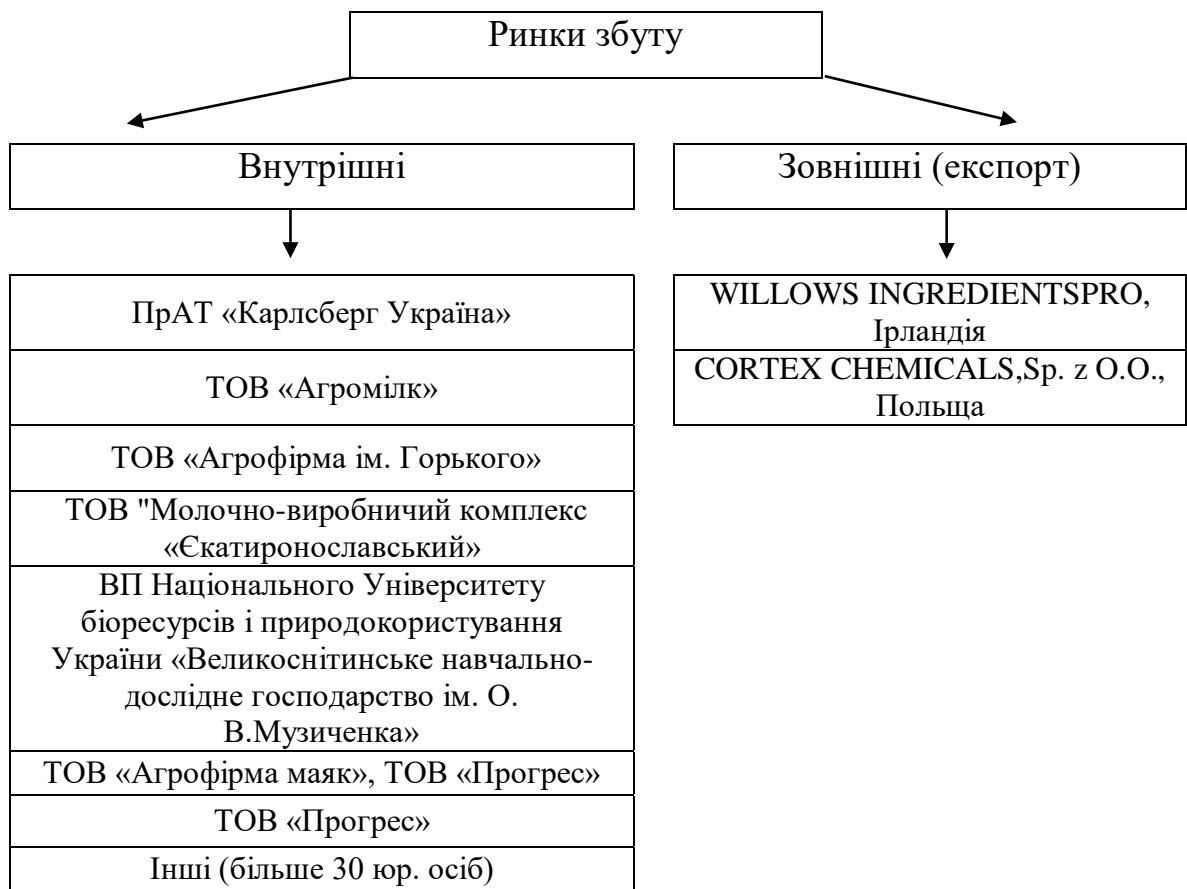


Рис. 2.3. Ринки збуту промислового підприємства ПП «Славутич-тара» в 2016-2018 рр.

Центральний офіс знаходиться в Україні в місті Запоріжжя. ПП «Славутич-тара» продає продукцію власного виробництва на умовах (EXW/ FCA) – Запоріжжя, Україна.

Також важливим є правильна постанова організаційної структури підприємства ПП «Славутич-тара» (рис. 2.4.).

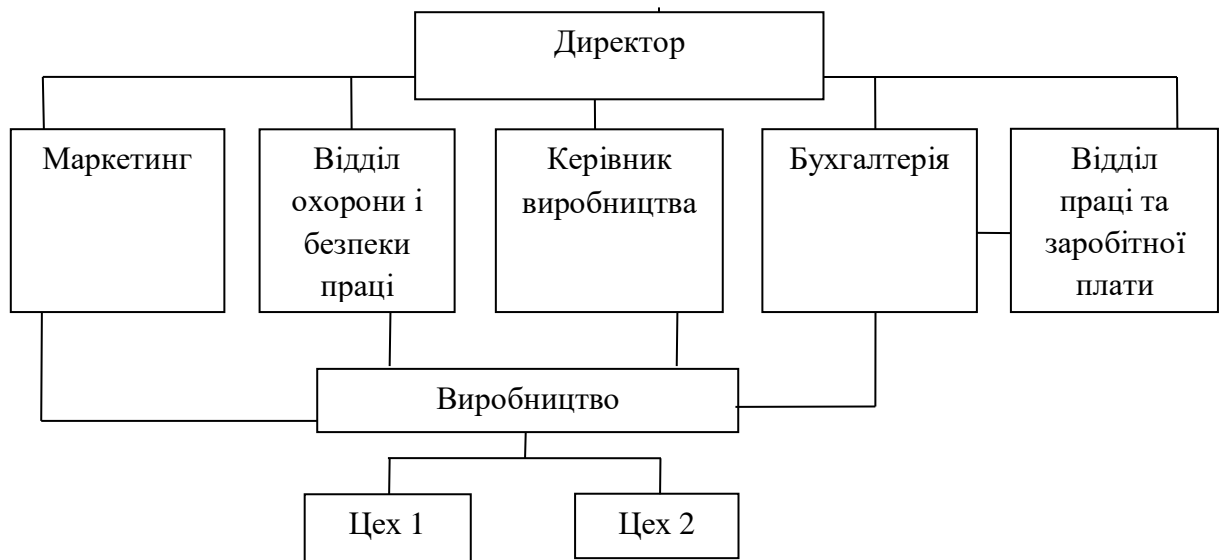


Рис. 2.4. Організаційна структура ПП «Славутич-тара»

Управління підприємством відповідно до Статуту ПП «Славутич-тара» здійснює директор. Функції кожної із структур підприємства відповідають статутним документам ПП «Славутич-тара» та чинному законодавству України. Основною стратегічною метою ПП «Славутич-тара» є посилення конкурентних позицій підприємства на ринку сухих вторинних пивних дріжджів і сухої дробини, збільшення обсягів продажу та прибутковості виробленої продукції. Орієнтація на професіоналізм і якість - ось концепція підприємства ПП «Славутич-тара». Взаємовигідна співпраця і надійне ділове партнерство, багаторічний досвід роботи з підприємствами дозволяють вирішувати потреби клієнтів на високому рівні. Це досягається за допомоги правильної політики підприємства, яка орієнтується не на короткочасну вигоду, а на довгострокову перспективу.

Для оцінки діяльності ПП «Славутич-тара» важливим є аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства (табл.

2.1), обчислених на підставі річної фінансової звітності, наведеної в Додатках.

Таблиця 2.1

Основні показники фінансово – господарської діяльності ПП «Славутич-тара» за 2016 – 2018 роки

Показники	Од. виміру	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2017 р. від 2016 р.		Відхилення 2018 р. від 2017 р.	
					Абсолютне, тис. грн.	Темп приросту, %	Абсолютне, тис. грн.	Темп приросту, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	54 460	93 938	162 892	39 478	72,49%	68 954	73,40%
Середньорічна чисельність персоналу	осіб	102	117	141	15	14,71%	24	20,51%
Фонд оплати праці	тис. грн.	1 817	2 912	3 968	1 095	60,26%	1 056	36,26%
Середньорічна заробітна плата	грн.	1 484,48	2 074,07	2 345,15	590	39,72%	271	13,07%
Продуктивність праці	тис.грн./ особу	533,92	802,89	1155,26	269	50,38%	352	43,89%
Середньорічна вартість основних фондів	тис. грн.	2 327,50	1 754,00	1 343,50	-574	-24,64%	-411	-23,40%
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	38 768	76 530	136 252	37 762	97,41%	59 722	78,04%
Валовий прибуток (збиток)	тис. грн.	15 692	17 408	26 640	1 716	10,94%	9 232	53,03%
Чистий прибуток (збиток)	тис. грн.	4 606	3 044	3 183	-1 562	-33,91%	139	4,57%



Як свідчать результати проведеного аналізу, в 2017 році підприємством ПП «Славутич-тара» отриманий чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в сумі 93 938 тис. грн., що на 39 478 тис. грн. або на 72,49 % більше, ніж в 2016 році.

Збільшення обсягів замовлень на продукцію ПП «Славутич-тара» вплинули на збільшення собівартості виробленої та реалізованої продукції. Але під впливом зростання цін на матеріали, комплектуючі вироби та середньорічної заробітної плати собівартість реалізованої продукції підвищилась більшими темпами (97,41%), на 37 762 тис. грн.

В результаті, валовий прибуток в 2017 році становив 17 408 тис. грн., що на 1 716 тис. грн. більше від рівня 2016 року, а темп його підвищення (10,94 %) є значно меншим від темпів приросту обсягів чистого доходу.

Збільшуючи обсяги операційної діяльності в 2017 році підприємство вимушене було збільшити чисельність персоналу на 14,71% та збільшити кількість працюючих в умовах неповного робочого часу.

Але в умовах суттєвого зростання мінімальної заробітної плати фонд оплати праці по підприємству збільшився на 1 095 тис. грн., або на 60,26% в порівнянні з 2014 роком, що майже в 4 рази більше ніж приріст персоналу (14,71%).

Нарощення обсягів виробництва та реалізації позитивно вплинуло на динаміку продуктивності праці, показник якої в 2016 році на 50,38% збільшився поряд з попереднім роком.

В 2017 році середньорічну вартість основних виробничих фондів ПП «Славутич-тара» було зменшено на 574 тис. грн., або на 24,64% в порівнянні з 2016 р.

Сума чистого прибутку, отримана ПП «Славутич-тара» в 2016 році, становила 4606 тис. грн., а в 2017 році можемо спостерігати вже 3 044 тис грн., що пояснюється збитками від курсових різниць. В свою чергу збитки від курсових різниць були спричинені падінням курсу національної валюти та переоцінкою валютних кредитів в 2017 р.

Зазначені позитивні тенденції збереглися на ПП «Славутич-тара» і в 2018 році. Так, сума чистого доходу від реалізації продукції становила за підсумками року 162 892 тис. грн., що на 73,4% або на 68 954 тис. грн. більше від рівня попереднього року. Чисельність персоналу було збільшено на 24 особи або на 24,51%, що збільшило фонд оплати праці на 1 056 тис. грн. (на 36,26%). Але в цілому собівартість реалізованої продукції збільшилась на 59 722 тис. грн. (на 78,04%), що мало вплив на збільшення валового прибутку на 53,03% або на 9 232 тис. грн.

Ефективність використання трудових ресурсів ПП «Славутич-тара» підвищилася, про свідчить збільшення продуктивності праці в 2018 році на 43,89%.

В 2018 році в порівнянні з 2017 роком середньорічна вартість основних виробничих засобів ПП «Славутич-тара» було зменшено на 411 тис. грн., або на 23,4%.

За підсумками 2018 року підприємством ПП «Славутич-тара» спостерігається нарощення чистого прибутку, який становив 3183 тис. грн., що пояснюється збільшення обсягів реалізації продукції на експорт та доходами від курсових різниць, які були спричинені падінням (знеціненням) курсу національної валюти.

Незважаючи на постійне нарощення підприємством чистого прибутку протягом аналізованого періоду, ефективність його продукції та виробництва має нестабільну тенденцію, що потребує більш пильної уваги з боку керівництва ПП «Славутич-тара».

Отже, виникає об'єктивна необхідність детального дослідження фінансової складової системи управління діловою активністю промислового підприємства ПП «Славутич-тара», що і визначило подальші напрямки даного дослідження.

## 2.2. Дослідження фінансових результатів промислового підприємства ПП «Славутич-тара» та тенденції їх зміни

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються приростом суми власного капіталу, основним джерелом якого є прибуток. Прибуток підприємства є джерелом його самофінансування, важливою складовою фінансового забезпечення його господарської діяльності та запорукою підвищення ділової активності. Таким чином, дослідження фінансових результатів промислового підприємства ПП «Славутич-тара» за трирічний період дозволить нам проаналізувати особливості їх формування та динаміки, а також виявити «вузькі місця» та резерви підвищення ділової активності підприємства.

Для проведення аналізу формування фінансових результатів діяльності підприємства використовуємо дані звіту про фінансові результати підприємства ПП «Славутич-тара» за 2016-2017рр.

Як показують дані таблиці 2.2, чистий дохід від реалізації продукції підприємства у звітному періоді в порівнянні з базисним (попереднім) збільшився на 39478 тис. грн. або на 72,49 % і склав 93938 тис. грн.

Звертає на себе увагу збільшення в звітному періоді в порівнянні з базисним частки собівартості реалізованої продукції у виручці від реалізації з 71,19% до 81,47%, що свідчить про неефективну політику управління витратами на підприємстві ПП «Славутич-тара».

Отже, собівартість реалізованої продукції збільшилася на 37762 тис. грн. і склала в 2017 році в порівнянні з аналогічним періодом 2016 року 76530 тис. грн. Таке збільшення можна вважати негативним, оскільки темпи збільшення собівартості (97,41%) більші темпів збільшення доходів від реалізації продукції (72,49%), що свідчить про неефективність метод використання ресурсів підприємства.

Таблиця 2.2

## Аналіз динаміки і структури фінансових результатів за 2016 – 2017 рр.

Найменування статей	Абсолютні показники		Питома вага статей в виручці від реалізації		Зміни		Темп приросту %
	2 016р.	2 017р.	2 016р.	2 017р.	в абс. вел-х	в стр-рі	
Фінансові результати							
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	54460	93938	100	100	39478	0	72,49%
Собівартість реалізованої продукції	38768	76530	71,19	81,47	37762	10,28	97,41%
Валові:							
- прибуток (збиток)	15692	17408	28,81	18,53	1716	-10,28	10,94%
Інші операційні доходи		48	0,00	0,05	48	0,05	-
Адміністративні витрати	582	1288	1,07	1,37	706	0,30	121,31%
Витрати на збут	8175	10157	15,01	10,81	1982	-4,20	24,24%
Інші операційні витрати	552	1794	1,01	1,91	1242	0,90	225,00%
Фінансові результати від операційної діяльності:							
- прибуток (збиток)	6383	4217	11,72	4,49	-2166	-7,23	-33,93%
Інші фінансові доходи	23	1	0,04	0,00	-22	-0,04	-95,65%
Інші доходи			0,00	0,00	0	0,00	-
Фінансові витрати	942	201	1,73	0,21	-741	-1,52	-78,66%
Інші витрати			0,00	0,00	0	0,00	-
Фінансові результати до оподаткування:							
- прибуток (збиток)	5464	4017	10,03	4,28	-1447	-5,76	-26,48%
Витрати (дохід) з податку на прибуток	858	973	1,58	1,04	115	-0,54	13,40%
Чистий фінансовий результат							
- прибуток (збиток)	4606	3044	8,46	3,24	-1562	-5,22	-33,91%

Валовий прибуток в попередньому році складав 15692 тис. грн., в 2017 році – 17408 тис. грн., таким чином, збільшення об'ємів прибутку по даній статті склало 10,49%. На підприємстві спостерігається збільшення інших операційних доходів з 0 тис. грн. в 2016 році до 48 тис. грн.. Така ж тенденція спостерігається і з іншими операційними витратами, які збільшилися на 1242 тис. грн., склавши в 2017 році 1794 тис. грн., тобто на 125% більше. Проте при цьому слід зазначити, що інші операційні витрати а ніж доходи мають більший темп зростання, що є в цілому негативною тенденцією.

За 2017 рік адміністративні витрати в порівнянні з попереднім роком збільшилися на 706 тис. грн. Приріст показника склав 121,31%. Витрати на

збут збільшилися на 1982 тис. грн. до рівня 10157 тис. грн., дане збільшення у відсотках склало 24,24%.

Проглянувши графу «Фінансові результати від операційної діяльності», ми бачимо, що підприємство за попередній період значно скоротило об'єм прибутку по даній статті, тобто в 2017 році зафіксований прибуток у розмірі 4217 тис. грн., що на 26,48% менше ніж за 2016 рік.

Переходячи до інших статей аналізу фінансових результатів відзначимо, що за 2017 рік як доходи так і витрати підприємства в рамках фінансової діяльності зменшилися суттєво, темп падіння яких відповідно склав 95,65% та 78,66%.

Особливо хочеться відзначити незначне збільшення в порівнянні з минулим роком сум сплати податку на прибуток – так в 2017 році податку було сплачено на 13,4% більше відповідного періоду минулого року. Взагалі то такі зміни негативно відбилися на показниках результатів діяльності, забезпечивши їх зниження.

Вивчаючи проаналізовані показники, слід зазначити, що підприємство ПП «Славутич-тара» в 2016 році отримало чистий прибуток в сумі 46068 тис. грн., однак вже в звітному періоді 2017 році спостерігається зменшення прибутку та становило 3044 тис. грн., таким чином, зменшення її абсолютної величини склало 1562 тис. грн. Дана тенденція є результатом курсової різниці, яку зазнало підприємство. В даний період в країні відбулася фінансова криза – підвищення долара відносно гривні майже в два рази, а ПП «Славутич-тара» має кредит в даній валюті, що призвело до падіння показників.

Таким чином, аналізуючи динаміку та структуру фінансових результатів на ПП «Славутич-тара» за 2016-2017 рр., можемо зробити загалом висновок, що в 2017 році спостерігається погіршення фінансових результатів, що викликано неефективною політикою управління витратами підприємства.

В таблиці 2.3 розраховано як змінилися фінансові результати ПП «Славутич-тара» в 2017 - 2018 рр.

Таблиця 2.3

Аналіз динаміки і структури фінансових результатів за 2017 - 2018 рр.

Найменування статей	Абсолютні показники		Питома вага статей в виручці від реалізації		Зміни		Темп приросту, %
	2 017р.	2 018р.	2 017р.	2 018р.	в абс. вел-х	в стр-рі	
Фінансові результати							
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	93938	162892	100	100	68954	0	73,40%
Собівартість реалізованої продукції	76530	136252	81,47	83,65	59722	2,18	78,04%
Валовий:							
- прибуток (збиток)	17408	26640	18,53	16,35	9232	-2,18	53,03%
Інші операційні доходи	48	73	0,05	0,04	25	-0,01	52,08%
Адміністративні витрати	1288	1364	1,37	0,84	76	-0,53	5,90%
Витрати на збут	10157	19826	10,81	12,17	9669	1,36	95,20%
Інші операційні витрати	1794	1411	1,91	0,87	-383	-1,04	-21,35%
Фінансові результати від операційної діяльності:							
- прибуток (збиток)	4217	4112	4,49	2,52	-105	-1,96	-2,49%
Інші фінансові доходи	1	0	0,00	0,00	-1	0,00	-100,00%
Інші доходи	0	0	0,00	0,00	0	0,00	-
Фінансові витрати	201	233	0,21	0,14	32	-0,07	15,92%
Інші витрати			0,00	0,00	0	0,00	-
Фінансові результати до оподаткування:							
- прибуток (збиток)	4017	3879	4,28	2,38	-138	-1,89	-3,44%
Витрати (дохід) з податку на прибуток	973	696	1,04	0,43	-277	-0,61	-28,47%
Чистий фінансовий результат							
- прибуток (збиток)	3044	3183	3,24	1,95	139	-1,29	4,57%

Так, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за попередній рік склав 93938 тис. грн., а в звітному – 162892 тис. грн., отже даний показник збільшився на 68954 тис. грн., тобто на 73,4%. Продовжується негативна тенденція до збільшення в 2018 році в частки собівартості реалізованої продукції у виручці від реалізації з 81,47% до 83,65%. Спостерігається збільшення собівартості реалізованої продукції на 59722 тис. грн., що склало в 2018 році 136252 тис. грн. Таке збільшення не можна вважати позитивним, адже темп приросту собівартості (78,04%)

більше темпу приросту доходів від реалізації продукції (73,4%), що свідчить про екстенсивний метод використання ресурсів підприємства.

Валовий прибуток збільшився на 9232 тис. грн., темп росту склав 53,03%, питома вага в 2017 р. склала 18,53%, в 2018 році 16,35%, тобто ми спостерігаємо зменшення питомої ваги валового прибутку на 2,18 %, що сигналізує про наявність «слабких» місць в основній діяльності підприємства.

Інші операційні доходи збільшилися на 25 тис. грн., склавши 73 тис. грн. в 2018 році, тобто слід зазначити, що інші операційні доходи мають динаміку зростання на 52,08%. Інші операційні витрати в аналізованій період зменшилися на 21,35 % і склали 14116 тис. грн.

Якщо адміністративні витрати за 2018 рік збільшилися відносно 2017 року на 76 тис. грн. (приріст за даним показником склав лише 5,9%), то витрати на збут значною мірою зросли і склали в 2018 році 19826 тис. грн., темп приросту склав 95,2%.

Зазначене зростання видаткових показників від операційної діяльності, яке склало більше 70% у порівнянні з темпами зростання доходного показника більше 50%, свідчать про низький рівень контролю менеджменту підприємства у цій сфері.

Розглянувши фінансові витрати ми бачимо, що підприємство за звітний період збільшило обсяг по даній статті на 32 тис. грн., отже в 2018 році зафіксовано приріст 15,92% , при цьому доходи від фінансової діяльності в 2018 році відсутні.

Досліджені дані свідчать про зменшення прибутку до оподаткування на 138 тис. грн., тобто на 3,44%. Особливої уваги потребує податок на прибуток, темп зниження якого за аналізований період склав 28,47%. Дана тенденція склалася за рахунок використання всіх можливих інструментів податкового менеджменту щодо оптимізації податку на прибуток. Зазначене зменшення дозволило побачити позитивну тенденцію в статті чистий прибуток, який збільшився на 139 тис. грн., тобто на 4,57%.

Отже, в 2018 рр. за рахунок збільшення виручки від реалізації на підприємстві зросли результати від операційної діяльності і ПП «Славутич-тара» отримало в аналізованій період прибуток. За аналізований період спостерігаємо збільшення валового прибутку, витрат на збут та адміністративних витрат.

Динаміка показників формування фінансових результатів за видами діяльності підприємства ПП «Славутич-тара» за 2016-2018рр. наведена на рис. 2.5.

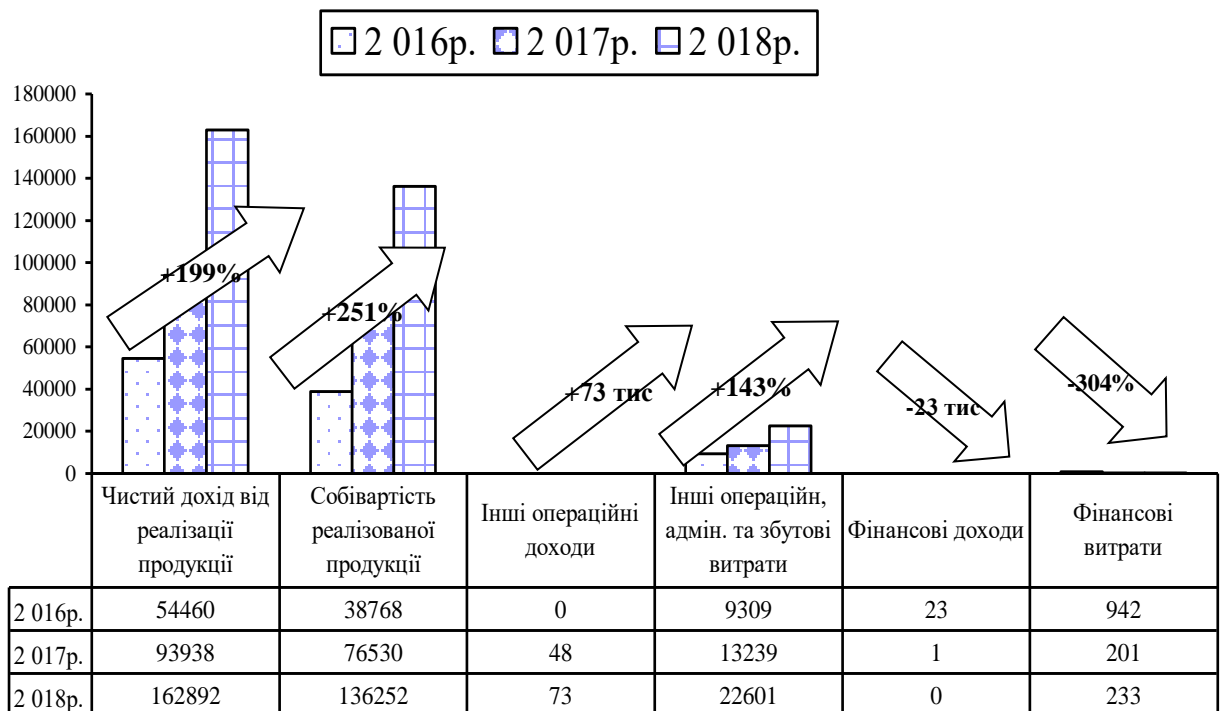


Рис. 2.5. Динаміка показників формування фінансових результатів за видами діяльності підприємства ПП «Славутич-тара»

Дослідження фінансових результатів від основної діяльності дозволяють зазначити, що протягом аналізованого періоду (2016-2018рр.) чистий дохід від реалізації продукції неухильно збільшувався, при чому збільшення склало 199%. Це пояснюється об'єктивними обставинами – поліпшення кон'юнктури світового ринку реалізованої продукції та високий рівень маркетингу підприємства.



Зважаючи на підвищення обсягів виробництва та реалізації продукції її собівартість протягом останніх трьох років також підвищувалася, вагомим негативним фактом є її прискорений ріст, що свідчить про низький рівень ефективності контролю керівництва підприємства за витратами. Оскільки за підсумками 2016-2018 рр. собівартість збільшувалася швидше, ніж збільшувався чистий дохід від реалізації продукції ( в 2017 році - 97% проти 72% та в 2018 році - 78% проти 73% відповідно). Зазначене відобразилося на незначному збільшенні темпів росту прибутку від основної діяльності (валового прибутку підприємства), що характеризує незадовільний рівень управління фінансовими показниками від основної діяльності.

Розглянута динаміка формування фінансових результатів від іншої операційної діяльності підприємства в 2016-2018 рр. засвідчила випереджаюче підвищення в сукупності інших операційних, адміністративних та збутових витрат, в порівнянні зі збільшення доходів іншої операційної діяльності, що свідчить про зниження рівня керованості даного вектору діяльності.

Переходячи до аналізу фінансових результатів від фінансової діяльності відзначимо, що витрати від фінансової діяльності у 2016-2018 рр. знизилися на 304%. При цьому спостерігається зниження відповідних доходів, а саме їх відсутність, усього на 23 тис. грн. за той же період. Зазначені результати призвели до збитків з аналізованого виду діяльності протягом 2016-2018 рр., що пов'язано зі сплатою значних відсотків по отриманим кредитам.

Таким чином, керівництво ПП «Славутич-тара» не проводить політику жорсткого контролю та не узгоджує показники формування фінансових результатів за видами діяльності підприємства з програмами діяльності підприємства. Такий контроль відповідності не дає змогу ефективно управляти виробничим процесом та уникати затоварювання складів готовою продукцією і свідчить про відсутність добре налагодженої системи планування.

Для подальшого детального аналізу фінансових результатів необхідно також провести аналіз доходів від реалізації продукції в розрізі груп продукції промислового підприємства ПП «Славутич-тара» (табл.2.4.)

Таблиця 2.4

Аналіз доходів в розрізі груп продукції ПП «Славутич-тара» за 2016-2018 рр.

Види товарів/ послуг	Пивні відходи	С/г продукція	Послуги аутсорсингу	Інші послуги
Всього за 2016 р. в т.ч:	26 361,10	23 875,80	4 232,10	
Питома вага в 2016 р.	48,40%	43,83%	7,77%	
січень	940,3	1 605,35	95,06	
лютий	1 129,30	2 600,13	115,88	
березень	1 576,50	1 227,84	191,28	
квітень	1 723,70	3 650,18	311,92	
травень	2 225,90	855,86	513,56	
червень	1 816,80	1 423,32	554,93	
липень	3 683,40	1 080,87	741,63	
серпень	2 419,40	3 532,59	702,95	
вересень	3 337,50	598,9	305,45	
жовтень	2 472,70	3 096,77	266,13	
листопад	2 679,30	1 723,04	202,3	
грудень	2 356,30	2 480,96	231,05	
Всього за 2017 р. в т.ч:	52 682,40	31 638,90	9 616,70	
Питома вага в 2017 р.	56,08%	33,68%	10,24%	
січень	2 551,70	2 058,16	304,97	
лютий	2 979,00	2 581,26	395,97	
березень	3 421,10	1 125,00	992,91	
квітень	4 131,60	2 638,70	963,23	
травень	4 643,20	1 333,98	1 098,22	
червень	5 330,80	1 505,85	876,11	
липень	5 229,40	2 337,82	966,86	
серпень	6 253,10	3 272,54	1 335,12	
вересень	4 480,20	2 096,27	847,01	
жовтень	4 744,80	2 565,16	630,23	
листопад	4 767,70	4 515,97	597,74	
грудень	4 149,90	5 608,21	608,38	
Всього за 2018 р. в т.ч:	85 264,20	63 857,40	11 413,10	2 357,30
Питома вага в 2018 р.	52,34%	39,20%	7,01%	1,45%
січень	4 288,70	2 760,53	534,92	98,05
лютий	4 578,90	2 673,82	469,83	85,81
березень	6 416,00	5 127,22	505,35	289,97
квітень	6 973,10	4 046,76	1 039,30	157,92
травень	8 905,50	4 324,69	1 364,33	354,94
червень	9 559,30	5 375,52	1 394,56	312,62
липень	9 597,50	4 595,78	1 512,51	317,4
серпень	8 584,90	6 920,92	1 377,64	220,01
вересень	7 686,00	6 529,77	968,37	151,33
жовтень	6 264,50	8 261,30	894,55	171,06
листопад	8 196,20	7 888,92	721,05	145,57
грудень	4 213,70	5 352,15	630,66	52,66
Темп приросту, 2017/2016 рр.	99,85%	32,51%	127,23	-
Темп приросту, 2018/2017рр.	61,85%	101,83	18,68	-

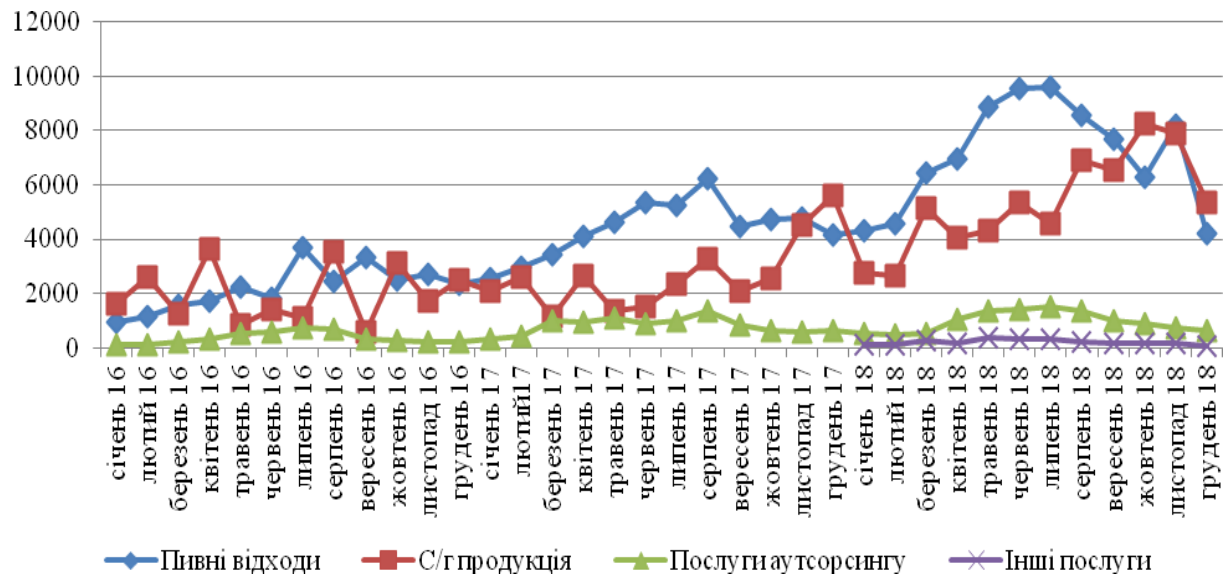


Рис.2.6. Аналіз доходів в розрізі видів продукції підприємства ПП «Славутич-тара»

Інформація щодо реалізації продукції підприємства ПП «Славутич-свідчить, що динаміка в розрізі всіх груп продукції має тенденцію до нарощення. Так, за підсумками 2017 року в порівнянні з 2016 роком приріст склав: по пивним відходам - 99,85%, сільськогосподарській продукції – 32,51%, а послуги аутсорсингу - 127,33%. Подібна динаміка була і в 2018 в порівнянні з 2017 роком: приріст по пивним відходам склав 61,85%, приріст сільськогосподарській продукції різко збільшився 101,83%, а приріст послуги аутсорсингу різко зменшився і склав лише 18,68%. Значне збільшення показує й реалізація інших послуг, які сформувалися лише у 2018 році.

Зазначена динаміка обсягів реалізації окремих груп продукції призвела до структурних зрушень. Левову частку доходу підприємство отримувало від реалізації пивних відходів, питома вага якої за три роки зросла з 48,4% до 52,34%. На другому місці посідала реалізація сільськогосподарської продукції, її частка за три роки знизилася і у 2018 р. становила 39,2%. Внаслідок нестабільності обсягів реалізації послуги аутсорсингу її частка в 2017 році збільшилася близько 3% і на стільки же знизилася в 2018 році та

склала 7%. Питома вага інших послуг в структурі 2018 року займає незначну частку -1,45%.

Вивчаючи детально аналіз доходів в розрізі видів продукції підприємства ПП «Славутич-тара», на рисунку чітко прослідковується сезонний фактор реалізації послуг аутсорсингу: в 2016-2018 рр. в період листопад-березень найменші доходи. В спекотний період часу (весняно-літній сезон) зростає рівень споживання пива - на вулиці, в середньому до 50%.

ПП «Славутич-тара» надає послуги аутсорсингу лише одному в трьох великих мультібрендів, а саме Carlsberg Ukraine в сфері логістики, а саме: (складські, транспортні (авто- і вантажоперевезення), тобто самий «дешева» праця. Отже, вважаємо за необхідне керівництву підприємства звернути увагу саме на аутсорсинг, для зменшення сезонності реалізації та збільшення обсягу, контрагентів та різновиду аутсорсингу.

Основною стратегічною метою ПП «Славутич-тара» є посилення конкурентних позицій підприємства на ринку пивних дріжджів, збільшення обсягів продажу та прибутковості виробленої продукції. Компанія прагне не лише зберегти лідерство серед виробників України та зарубіжних країн, але і розширити присутність на світових ринках, але стан світового ринку пивних дріжджів останнім часом був несприятливим для ПП «Славутич-тара».

### 2.3. Аналіз оборотності та кредитної політики ПП «Славутич-тара»

Наступним кроком стане аналіз оборотності, який дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності промислового підприємства ПП «Славутич-тара», що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Слід звернути увагу, що для розрахунку показників оборотності використовуються дані фінансового звіту (форми №2) та дані балансу (форма №1), тому при розрахунку балансові дані ми будемо використовувати в якості середньорічних.

Для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства і можливостей підвищення результативності господарської діяльності підприємства ПП «Славутич-тара» розрахуємо коефіцієнти оборотності та занесемо отримані дані у таблицю 2.10.

Таблиця 2.10

Динаміка показників оцінки оборотності капіталу та мобільних засобів підприємства ПП «Славутич-тара»

Показники	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення	
				2017 р. – 2016 р.	2018 р. – 2017 р.
Коефіцієнт оборотності активів або трансформації (оборотів)	3,66	5,72	6,61	2,06	0,89
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	4,37	6,72	7,18	2,35	0,46
Коефіцієнт оборотності запасів (оборотів)	26,44	33,49	38,32	7,05	4,83
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	8,33	9,34	12,37	1,01	3,03
Коефіцієнт оборотності основних фондів (фондовіддача), (оборотів)	22,43	38,18	82,81	15,75	44,63

Коефіцієнт оборотності активів або його ще називають трансформації показує скільки разів у звітному періоді відбувається повний цикл виробництва та обігу. Як засвідчують дані таблиці, даний показник у 2017 р. збільшився на 2,06 пункти в порівнянні з 2016 р. та на 0,89 пунктів в 2018 в порівнянні з 2017 р. Також слід зауважити, що значення коефіцієнту знаходиться на достатньому рівні, тобто якщо у 2016 році повний цикл виробництва та обігу відбувався трохи більше 3 раз, то вже у 2018 році значно пришвидшився в 2 рази і відбувався вже 6 раз.

Коефіцієнти оборотності оборотних засобів мають таку ж позитивну тенденцію до збільшення як і коефіцієнт оборотності активів. Як засвідчують розрахунки, даний показник у 2017 р. збільшився на 2,35 пункти в порівнянні з 2016 р. та на 0,46 пункти в 2018 в порівнянні з 2017 р., що дозволяє

стверджувати про підвищення ефективності їх використання протягом аналізованого періоду.

Розрахунки також показують підвищення фондівіддачі, про що свідчить динаміка показника оборотності основних фондів. Так у 2017 р. вона підвищилася на 15,75 пункти в порівнянні з 2016 р. та на 44,63 пункт в 2018 році в порівнянні з 2017 р., що свідчить про інтенсивне підвищення ефективності їх використання протягом аналізованого періоду. Отже, за аналізований період (2016-2018 рр.) було вироблено продукції (у вартісному вираженні) відповідно 22,43 грн, 38,18 грн та 82,81 грн на гривню вартості основних фондів.

Коефіцієнт оборотності запасів в 2017 році підвищився на 7,05 обороти. Це свідчить про те, що у 2016 році запаси переносили свою вартість на готову продукцію в середньому 26 разів, у 2017 р. збільшилися і склали 33 рази, а у 2018 р. – трохи більше ніж у 2017 році, а саме: 38 разів. Отже, коефіцієнт оборотності запасів за три аналізовані роки підвищився на 45%, що свідчить про підвищення ефективності їх використання ПП «Славутич-тара» протягом аналізованого періоду.

Наступним кроком стане дослідження кредитної політики промислового підприємства ПП «Славутич-тара».

В сучасних умовах господарювання товарне (комерційне) кредитування стає головним фінансовим інструментом збуту продукції в оптовій ланці. Проте властива комерційному кредиту загроза порушення ланцюгової платіжної залежності в процесі купівлі-продажу товару обумовлює пошук додаткових інструментів впровадження ефективної кредитної політики підприємств.

В сучасній науці більшість дослідників дотримуються підходу, згідно якого кредитна політика підприємства полягає у виборі найкращого для даного підприємства строку кредитування покупців, кредитних інструментів, розмірів та строків дії знижок [47]. Тобто це є політика поведінки підприємства як кредитора. Деякі автори пов'язують кредитну політику

підприємств з управлінням дебіторською заборгованістю. З цим важко не погодитись, враховуючи наступне.

У процесі фінансово-господарської діяльності у підприємств постійно виникає потреба у проведенні розрахунків із своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами. Відвантажуючи вироблену продукцію або надаючи послуги, підприємства, як правило, не отримують оплату негайно, тобто вони кредитують покупців. У зв'язку із цим, протягом періоду від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежів кошти підприємств відволікаються у дебіторську заборгованість, рівень якої визначається багатьма факторами: вид продукції, місткість ринку, ступінь забезпеченості ринку даною продукцією, умови договору, прийнята на підприємстві система розрахунків.

В середньому 80-90% у загальному обсягу дебіторської заборгованості на підприємствах припадає на розрахунки з покупцями [8]. На сьогодні проблема управління товарною дебіторською заборгованістю постало особливо гостро, що пов'язано із проблемами несвоєчасних платежів, повернення боргів в неповному обсязі, виникнення сумнівних боргів.

Підприємства, що виступають кредиторами, поступово попадають в положення технічного банкрутства, яке характеризується неплатоспроможністю, викликаною істотною простроченістю дебіторської заборгованості, але при цьому перевищенням величини самої дебіторської заборгованості над величиною кредиторської заборгованості та вартості активів над фінансовими зобов'язаннями. Подальші проблеми з дебіторською заборгованістю можуть призвести і до реального банкрутства підприємства-кредитора. Тому важливим завданням управління фінансами на підприємстві є ефективне управління товарною дебіторською заборгованістю.

Здійснити розгорнутий аналіз кредитної політики підприємства за даними лише річної фінансової звітності не уявляється можливим. Тому в нашій роботі ми обмежуємось лише кількома аспектами. Так, показним, на

наш погляд, є порівняльний аналіз динаміки дебіторської заборгованості ПП «Славутич-тара» з динамікою обсягів реалізації продукції, що унаочнено на рис. 2.8.

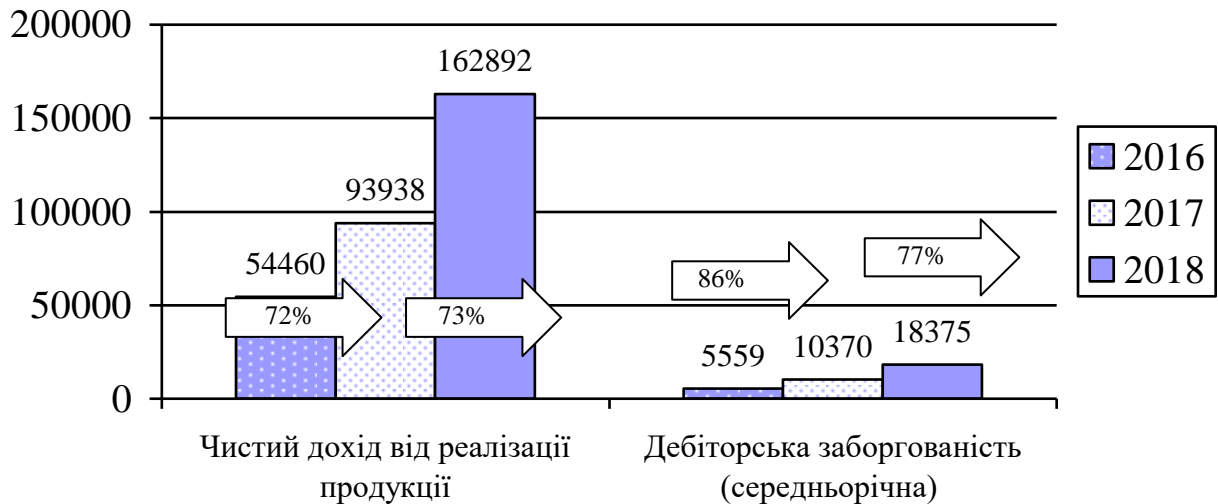


Рис. 2.8. Аналіз відповідності динаміки дебіторської заборгованості динаміці чистого доходу від реалізації продукції ПП «Славутич-тара» за 2016-2018 рр.

Як видно з рис.2.8., на тлі кардинального збільшення обсягів чистого доходу від реалізації продукції в 2017 році в порівнянні з 2016 р. (на 72 %), середньорічний обсяг дебіторської заборгованості збільшився аж на 86%. В 2018 році темп нарощення дебіторської заборгованості склав 77%, що на 4% швидше від темпу збільшення обсягів реалізації продукції (73%). Зазначені тенденції негативно характеризують кредитну політику підприємства як в 2017 році так і в 2018 році та вимагають її вдосконалення.

Наступним кроком дослідимо коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості та показник тривалості обороту дебіторської заборгованості. Зазначені показники в фінансовій практиці вітчизняних підприємств прийнято обчислювати та аналізувати в купі з іншими показниками ділової активності. Їх комплексний аналіз, на нашу думку, надасть більш повну картину впливу кредитної політики підприємства на систему управління діловою активністю. Динаміку вказаних показників наведено в таблиці 2.11.



Таблиця 2.11

## Показники оцінки кредитної політики підприємства

ПП «Славутич-тара» за 2016-2018 рр.

Показники	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення	
				2017 р. – 2016 р.	2018 р. – 2017 р.
К-т оборотності дебіторської заборгованості	9,80	9,06	8,86	-0,74	-0,19
Період оборотності дебіторської заборгованості (за рік, 360 днів), в днях	36,75	39,74	40,61	2,99	0,87
К-т оборотності кредиторської заборгованості	6,85	8,18	5,89	1,33	-2,29
Період оборотності кредиторської заборгованості (за рік, 360 днів), в днях	52,58	44,00	61,07	-8,58	17,07
Тривалість оборотності запасів (за рік, 360 днів), в днях	13,62	10,75	9,39	-2,87	-1,35
Тривалість операційного циклу (за рік, 360 днів), в днях	50,36	50,49	50,00	0,13	-0,49
Тривалість фінансового циклу (за рік, 360 днів), в днях	-2,21	6,49	-11,07	8,70	-17,56

Зміна коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості в 2017 році дуже негативна, за результатами 2017 р. він знизився на 0,74 обороти в порівнянні з 2016 р., але в і 2018 році спостерігається продовження негативної тенденції до зниження даного показника на 0,19 обороти в порівнянні з 2017 р. Таким чином, якщо у 2016 році дебіторська заборгованість споживачів продукції погашалася в середньому 9-10 раз, в 2017 році 9 разів, то вже у 2018 році відбувається уповільнення – лише 8 разів, що свідчить про зниження контролю з боку керівництва підприємства за платіжною дисципліною покупців продукції.

Така динаміка коефіцієнта призвела к тому, що тривалість одного обороту дебіторської заборгованості (періоду інкасації) підвищилася на 3 днів в 2017 р. порівнянні з 2016 р. та на 1 день в 2018 р. в порівнянні з 2017р. Тобто, якщо у 2016 р. період інкасації (період її погашення) в середньому

складав трохи більше 36 днів, то вже у 2018 р. підприємство очікував грошові кошти від дебіторів протягом 40-41 дня, що свідчить про зниження ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Динаміка оборотності запасів відбилася й на тривалості одного обороту запасів, він знижується в 2017 році на 2-3 дні в порівнянні з 2016 роком. Інакше кажучи, у 2016 р. вартість запасів переносилася на готову продукцію протягом майже 13 днів, то вже у 2017 р. майже 11 днів. В 2018 році спостерігається продовження позитивної тенденції до зменшення зазначеного показника (на 1 день), хоча і незначна. Слід зазначити, що в 2018 вартість запасів переносилася на готову продукцію більше 9 днів, що відображає задовільне підвищення рівня керованості запасами.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує зростання на 1,33 обороти в 2017 р. порівнянні з 2016 р., та зниження на 2,29 обороти в 2018 р. порівнянні з 2017 р. Цей коефіцієнт покликаний відбити кількість оборотів, які необхідні були ПП «Славутич-тара» для погашення своєї заборгованості. Розрахунки свідчать, що у 2016 р. кредиторська заборгованість в середньому 6-7 разів, то вже в 2017 р. погашалася трохи більше 8 разів, що позитивно характеризує розрахункову дисципліну самого підприємства. Але в 2018 році кредиторська заборгованість в середньому погашалася 5 разів, що свідчить про зниження зазначеної розрахункової дисципліни.

Динаміка відповідно відбилася й на тривалості одного обороту кредиторської заборгованості підприємства, у 2017 р. щоб розрахуватися з кредиторською заборгованістю ПП «Славутич-тара» потрібно було більше 44 днів, а вже у 2018 р. впродовж аж 61 дня він розраховувався з постачальниками сировини та матеріалів.

Співставлення останніх двох коефіцієнтів оборотності (дебіторської та кредиторської заборгованості) свідчить про те, що підприємство висував своїм покупцям жорсткіші умови комерційного кредитування, ніж

користувався сам, оскільки протягом останніх років коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості менше коефіцієнта оборотності дебіторської.

Відповідно й період очікування грошових коштів від підприємства ПП «Славутич-тара» більше періоду інкасації майже до 16 днів в 2016 році та до 21 дня в 2018 році. Таким чином, можна стверджувати, що за умовами укладених контрактів підприємство ПП «Славутич-тара» розраховується зі своїми постачальниками пізніше, ніж надходять кошти від дебіторів за реалізовану продукцію та надані послуги.

Негативним фактом фінансово-господарської діяльності ПП «Славутич-тара» є збільшення в 2017 році тривалості операційного циклу. Як показують розрахунки, у 2016 р. підприємству ПП «Славутич-тара» для виробництва, продажу та оплати покупцями продукції необхідно було більше 50 днів, у наступному 2017 р. майже 51 день і у 2018 р. 50 днів. Це відбулося внаслідок погіршення роботи з дебіторами ПП «Славутич-тара», що призвело до збільшення періоду погашення грошових коштів.

Звертає на себе увагу, що в 2017 році відбулося підвищення фінансового циклу, що пов'язано з значним зменшення періоду погашення кредиторської заборгованості та суттєвим збільшення дебіторської заборгованості і, тобто існує значний дисбаланс між рахунками дебіторів і кредиторів, що слугує одним з критеріїв неефективності управління запасами і дебіторською заборгованістю підприємства. Крім того в як в 2016, так і в 2018 році, зважаючи на одночасне значне зростання тривалості періоду оборотності кредиторської заборгованості, тривалість оборотності оборотного капіталу (фінансового циклу) відповідно досягла від'ємного значення. Від'ємне значення тривалості фінансового циклу є свідченням того, що підприємство ПП «Славутич-тара» в середньому отримує від клієнтів гроші раніше, ніж здійснює платежі своїм кредиторам.

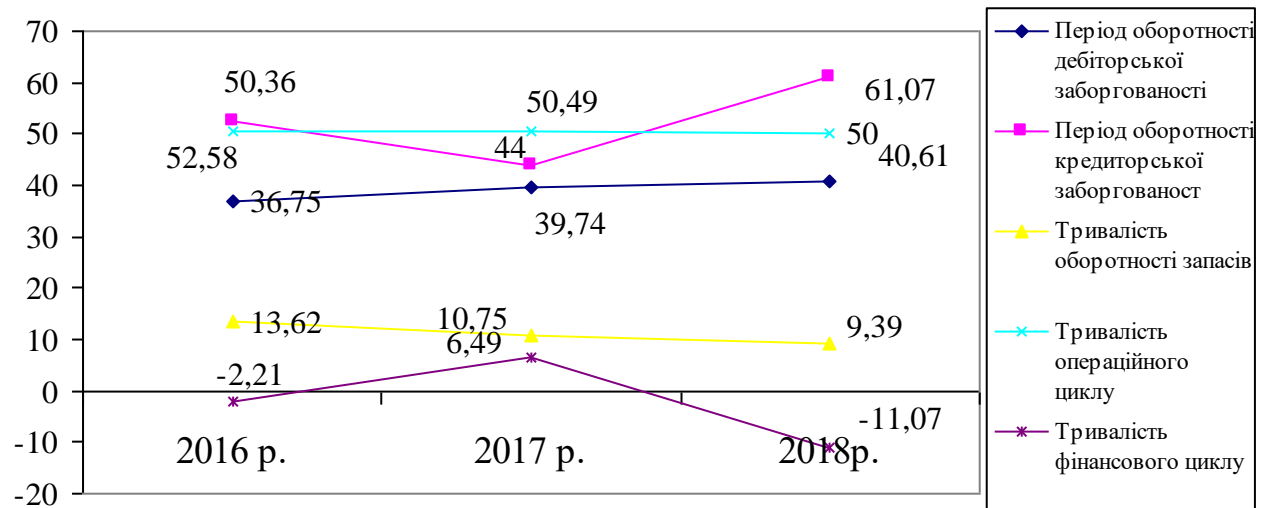


Рис. 2.9. Динаміка показників ділової активності підприємства  
ПП «Славутич-тара»

Підсумовуючи аналіз показників ділової активності протягом останніх трьох років можна констатувати, що в аналізований період відбулося її уповільнення, про що свідчить негативна динаміка деяких показників. Розрахунки виявили факт, що умови на яких підприємство отримує та сплачує за сировину та матеріали більш лояльніші, ніж він висуває своїм покупцям, про це свідчить перевищення значення коефіцієнту дебіторської заборгованості над кредиторською.

Проведений аналіз довів, що у підприємства ПП «Славутич-тара» протягом всього аналізованого періоду були проблеми з очікування грошових коштів, про це свідчить значне перевищення (в 4 рази) періоду оборотності дебіторської заборгованості над періодом оборотності запасів: в 2016 р. воно складало – 37 днів, в 2017 р. –40 днів, у 2018 р. майже 41 день, що свідчить про неефективну політику управління дебіторської заборгованості.

Від’ємне значення показника тривалості фінансового циклу протягом всього періоду свідчить про те, що ПП «Славутич-тара» в своїй виробничій діяльності відчуває гостру нестачу грошових коштів.

Отже, основними напрямками покращення ситуації та скорочення часу обороту запасів і дебіторської заборгованості для підприємства ПП «Славутич-тара» можуть бути наступні: моніторинг та контроль за утворенням дебіторської заборгованості; недопущення придбання непотрібних і реалізації зайвих матеріалів; забезпечення ефективного контролю за рухом запасів.

Управління дебіторською заборгованістю, як і управління товарно-матеріальними запасами підприємства, грошовими коштами та їх еквівалентами, є однією із найактуальніших ланок діяльності керівництва підприємства, котра потребує щоденного контролю за її станом і прийняття ефективних рішень. Ефективність управлінських рішень, що стосуються управління дебіторською заборгованістю, має забезпечити баланс між:

- прибутком підприємства та його ліквідністю;
- кредитною політикою підприємства та інкасацією дебіторської заборгованості.

Збільшення величини оборотного капіталу підприємства, зокрема і дебіторської заборгованості спричиняє й зростання показників його поточної і абсолютної ліквідності. Отже, наявність поточної дебіторської заборгованості певною мірою є резервом фінансових ресурсів.

Водночас збільшення дебіторської заборгованості спричиняє зменшення прибутковості підприємства, тому що частина фінансових ресурсів, що «зв'язана» у дебіторській заборгованості, вилучена із господарського обороту. Отже, збільшення поточної дебіторської заборгованості за певних умов зменшує прибутковість. Зважаючи на таку залежність, менеджмент підприємства повинен підтримувати оптимальну величину дебіторської заборгованості у структурі оборотного капіталу, яка б збалансувала прибутковість підприємства і ризик втрати платоспроможності.

Для кожного підприємства оптимальний обсяг дебіторської заборгованості є різним. Фактори, які впливають на визначення оптимального обсягу дебіторської заборгованості, можна об'єднати у дві групи – зовнішні і

внутрішні. Кредитну політику підприємства відносять до внутрішніх факторів.

Задля утримання існуючих покупців і залучення нових підприємство реалізовує продукцію у кредит, підтримуючи так встановлені обсяги реалізації продукції, завойовуючи нові ринки збуту продукції, що у період економічної кризи є надзвичайно важливо. Проте, процес кредитування клієнтів супроводжується ризиком зменшення прибутку в результаті неефективної кредитної політики і ризиком неповернення коштів. У останньому випадку існує ймовірність перетворення поточної дебіторської заборгованості на безнадійну дебіторську заборгованість.

Таким чином, ефективне управління дебіторською заборгованістю повинно ґрунтуватися на розробленій кредитній політиці підприємства. Але, як показав попередній аналіз, кредитну політику ПП «Славутич-тара» слід вдосконалювати в першу чергу з метою синхронізації темпів приросту обсягів реалізації та суми поточної дебіторської заборгованості.

Домінуючим в оцінці ділової активності є дослідження виконання «золотого правила економіки підприємства». Тому, оцінюючи динаміку основних показників, що характеризують ділову активність ПП «Славутич-тара», вважаємо за доцільне зіставити темпи зміни виручки від реалізації, чистого прибутку та майна (валюти балансу) для визначення виконання або невиконання «золотого правила економіки підприємства». Дані для розрахунків наведені в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Темпи зміни прибутку, виручки від реалізації та вартості активів  
(валюти балансу) ПП «Славутич-тара» у 2016-2018 р.р.

Рік	Чистого прибутку	Виручки від реалізації	Валюти балансу
2016-2015	110,45%	185,25%	120,5%
2017-2016	66,09%	172,49%	110,45%
2018 -2017	104,57%	173,40%	150,04%

Аналіз наведених в таблиці 2.12 даних дає підстави стверджувати, що на ПП «Славутич-тара» співвідношення між темпами зміни основних показників діяльності має вигляд:

у 2016 році –  $110,45 < 185,25 > 120,5 > 100\%$ ;  
у 2017 році –  $100\% < 66,09 < 172,49 > 110,45 > 100\%$ ;  
у 2018 році –  $104,57 < 173,40 > 150,4 > 100\%$

Як видно, ПП «Славутич-тара» в 2015-2016 році частково виконує «золоте правило економіки», тобто має відхилення від цієї ідеальної залежності, які, на нашу думку, слід розглядати як негативні: темпи зростання прибутку 110,45% менші, ніж темпи зростання обсягу реалізації на 185,25 %, а темпи зростання обсягу реалізації істотно більші ніж темпи зростання вартості активів підприємства 120,5%.

Протягом 2016-2017 року відбувалося суттєве скорочення економічного потенціалу, оскільки ми бачимо невиконання «золотого правила», співвідношення між темпами росту цих основних показників діяльності не виконувалося. Адже темпи зростання прибутку у 2017 році менше 100% (66,09%) та суттєво менші ніж темпи зростання обсягу реалізації на 172,49%, а темпи зростання обсягу реалізації істотно більші ніж темпи зростання вартості активів підприємства 110,45%. Зазначене свідчить про скорочення економічного потенціалу та неефективне використання ресурсів.

Протягом 2018-2017 рр. відбувалося незначне зростання економічного потенціалу, оскільки ми бачимо часткове виконання «золотого правила» (темпи зростання прибутку 104,57% менші, ніж темпи зростання обсягу реалізації на 173,4%, а темпи зростання обсягу реалізації більші ніж темпи зростання вартості активів підприємства 150,4%. Слід зауважити, що показники в 2018 році хоч і покращилися, але не досягли навіть рівня 2016 року.

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що вплив інфляційних процесів суттєво відображається на показниках діяльності підприємства ПП «Славутич-тара», у результаті чого "золоте правило економіки" не відповідає розрахованим значенням, оскільки отримані фактичні дані також суттєво коливаються під впливом зовнішніх факторів. До того ж, використання зазначеної системи показників не дає достовірної інформації про рівень ділової активності та потенціалу, наявність конкурентних переваг у мінливому зовнішньому оточенні та ін.

Розрахунок коефіцієнту економічного зростання свідчить, що починаючи з 2017 року спостерігається стійка негативна тенденція його зміни. Так, у 2016 році розмір чистого прибутку, спрямованого на поповнення власного капіталу, склав 0,7 грн. на кожні 100 гривень власних коштів, у 2017 році вже менше – 0,3 грн., у 2018 році ще менше – 0,24 грн., що свідчить про наявність «симптомів» неефективного використання ресурсів.

Вищевикладене доводить, що на підприємстві ПП «Славутич-тара» мають місце різнонаправлені зміни показників оборотності ресурсів, активів і капіталу, які засвідчують про погіршення його ділової активності. Для більшої обґрунтованості даного висновку доцільною є комплексна оцінка ефективності використання ресурсів підприємства ПП «Славутич-тара».

#### 2.4. Оцінка ефективності використання ресурсів ПП «Славутич-тара»

З позиції методичного забезпечення оцінки ефективності управління діловою активністю підприємства високу практичну цінність має аналіз відносних коефіцієнтів результативності (рентабельності) і встановлення їх взаємозв'язку з іншими фінансовими показниками підприємства за допомогою факторного аналізу.

Скориставшись формулами розрахуємо показники рентабельності для ПП «Славутич-тара» (табл. 2.13).



Таблиця 2.13

## Динаміка ресурсних показників рентабельності ПП «Славутич-тара»

Показники, %	2016	2017	2018	Відхилення 2016/2017	Відхилення 2017/2018
Рентабельність сукупного капіталу	36,72%	24,44%	15,73%	-12,28%	-8,71%
Рентабельність власного капіталу	70,42%	30,27%	24,17%	-40,16%	-6,10%
Рентабельність залученого капіталу	56,40%	47,71%	27,70%	-8,69%	-20,01%
Рентабельність перманентного капіталу	81,37%	39,94%	29,45%	-41,43%	-10,49%
Рентабельність необоротних активів	224,99%	163,26%	197,20%	-61,74%	33,94%
Рентабельність оборотних активів	36,99%	21,78%	14,03%	-15,21%	-7,75%

Вивчаючи ресурсних показники рентабельності а ПП «Славутич-тара з таблиці, слід зазначити, що рентабельність сукупного капіталу характеризують ефективність використання наявного капіталу, в 2016 році коефіцієнти знаходяться на досить високому рівні та мають значення 36,5%, тобто кожна гривня активів приносила підприємству прибуток розмірі трохи більше 36 коп., але вже у 2017 р. і 2018 році намітилися негативні зміни, оскільки кожна гривня капіталу принесла підприємству відповідно 24 коп. та 15 копійок. В 2017 та 2018 році можемо спостерігати що рентабельності сукупного капіталу знизилися відповідно на 12,28% та 8,71%. Це свідчить про зниження прибутку від використання капіталу, погіршення їх віддачі

Невтішні тенденції показує нам рентабельність власного капіталу в а саме: за підсумками 2016 р. кожна гривня власного капіталу принесла більш ніж 70 коп. прибутку, а за підсумками 2017 року спостерігається тенденція до зниження даного показника до 30 коп. В 2018 році можемо спостерігати такі ж негативні тенденції як і в 2017 році, отже кожна гривня власного капіталу принесла підприємству відповідно лише 24 коп. прибутку. Слід зазначити, що значення даного показника в 2018 році, суттєво менше ніж значення 2016

року, що говорить про існування резервів підвищення ефективності використання власного капіталу.

Рентабельність залученого капіталу має таку ж тенденцію як і рентабельність власного капіталу. Отже, можемо стверджувати, що в 2018 році значення цього показника знизилося вдвічі. Подібні тенденції розрахунки показують й у рентабельності перманентного капіталу, показники якого знизилися в 2018 році в 2,5 раза в порівнянні з 2016 роком.

Рентабельність необоротних активів в 2017 році зменшилася на 61,74% і показала, що 2,25 грн. прибутку припадає на 1 грн. необоротних активів. Але позитивні тенденції по даному показнику спостерігаються у 2018 році, збільшення якого склало 33,94% і показала, що вже 1,97 грн. прибутку припадає на 1 грн. необоротних активів. Зазначене дозволяє нам стверджувати про підвищення ефективності управління необоротними активами підприємства ПП «Славутич-тара».

Рентабельність оборотних активів, характеризує ефективність оборотних активів та показує зниження за результатами 2017 р., тобто кожна гривня оборотних активів принесла підприємству у 2016р. майже 37 коп. прибутку, у 2017р. - 22 коп. прибутку, а за підсумками 2018 р. – 14 коп. прибутку. Отже, про підвищення ефективності управління оборотними активами неможливо говорити, оскільки значення показників в 2018 році знаходяться на досить низькому рівні та неухильно знижується.

Динаміку ресурсних показників рентабельності ПП «Славутич-тара» у 2016-2018 .р проілюстровано на рисунку 2.10.

З проведеного аналізу ресурсних показників рентабельності за 2016-2018 рр. впливає, що поступово доходність від ресурсів підприємства зростає, але це не значить, що відповідні показники рентабельності підвищуються. Адже негативні тенденції спостерігаються практично по всім показникам рентабельності протягом аналізованого періоду.

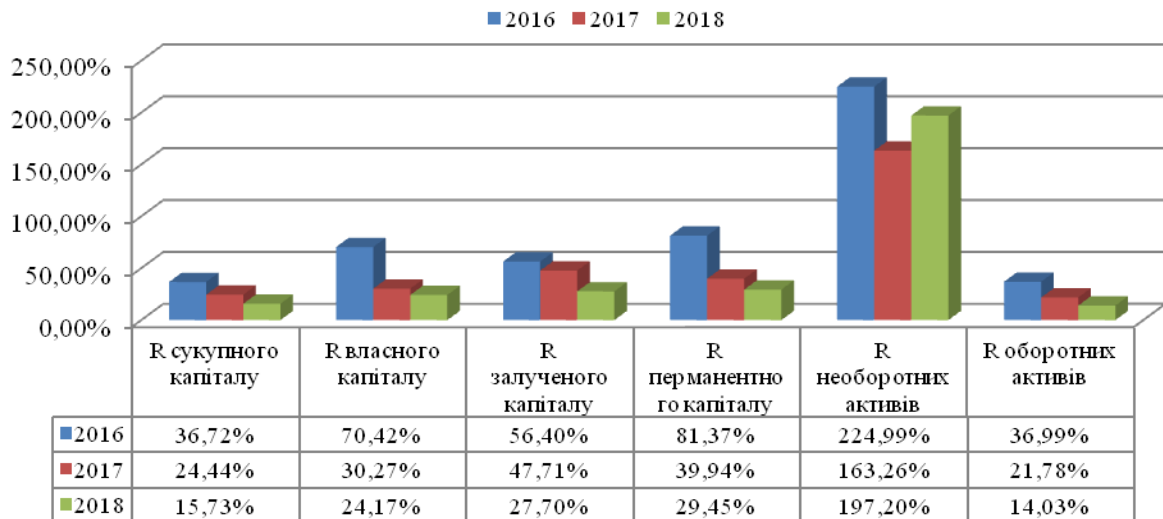


Рис 2.10. Аналіз ресурсних показників рентабельності ПП «Славутич-тара» за 2016-2018 рр.

Отже, розробка ефективних заходів управління ресурсним потенціалом підприємства в системі менеджменту ділової активності підприємства потребують значної уваги керівництва.

Розраховані дохідні та витратні показники рентабельності ПП «Славутич-тара» у 2016-2018 рр. зведені у таблицю 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка доходних та витратних показників рентабельності ПП «Славутич-тара»

Показники, %	2016	2017	2018	Відхилення 2016/2017	Відхилення 2017/2018
Валова рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	28,81%	18,53%	16,35%	-10,28%	-2,18%
Чиста рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	8,46%	3,24%	1,95%	-5,22%	-1,29%
Операційна рентабельність продажу	11,72%	4,49%	2,52%	-7,23%	-1,96%
Валова рентабельність виробництва	40,48%	22,75%	19,55%	-17,73%	-3,19%
Рентабельність операційної діяльності	13,28%	4,70%	2,59%	-8,58%	-2,11%

Враховуючи неефективний контроль за витратами підприємства ПП «Славутич-тара», валова рентабельність продаж протягом всього досліджуваного періоду 2016-2018 рр. значно знизилась. Тобто, якщо у 2016р-2017 р. кожна гривня, що була вкладена в реалізацію продукції приносила підприємству 29 коп. та 18 коп. валового прибутку, то вже за підсумками 2018 р. вже лише 17 коп.

Виходячи з логіки розрахунків, показник рентабельності продукції (валова рентабельність виробництва) показує скільки грошових одиниць прибутку припадає на одну гривню реалізації, що були вкладені у виробництво продукції. Валова рентабельність виробництва в 2017 році знизилася на 17,73% і склала 22,75%, це значить, що підприємство 23 коп. валового прибутку отримує від 1грн. витрат на виробництво. Підприємство в 2018 році отримало ще менше валового прибутку та дотримувало в порівнянні з 2017 роком на 3 коп. з кожної гривні вкладених у виробництво коштів.

Чиста рентабельність продажу має таку ж негативну тенденція як і всі інші доходні та витратні показники рентабельності. В 2017 році спостерігаємо негативну тенденцію до зменшення чистої рентабельності продажу, так зниження складає 5,22%. Отже, підприємство ПП «Славутич-тара» отримує в 2018 році 2 коп. чистого прибутку на 1 грн. доходу.

Рентабельність операційної діяльності в 2017 році зменшилась з 13,28% до 4,7%, а в 2018 році на 1 грн. операційних витрат припадає 2,5 коп. операційного прибутку, що в цілому характеризує негативну тенденцію.

Динаміку доходних та витратних показників рентабельності ПП «Славутич-тара» у 2016-2018 рр. проілюстровано на рис. 2.2.

Підсумовуючи, можна констатувати, що незважаючи на отримання підприємством протягом 2016-2018 рр. р. прибутків, ефективність його продукції, продаж та виробництва знизилася, про що свідчать доходні та витратні показники рентабельності та що потребує значної уваги керівництва

щодо заходів управління витратами та підвищення доходності та ділової активності підприємства ПП «Славутич-тара».

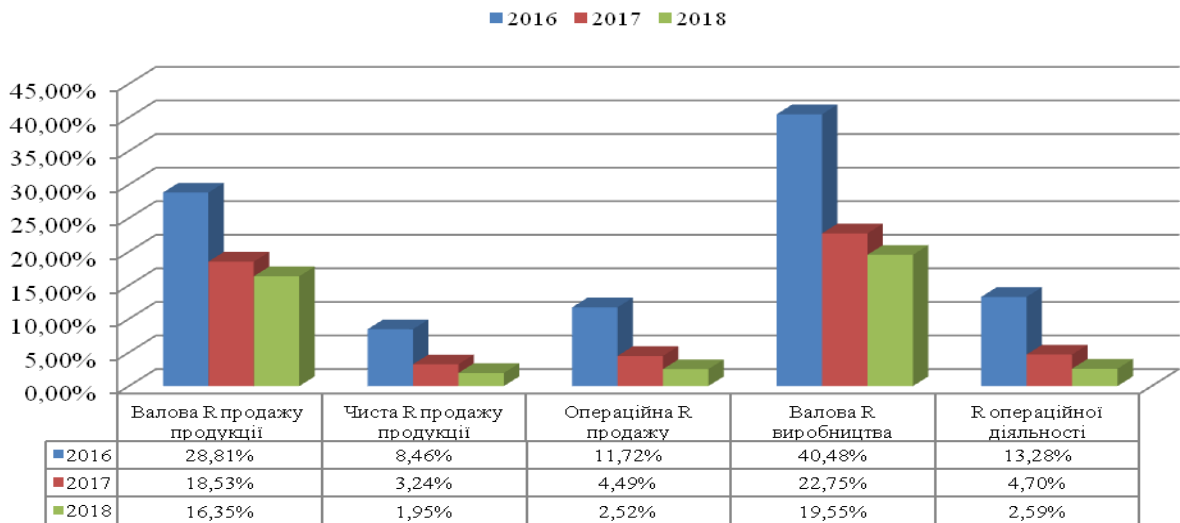


Рис.2.2 Динаміка доходних та витратних показників рентабельності ПП «Славутич-тара» за 2016-2018 рр.

Найважливіше місце в дослідженні загальних результатів діяльності підприємства займає багатофакторний аналіз впливу чинників на рентабельність власного капіталу на ПП «Славутич-тара».

Для проведення аналізу необхідно змоделювати факторну модель коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Для зручності розрахунку впливу факторів на коефіцієнт рентабельності власного капіталу скористаємося допоміжною табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу й факторних показників підприємства ПП «Славутич-тара» у 2016-2018 рр.

Показник	2016	2017	2018	Відхилення 2016/2017	Відхилення 2017/2018
Чиста рентабельність продажів RNPM	0,085	0,032	0,020	-0,052	-0,013
Ресурсовіддача Ротд.	3,659	5,715	6,605	2,056	0,890
Коефіцієнт фінансової залежності k зал.	2,275	1,634	1,872	-0,641	0,238
Рентабельність власного капіталу	0,7042	0,3027	0,2417	-0,4016	-0,0610

Отже, на підприємстві ПП «Славутич-тара» у 2017 р. загальна зміна рентабельності власного капіталу склала від'ємне значення 0,402 пунктів, а у 2018 році – 0,061 пунктів. Узагальнимо в таблиці 2.16 вплив факторів, що впливають на зміну показника рентабельності власного капіталу.

Таблиця 2.16

Зведена таблиця впливу факторів на рентабельність власного капіталу  
ПП «Славутич-тара»

Показники	Значення 2017/2016	Значення 2018/2017
Чиста рентабельність продажів ( $R_{\text{НРМ}}$ )	-0,4344	-0,1202
Ресурсовіддача ( $P_{\text{отд}}$ )	0,1516	0,0284
Коефіцієнт фінансової залежності ( $K_{\text{зал}}$ )	-0,1187	0,0307
Усього (зміна $R_{\text{ROE}}$ )	-0,4016	-0,0610

Дослідження впливу факторів на рентабельність власного капіталу ПП «Славутич-тара» дозволяє стверджувати, що в 2017 році зниження чистої рентабельності продаж на 5,2% призвело до зниження показника рентабельності власного капіталу на 43,44 %. Зниження ступеня фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування привело до зниження рентабельності власного капіталу на 11,87%. Як бачимо, простежується залежність рентабельності власного капіталу від коефіцієнта фінансової залежності, чим вище фінансова залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, тим вище рентабельність власного капіталу. Але у 2018 році за рахунок зниження чистої рентабельності продаж на 1,3% рентабельність власного капіталу знижується на 12,02% та збільшення коефіцієнта фінансової залежності на 0,238 пункту дозволило збільшити рентабельність власного капіталу на 3%. Але незначне збільшення ступеня фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування не перекрило зниження від рентабельності продаж, що не дозволило збільшити рентабельності власного капіталу в 2018 році.

Узагальнимо на рисунку 2.12 вплив факторів, що впливають на зміну показника рентабельності власного капіталу ПП «Славутич-тара» за період 2016-2018 рр.

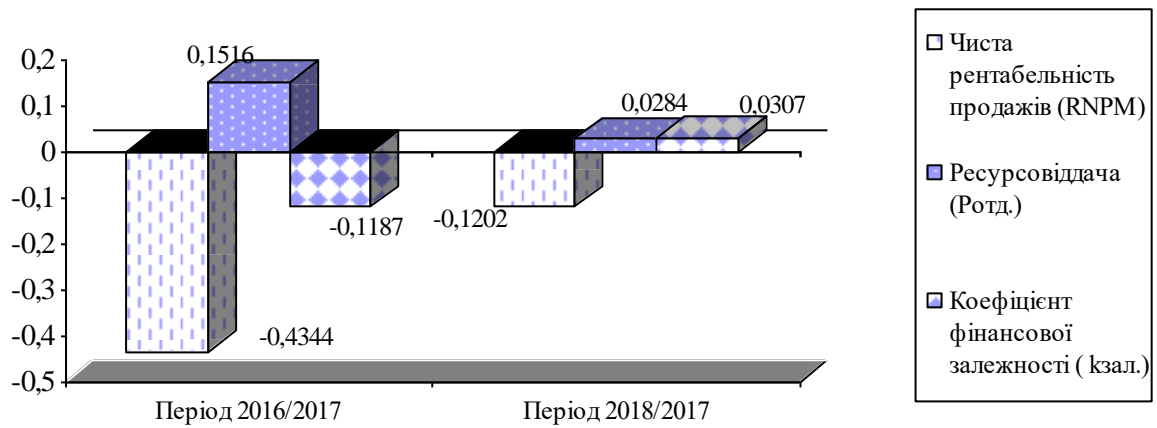


Рис. 2.12. Результати факторного аналізу власного капіталу ПП «Славутич-тара за моделю Дюпона

За результатами застосування моделі Дюпона зазначимо: зниження чистої рентабельності продаж та фінансової залежності 2017 році, призвело до зменшення рентабельності власного капіталу. Ресурсовіддача позитивно вплинула на прибутковість власного капіталу. Невтішні тенденції і в 2018 році, адже суттєве зниження чистої рентабельності продаж не дозволило покрити незначне збільшення фінансової залежності та ресурсовіддачі, що призвело погіршення показника рентабельності власного капіталу.

Підсумовуючи зазначимо, результати виробничо-господарської діяльності ПП «Славутич-тара» повинні розглядатись як взаємодія зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на існуючу та майбутню організацію управління; вміння швидко пристосовуватися до зміни політичних, економічних, демографічних, технологічних і соціальних наслідків загальноекономічного спаду виробництва, як до його результату – гіперінфляції. Основна увага повинна приділятися проблемам: стабілізації фінансування на мікрорівні; оптимізації менеджменту; використанню найсучасніших методик і накопиченого світового досвіду в стратегічному управлінні.

З метою підвищення результативності діяльності ПП «Славутич-тара» та його стратегічного розвитку у перспективі виникає потреба у розробці стратегії управління підприємством спрямованої на вдосконалення механізму

фінансового управління діловою активністю підприємства.

## Висновки до розділу 2

У даному розділі було комплексно досліджено фінансову складову системи управління діловою активністю підприємства ПП «Славутич-тара».

1. Розглянуто організаційно- економічна характеристику підприємства ПП «Славутич-тара», в ході чого встановлено, що це багатoproфільне підприємство, що займається закупівлею, переробкою та продажем сільськогосподарської продукції (ячмінь, пивна дробина, пивні дріжджі, пивні дріжджі сухі) та надає послуги різного характеру (аутсорсинг, оренда та інші).

2. Комплексне дослідження фінансової складової системи управління діловою активністю підприємства ПП «Славутич-тара» та тенденцій їх зміни дозволяє стверджувати що протягом 2016-2018рр. підприємство ПП «Славутич-тара» ефективно працює, збільшує отримання валового прибутку, нарощує обсяги виробництва і реалізації, але виявлені «слабкі» місця, а саме:

констатовано неефективність управління витратами оскільки за підсумками 2016-2018 рр. собівартість збільшувалася швидше, ніж збільшувався чистий дохід від реалізації продукції ( в 2017 році - 97% проти 72% та в 2018 році - 78% проти 73% відповідно);

виявлено незадовільну динаміку формування фінансових результатів від іншої операційної діяльності підприємства в 2016-2018 рр., оскільки зафіксовано випереджаюче підвищення в сукупності інших операційних, адміністративних та збутових витрат, в порівнянні зі збільшення доходів іншої операційної діяльності;

засвідчено незадовільний механізм формуванням фінансових результатів від фінансової діяльності, адже витрати від фінансової діяльності у 2016-2018 рр. знизилися на 304%. При цьому спостерігається зниження



відповідних доходів, а саме їх відсутність, усього на 23 тис. грн. за той же період, що пов'язано зі сплатою значних відсотків по отриманим кредитам;

відстежено сезонний фактор реалізації послуг аутсорсингу: в 2016-2018 рр. в період листопад-березень найменші доходи. В спекотний період часу (весняно-літній сезон) зростає рівень споживання пива - на вулиці, в середньому до 50%.

3. На бездіяльність частини капіталу суб'єкта господарювання вказує щорічне зниження коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, затримка з виплатою заборгованості кредиторам може привести до руйнування партнерських стосунків й погіршення ділової репутації досліджуваного підприємства. Тому політика підприємства стосовно погашення кредиторської заборгованості має бути дуже обережною та індивідуальною.

4. Поряд із істотним збільшення обсягів чистого доходу від реалізації продукції в 2017 році в порівнянні із 2016 р. (на 72 %), середньорічний обсяг дебіторської заборгованості збільшився аж на 86%. В 2018 році темп нарощення дебіторської заборгованості склали 77%, що на 4% швидше від темпу збільшення обсягів реалізації продукції (73%), що негативно характеризує кредитну політику підприємства протягом усього досліджуваного періоду та вимагають її вдосконалення.

5. Негативним фактом фінансово-господарської діяльності ПП «Славутич-тара» є збільшення в 2017 році тривалості операційного циклу. Як показують розрахунки, у 2016 р. підприємству ПП «Славутич-тара» для виробництва, продажу та оплати покупцями продукції необхідно було більше 50 днів, у наступному 2017 р. майже 51 день і у 2018 р. 50 днів. Це відбулося внаслідок погіршення роботи з дебіторами ПП «Славутич-тара», що призвело до збільшення періоду погашення грошових коштів.

6. Від'ємне значення тривалості фінансового циклу є свідченням того, що підприємство ПП «Славутич-тара» в середньому отримує від клієнтів гроші раніше, ніж здійснює платежі своїм кредиторам.

7. Незважаючи на отримання підприємством у 2016-2018 рр. прибутків на всіх рівнях (виробничого, операційного, чистого) ефективність його продукції, продаж та виробництва знизилася, про що свідчать доходні та витратні показники рентабельності та, що потребує значної уваги керівництва щодо заходів зниження витрат та підвищення доходності ПП «Славутич-тара».

Отже, комплексне дослідження фінансової складової системи управління діловою активністю підприємства ПП «Славутич-тара» дозволяє в подальшому вдосконалити систему фінансового управління діловою активністю, що повинно реалізовуватись в напрямках:

систематизації чинників впливу на систему фінансового управління діловою активністю ПП «Славутич-тара» та пошуку організаційних заходів стабілізації ділової активності;

пошуку джерел фінансування, оцінки їх доцільності, джерел економії витрат та напрямів підвищення ефективності використання та швидкості дебіторської заборгованості промислового підприємства ПП «Славутич-тара»;

вдосконалення механізму надання аутсорсингових послуг як фінансового чинника підвищення доходності в системі управління діловою активністю промислового підприємства ПП «Славутич-тара».

### РОЗДІЛ 3

## УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ПП «СЛАВУТИЧ-ТАРА»

3.1. Систематизація чинників впливу на систему фінансового управління діловою активністю ПП «Славутич-тара» та організаційні заходи стабілізації ділової активності

Невизначеність, нестійкість, динамічність, несталість – це лише деякі з характерних ознак, які визначають сучасний рівень розвитку бізнес-середовища, у якому функціонує ПП «Славутич-тара». Наявність кризових явищ та постійне їх поглиблення зумовлюють формування несприятливого ринкового оточення, порушення умов діловими партнерами, здійснення нераціонального вибору власниками підприємств форм та методів управління та інших аспектів, що призводить до загального погіршення фінансового стану підприємств, втрати ринкових позицій, а у деяких випадках – до банкрутства. У таких складних умовах одним із першочергових завдань підприємств стає пошук напрямів підвищення ними своєї ділової активності для досягнення високих цілей та ефективного розвитку усіх господарських підсистем.

Управління діловою активністю слід розглядати як систему управління, яка складається з певних напрямів управління (підсистем управління). Кожен із напрямів обирається до реалізації залежно від головної мети управління економічною діяльністю промислового підприємства та від конкретної ситуації, яка є пріоритетною в розглядуваний період часу з урахуванням стратегічних орієнтирів суб'єктів господарювання.

При моделюванні системи фінансового управління діловою активністю ПП «Славутич-тара» необхідно враховувати, що система знаходиться у процесі постійних змін, які можуть бути викликані як внутрішніми, так і

зовнішніми факторами. Отже, не менш важливою складовою забезпечення комплексного дослідження системи фінансового управління діловою активністю підприємства є з'ясування факторів, які впливають на зміну її рівня та їх систематизація з урахуванням взаємодії підприємства ПП «Славутич-тара» із середовищем на макро та мікрорівні.

Отже, у сучасних умовах ділова активність підприємства ПП «Славутич-тара» розглядається з позиції мобілізації внутрішніх джерел економічного росту та з позиції активності у зовнішньому макрооточенні. Макрооточення створює загальні зовнішні умови, в яких функціонує підприємство, і визначають для ПП «Славутич-тара» межі дозволеного та недозволеного.

По відношенню до підприємства макрооточення виступає, як чинник і умова обмеження (або можливості розширення) діяльності; як передумова, що визиває необхідність змін на підприємстві. Зовнішнє оточення підприємства характеризується політичною, правовою, економічною, соціальною та технологічною складовими та іншими.

До середи макрооточення підприємства відносять також ту частину зовнішнього середовища, з якою підприємство має конкретну і безпосередню взаємодію. В центрі уваги знаходяться споживачі, конкуренти, постачальники, місто розташування підприємства та його позиція на ринку. В даному контексті в якості визначальних чинників факторного впливу на ділову активність підприємства, на нашу думку, слід виділити стан і розвиток ситуації на окремих секторах ринку (факторів виробництва, товарів та послуг, сучасних інформаційних технологій, тощо), конкурентні позиції підприємства, рівень платоспроможного попиту населення, рівень інфляції, тощо.

Деякі науковці пропонують прослідковувати темпи змін зовнішнього оточення й визначати ступінь їхнього впливу на ділову активність підприємств. Тобто активізація ділової активності як процесу повинна забезпечуватись позитивною динамікою росту рентабельності продажів,

підвищенням обіговості оборотних активів, зменшенням показника фінансової залежності. Більш детально позитивний взаємозв'язок зовнішніх факторів та показників ділової активності відобразимо у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Взаємозв'язок зовнішніх факторів та показників рівня ділової активності підприємства ПП «Славутич-тара»

Показник ділової активності	Позитивна мінливість зовнішнього середовища	Характер впливу на ділову активність
Рентабельність продажів	- зниження податкового навантаження; - формування умов для ведення "чесної" конкурентної боротьби; - надання на державному рівні пільг та гарантій, які застосовують та впроваджують інноваційні технології.	Підвищення 
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	- спрощення процесу повернення дебіторської заборгованості; - більш ефективне використання засобів амортизації для відновлення основних засобів.	Підвищення 
Коефіцієнт фінансової залежності	- впровадження державних програм пільгового кредитування для підприємств для додаткових можливостей розширення діяльності; - сприяння підвищенню інвестиційних процедур в промислову сферу шляхом удосконалення законодавства у цьому напрямку.	Підвищення 

Інформація, наведена у таблиці 3.1, свідчить про те, що рівень показників ділової активності підприємств знаходиться у прямій взаємозалежності від факторів зовнішнього середовища, перш за все, від відповідних заходів державного характеру, які мають стимулюючий характер на підвищення ділової активності підприємств.

У той же час, розглянуті зовнішні фактори сприяють активізації лише операційної діяльності, а не ділової активності як комплексного показника,

який визначає ефективність використання усіх наявних ресурсів підприємства (трудових, фінансових, інноваційних тощо). До того ж, ділова активність виступає внутрішнім показником визначення ефективності господарювання та якості управлінських заходів, тому очікування підвищення позитивного впливу зовнішніх факторів є недоцільним, та потребує пошуку внутрішніх резервів для покращення рівня даного показника.

В процесі проведеного дослідження встановлено, що домінуючі зовнішні чинники, які обмежують та знижують рівень ефективності системи управління діловою активністю підприємства ПП «Славутич-тара» в 2018 році стали:

- висока вартість електроенергії, яка в структурі собівартості продукції складає 30-40%;

- висока ринкова ціна імпортного устаткування для сушки пивної дробини і пивних дріжджів;

- недостатня інвестиційна та інноваційна діяльність;

- високий рівень інфляції та девальвація гривні;

- велика тінізація економіки України;

- низький притік молодих кадрів на підприємства;

Причиною високої собівартості товарів ПП «Славутич-тара» є різке збільшення вартості електроенергії, яка в структурі собівартості продукції складає 30-40% і як результат повна залежність підприємства від нового ринку електроенергії.

Ситуація з імпортним устаткуванням для сушки пивної дробини і пивних дріжджів особливо погіршилася в останні роки через різке знецінення гривні. Якщо до 2013 р. курс гривні був стабільний, то за 2014-2018 рр. гривня знецінилась відносно долара в 3,2 рази.

Крім того, ситуацію погіршує значна тінізація галузі. Серед імпортованих товарів промисловості досить висока частка таких, що ввозяться контрабандою. А це створює недобросовісну конкуренцію на

ринку.

ПП «Славутич-тара» гостро відчуває недостатність інвестиційних коштів. В умовах недостатності внутрішніх інвестиційних ресурсів, надзвичайної гостроти для національної економіки набуває питання залучення іноземних інвестицій. Ситуація з іноземними інвестиціями є критичною. Найбільшу стурбованість іноземних інвесторів викликає високий рівень корупції в органах влади та в судовій системі країни. Політична та економічна нестабільність, а також війна в країні також негативно впливає на залучення іноземних інвестицій.

Основною причиною того, що молодь не йде працювати на ПП «Славутич-тара» є те, що середньомісячна зарплата невелика.

Таким чином основні стримуючі зовнішні фактори впливу на систему фінансового управління діловою активністю ПП «Славутич-тара» та заходи їх розв'язання систематизовані на рис.3.1.

Всі вище зазначені проблеми, негативно впливаючи на діяльність підприємств ПП «Славутич-тара», тим самим стримують ефективність системи фінансового управління діловою активністю підприємства.

За для уникнення негативного впливу факторів макросередовища, що в свою чергу обмежують механізм управління, ключовим завдання управління діловою активністю має стати постійний моніторинг ринкового середовища та розробкам системи заходів швидкого реагування на динамічні зміни.

Для ефективного регулювання зовнішнього середовища при управлінні діловою активністю підприємства по забезпеченню стабільності його розвитку необхідно виконувати наступні завдання: нейтралізація впливу негативних факторів зовнішнього середовища; обмеження числа негативних факторів зовнішнього оточення; зменшення кількісного впливу негативних факторів макросередовища або їхнє нівелювання; адаптація підприємства до агресивних факторів зовнішнього середовища; оптимальне використання позитивних можливостей, які складаються в зовнішньому оточенні.

Внутрішні фінансові умови функціонування ПП «Славутич-тара» обумовлюється сукупністю факторів мікрорівня. Їх слід розглядати, як сукупність суб'єктів і сил, що знаходяться під безпосереднім контролем власників, керівників та персоналу підприємства, і спричиняють будь-який вплив на його ділову активність.



Рис. 3.1. Стримуючі зовнішні фактори впливу на систему фінансового управління діловою активністю ПП «Славутич-тара» та заходи їх розв'язання

Отже, проведені дослідження рівня ділової активності підприємства ПП «Славутич-тара» дозволяють нам сформулювати домінуючі внутрішні



причини зниження ефективності системи фінансового управління діловою активністю, а саме:

констатовано неефективність управління витратами оскільки за підсумками 2016-2018 рр. собівартість збільшувалася швидше, ніж збільшувався чистий дохід від реалізації продукції ( в 2017 році - 97% проти 72% та в 2018 році - 78% проти 73% відповідно);

виявлено незадовільну динаміку формування фінансових результатів від іншої операційної діяльності підприємства в 2016-2018 рр., оскільки зафіксовано випереджаюче підвищення в сукупності інших операційних, адміністративних та збутових витрат, в порівнянні зі збільшення доходів іншої операційної діяльності;

засвідчено незадовільний механізм формуванням фінансових результатів від фінансової діяльності, адже витрати від фінансової діяльності у 2016-2018 рр. знизилися на 304%. При цьому спостерігається зниження відповідних доходів, а саме їх відсутність, усього на 23 тис. грн. за той же період, що пов'язано зі сплатою значних відсотків по отриманим кредитам;

відстежено сезонний фактор реалізації послуг аутсорсингу: в 2016-2018 рр. в період жовтня-лютий найменші доходи. В спекотний період часу (весняно-літній сезон) зростає рівень споживання пива - на вулиці, в середньому до 50%;

неефективність управління кредитною політикою підприємства в 2016-2018 році, що відображається в істотному нарощенні дебіторської заборгованості в порівнянні з темпами збільшення обсягів реалізації продукції. Отже, вагомим резервом стабілізації ділової активності у підприємства ПП «Славутич-тара» є управління дебіторською заборгованістю, адже інтенсивне збільшення дебіторської заборгованості, в тому числі і безнадійної, ініціювало додаткові витрати підприємства ПП «Славутич-тара» по наступних напрямках: збільшення обсягу роботи з дебіторами; збільшення втрат від безнадійної дебіторської заборгованості;

на бездіяльність частини капіталу суб'єкта господарювання вказує щорічне зниження коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, затримка з виплатою заборгованості кредиторам може привести до руйнування партнерських стосунків й погіршення ділової репутації досліджуваного підприємства. Тому політика стосовно погашення кредиторської заборгованості має бути дуже обережною та індивідуальною;

незважаючи на отримання підприємством у 2016-2018 рр. прибутків на всіх рівнях (виробничого, операційного, чистого) ефективність його продукції, продаж та виробництва знизилася, про що свідчать доходні та витратні показники рентабельності та, що потребує значної уваги керівництва щодо заходів зниження витрат та підвищення доходності ПП «Славутич-тара».

Серед виділених факторів вагому увагу займає система накопичення фінансових ресурсів, наявність якої передбачає зменшення втрат, розширення виробництва, запобігання непередбачених витрат тощо, що призводить до збільшення виробничої та/або фінансової активностей підприємства як складових його ділової активності. Відсутність даного фактору, навпаки, знижує зазначені характеристики, таким чином негативно впливаючи на стан ділової активності

Підсумовуючи зазначимо, результати виробничо-господарської діяльності ПП «Славутич-тара» повинні розглядатись як взаємодія зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на існуючу та майбутню організацію управління; вміння швидко пристосовуватися до зміни політичних, економічних, демографічних, технологічних і соціальних наслідків загальноекономічного спаду виробництва, як до його результату – гіперінфляції. Основна увага повинна приділятися проблемам: стабілізації фінансування на мікрорівні; оптимізації менеджменту; використанню найсучасніших методик і накопиченого світового досвіду в стратегічному управлінні діловою активністю промисловим підприємством ПП «Славутич-тара».

### 3.2. Виявлення резервів підвищення ефективності системи фінансового управління діловою активністю підприємства промислового підприємства ПП «Славутич-тара»

Запорукою успішного виконання напрямів фінансового управління діловою активністю підприємства ПП «Славутич-тара» є ретельний вибір управлінських інструментів.

В процесі дослідження встановлено, що управління фінансовою складовою в системі менеджменту ділової активності підприємства ПП «Славутич-тара» повинно реалізовуватись в напрямках пошуку резервів покращення фінансових результатів, оптимізації джерел фінансування, оцінки їх доцільності, напрямів підвищення ефективності використання та швидкості обороту активів підприємства.

Ураховуючи окреслені аспекти, для визначення тісноти зв'язку рівня впливу окремих елементів на фінансові результати діяльності ПП «Славутич-тара», пропонується використовувати метод кореляційно-регресійного аналізу.

При проведенні кореляційно-регресійного аналізу мається на увазі, що в результаті буде побудована регресійна залежність (тобто застосовується метод регресійного аналізу) та розраховані коефіцієнти тісноти та значимості зв'язку між аналізованими величинами (проводиться кореляційний аналіз). Використання методу кореляційно-регресійного аналізу дозволяє встановити й оцінити залежність досліджуваної випадкової величини у від однієї або декількох інших величин  $x$  і здійснити прогноз значень у. Параметр у, значення якого потрібно передбачати, є залежною змінною. Параметр  $x$ , значення якого відомі заздалегідь і який впливає на значення у, називається незалежною змінною. Тіснота зв'язку кількісно виражається величиною коефіцієнта кореляції. Це безрозмірна величина, значення якої лежить між -1 та +1. Якщо при зростанні однієї величини спостерігається зростання іншої, то говорять про позитивну кореляцію, якщо відбувається зворотне, то

коефіцієнт кореляції має від'ємне значення. Чим сильніша залежність між досліджуваними величинами, тим ближче значення коефіцієнта кореляції до 1 (-1). Якщо зв'язок між показниками відсутній, то коефіцієнт кореляції буде дорівнювати нулю.

Таблиця 3.2

Вихідні дані для кореляційно - регресійного аналізу залежності чистого прибутку від виручки від реалізації ПП «Славутич-тара»

Роки	Чистий прибуток, тис.грн. (y)	Виручка від реалізації, тис.грн (x)	$x^2$	$y^2$	xy
2016	4606	54460	2965891600	21215236	250842760
2017	3044	93938	8824347844	9265936	285947272
2018	3183	162892	26533803664	10131489	518485236
Разом	10833	311290	38324043108	40612661	1055275268

Визначити зв'язок між цими величинами можемо за допомогою коефіцієнтів кореляції:

$$R = (\sum x y - n \cdot \bar{x} \cdot \bar{y}) / n \cdot G_x \cdot G_y \quad (3.1)$$

Середня величина за факторною ознакою:

$$\bar{x} = \sum x / n \quad (3.2)$$

Середня величина за результативною ознакою:

$$\bar{x} = 311290/3=103763,33$$

$$\bar{y} = \sum y / n \quad (3.3)$$

$$\bar{y} = 10833/3=3611$$

Середнє квадратове відхилення за факторною ознакою:

$$G_x = \sqrt{\frac{\sum x^2 - n \bar{x}^2}{n}} \quad (3.4)$$

Середнє квадратове відхилення за результативною ознакою:

$$G_y = \sqrt{\frac{\sum y^2 - n \bar{y}^2}{n}} \quad (3.5)$$

$$G_x = 40132,86$$

$$G_y = 705,86$$

$$R = -0,7250$$

Коефіцієнт кореляції має від'ємне значення 0,7250, це свідчить, що зв'язок між чистим фінансовим результатом та виручкою обернений, тобто існує антикореляція.

Коефіцієнт детермінації:

$$D = R^2 * 100\% \quad (3.6)$$

$D = (-0,725)^2 * 100\% = 52,56\%$  - це означає, що чистий прибуток на 54,76% залежить від виручки від реалізації.

З'ясуємо також залежність чистого прибутку від собівартості реалізованої продукції.

Таблиця 3.3

Вихідні дані для кореляційно - регресійного аналізу залежності чистого прибутку від собівартості ПП «Славутич-тара»

Роки	Чистий прибуток, тис.грн. (y)	Собівартість тис.грн (x)	x <sup>2</sup>	y <sup>2</sup>	xy
2016	4606	38768	1502957824	21215236	178565408
2017	3044	76530	5856840900	9265936	232957320
2018	3183	136 252	18564607504	10131489	433690116
Разом	10833	251550	25924406228	40612661	845212844

$$x = 251550/3 = 83850$$

$$y = 10833/3 = 3611$$

$$G_x = 40132,86$$

$$G_y = 705,86$$

$$R = -0,7429$$

Коефіцієнт кореляції має від'ємне значення 0,7429 це свідчить, що зв'язок між чистим фінансовим результатом та собівартістю обернений. Його значення свідчить про великий зв'язок між чистим прибутком та собівартістю.

Коефіцієнт детермінації:

$D = (-0,7427)^2 * 100\% = 55,19\%$  - це означає, що чистий прибуток на 55,19 % залежить від собівартості реалізованої продукції.

Вважаємо за необхідність також розрахувати залежність чистого прибутку від сукупності інших операційних, адміністративних та збутових витрат. Вихідні дані для кореляційно - регресійного аналізу систематизовано у таблицю 3.4.

Таблиця 3.3

Вихідні дані для кореляційно - регресійного аналізу залежності чистого прибутку від сукупності інших операційних, адміністративних та збутових

витрат

Роки	Чистий прибуток, тис.грн. (y)	Витрати (інші операційні, адміністративні та збутові) тис.грн (x)	$x^2$	$y^2$	xy
2016	4606	9309	86657481	21215236	42877254
2017	3044	13239	175271121	9265936	40299516
2018	3183	22 601	510805201	10131489	71938983
Разом	10833	45149	772733803	40612661	155115753

$$x = 45149/3 = 15049,67$$

$$y = 10833/3 = 3611$$

$$G_x = 5575,43$$

$$G_y = 705,86$$

$$R = -0,6706$$

Коефіцієнт кореляції має від'ємне значення 0,6706 це свідчить, що зв'язок між чистим фінансовим результатом та витратами обернений.

Коефіцієнт детермінації

$D = (-0,6706)^2 * 100\% = 44,97\%$  - це означає, що чистий прибуток на 55,19 % залежить від сукупності інших операційних, адміністративних та збутових витрат.

Таким чином, рівень впливу окремих елементів на фінансові результати діяльності розподілився наступним чином: собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), складає 55,19% , виручка від реалізації - 52,56%, а сукупність інших операційних, адміністративних та збутових витрат - 44,97%.

Останнім часом на ПП «Славутич-тара» спостерігається тенденція до різкого збільшення дебіторської заборгованості, а тривалий термін невиплати кредиторської заборгованості призводить до додаткових витрат на штрафи, пеню, неустойки, що призводить до зниження ділової активності. В умовах постійної зміни негативних факторів зовнішнього середовища і внутрішніх умов здійснення управлінської діяльності необхідна така композиція фінансових інструментів, яка буде спрямована на підвищення ділової активності підприємства та враховувати всі внутрішні та зовнішні чинники.

Виходячи з зазначеного вище та систематизованих внутрішніх причин зниження ефективності системи фінансового управління діловою активністю підприємства, визначимо подальші внутрішні заходи підвищення ефективності системи фінансового управління діловою активністю ПП «Славутич-тара» (рис. 3.2.).

Для зменшення собівартості продукції (робіт, послуг) на промисловому підприємстві ПП «Славутич-тара» ми рекомендуємо:

- 1) Удосконалення виробництва;
- 2) Удосконалення структури кадрів;
- 3) Поліпшення використання основних фондів;
- 4) Економія матеріальних та трудових витрат.

### 5) Ліквідація непродуктивних витрат.

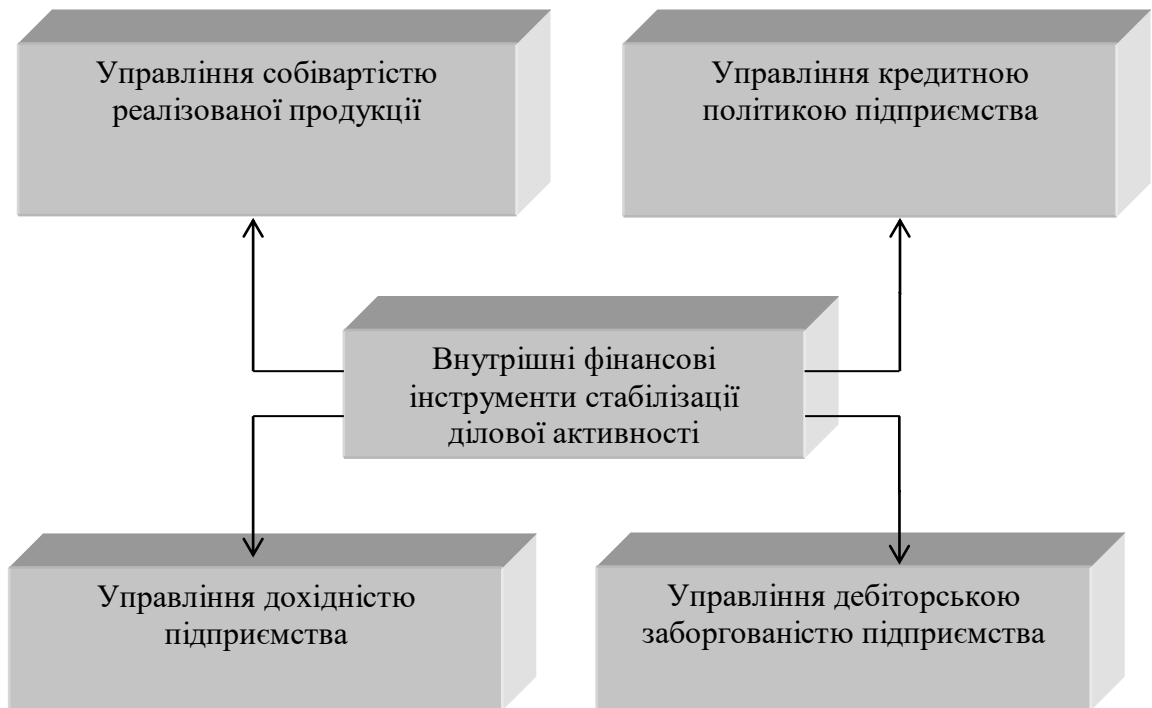


Рис. 3.2. Внутрішні заходи підвищення ефективності системи фінансового управління діловою активністю підприємства  
ПП «Славутич-тара»

На наш погляд, цілями ефективної кредитної політики ПП «Славутич-тара» в системі фінансового управління діловою активністю повинно стати:

- 1) збільшення обсягів реалізації продукції в короткостроковому і довгостроковому періоді для досягнення необхідної прибутковості;
- 2) максимізація ефекту (доходу) від інвестування фінансових коштів в дебіторську заборгованість;
- 3) досягнення необхідної оборотності дебіторської заборгованості;
- 4) обмеження відносного зростання простроченої дебіторської заборгованості, зокрема сумнівної і безнадійної заборгованості в структурі дебіторської заборгованості.

Для стимулювання і розширення ринків збуту, збільшення обсягу продажів на ПП «Славутич-тара», на наш погляд, повинно бути



передбачено застосування оптових знижок на продукцію. Пропонуємо впровадити розмір знижки на пивні відходи 10% від вільно-відпускної в ціни, а розмір знижки на сільськогосподарську продукцію 5%.

ПП «Славутич-тара» сподівається на зростання своїх продажів шляхом поступового витіснення імпортного товару, який за останні роки значно подорожчав порівняно з аналоговою продукцією вітчизняного виробництва.

Безсумнівним є той факт, що зараз стало надзвичайно вигідно експортувати продукцію ПП «Славутич-тара» до Євросоюзу. До останнього часу (до 2015 року) ПП «Славутич-тара» виробляло вагомую частку своєї продукції для російського ринку. Але в умовах воєнного конфлікту на сході країни, в результаті якого російський ринок поступово закритися, вихід та розширення в Європі ПП «Славутич-тара» стає ключовим завданням. Ситуацію ускладнює ще й те, що Російська федерація була великим ринком збуту для ПП «Славутич-тара», що також не могло не відобразитися на замовленнях.

Слід зазначити, що ПП «Славутич-тара» було зав'язано на російський ринок, що спонукало до різкого зростання конкуренції і вижити ПП «Славутич-тара» змогло лише тому, що навчилися працювати по-європейськи, виробляючи якісну і дешеву продукцію. Отже, перспектива розвитку ПП «Славутич-тара», полягає у збільшенні частки товарів на внутрішньому ринку та у зростанні експорту продукції власного виробництва. Для цього необхідно підвищувати конкурентоспроможність вітчизняної продукції шляхом поліпшення якості та одночасного зниження її собівартості.

Для збільшення реалізації продукції, що випускається на ПП «Славутич-тара» на наш погляд необхідно:

- рекламувати продукцію в періодичній масовій пресі та на телебаченні з зазначенням умов постачання і ціни продукції, постійно оновлювати інформацію на власному сайті в Інтернеті;

- видання та періодичне оновлення рекламних проспектів, буклетів, рекламних щитів, відеороликів і т. д.;
- регулярна участь у спеціалізованих виставках, організованих як на території РБ, так і за її межами;
- участь фахівців, зайнятих реалізацією продукції, в тематичних семінарах та конференціях;
- проведення рекламних акцій;
- придбання рекламного торгового устаткування;
- придбання в рекламних цілях предметів побуту (гуртки, парасолі, календарі, ручки, запальнички, пакети, майки і т. д.);

Одночасно з цим необхідно приділяти увагу показу позитивних результатів роботи всього підприємства ПП «Славутич-тара» в різних аспектах, формуванню громадської думки про нього. Цьому сприяє своєчасне виконання підприємством своїх договірних зобов'язань, висока якість продукції.

Управління дебіторською заборгованістю, як і управління товарно-матеріальними запасами підприємства, грошовими коштами та їх еквівалентами, є однією із найактуальніших ланок діяльності керівництва підприємства, котра потребує щоденного контролю за її станом і прийняття ефективних рішень. Ефективність управлінських рішень, що стосуються управління дебіторською заборгованістю, має забезпечити баланс між:

- прибутком підприємства та його ліквідністю;
- кредитною політикою підприємства та інкасацією дебіторської заборгованості.

Збільшення величини оборотного капіталу підприємства, зокрема і дебіторської заборгованості спричиняє й зростання показників його поточної і абсолютної ліквідності. Отже, наявність поточної дебіторської заборгованості певною мірою є резервом фінансових ресурсів.

Водночас збільшення дебіторської заборгованості спричиняє зменшення прибутковості підприємства, тому що частина фінансових

ресурсів, що «зв'язана» у дебіторській заборгованості, вилучена із господарського обороту. Отже, збільшення поточної дебіторської заборгованості за певних умов зменшує прибутковість. Зважаючи на таку залежність, менеджмент підприємства повинен підтримувати оптимальну величину дебіторської заборгованості у структурі оборотного капіталу, яка б збалансувала прибутковість підприємства і ризик втрати платоспроможності.

Для кожного підприємства оптимальний обсяг дебіторської заборгованості є різним. Фактори, які впливають на визначення оптимального обсягу дебіторської заборгованості, можна об'єднати у дві групи – зовнішні і внутрішні. Кредитну політику підприємства відносять до внутрішніх факторів.

Задля утримання існуючих покупців і залучення нових підприємство реалізовує продукцію у кредит, підтримуючи так встановлені обсяги реалізації продукції, завойовуючи нові ринки збуту продукції, що у період економічної кризи є надзвичайно важливо. Проте, процес кредитування клієнтів супроводжується ризиком зменшення прибутку в результаті неефективної кредитної політики і ризиком неповернення коштів. У останньому випадку існує ймовірність перетворення поточної дебіторської заборгованості на безнадійну дебіторську заборгованість.

Таким чином, ефективне управління дебіторською заборгованістю повинно ґрунтуватися на розробленій кредитній політиці підприємства. Але, як показав попередній аналіз, кредитну політику ПП «Славутич-тара» слід вдосконалювати, в першу чергу, з метою синхронізації темпів приросту обсягів реалізації та суми поточної дебіторської заборгованості.

Забезпечення достатнього рівня стабілізації ділової активності у підприємства ПП «Славутич-тара» може бути досягнуто тільки за рахунок більш ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Абсолютні суми заборговані з покупцями та замовниками збільшилися, що ініціює додаткові непродуктивні витрати підприємства по наступним напрямкам:

збільшення об'єму роботи з дебіторами;

збільшення періоду обороту дебіторської заборгованості (збільшення періоду інкасації);

збільшення втрат от безнадійності дебіторської заборгованості.

Отже, виходячи з цього можна стверджувати, що управлінські заходи, які приймає підприємство по поверненню дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги неефективні.

З огляду на зазначене, вважаємо, що управління дебіторською заборгованістю для ПП «Славутич-тара» повинно включати:

- визначення оптимального об'єму інвестицій в дебіторську заборгованість і встановлення доцільної частки реалізації товарів в кредит в загальному об'ємі товарообігу;

- розробку стандартів кредитування, тобто прийнятних критеріїв кредитоспроможності клієнтів і встановлення кредитних комерційних лімітів для різних клієнтів згідно цим критеріям;

- визначення кредитного періоду - максимально допустимого строку оплати платежів дебіторами;

- розробку системи дисконтів та інших методів стимулювання більш прискореної оплати дебіторської заборгованості, включаючи вдосконалення системи розрахунків;

- розробку системи моніторингу погашення дебіторської заборгованості;

- розробку політики інкасації.

Таким чином, ліквідація сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості за певних умов відразу знизить непродуктивні витрати ПП «Славутич-тара». Зважаючи на таку залежність, менеджмент підприємства повинен підтримувати оптимальну величину дебіторської заборгованості за строками погашення та інших складових у структурі оборотного капіталу, яка б збалансувала прибутковість підприємства і ризик втрати платоспроможності.

Таким чином, враховуючи та впроваджуючи розроблені внутрішні фінансові інструменти управління діловою активністю промислового підприємства ПП «Славутич-тара» стратегію та намічені плани матиме оптимістичні прогнози щодо покращення ділової активності, що в цілому надасть можливість підприємству підвищити ефективність управління діяльності та розвитку підприємства.

3.3. Розширення ринку надання аутсорсингових послуг як чинника підвищення дохідності в системі фінансового управління діловою активністю ПП «Славутич-тара»

У сучасному глобалізованому світі провідною стратегічною метою діяльності промислового підприємства ПП «Славутич-тара» є формування якомога більшої кількості конкурентних переваг для того, щоб мати можливість вистояти в жорсткій конкурентній боротьбі за ринки збуту. Однією з умов конкурентоспроможності організацій є їхня гнучкість і оперативна реакція на швидкі зміни зовнішнього середовища. Сьогодні аутсорсинг є сучасною методологією створення високоефективних і конкурентоспроможних організацій в умовах жорсткої конкуренції.

Аутсорсинг – це стратегічна модель бізнесу, при якій бізнес-процеси передаються іншій компанії на основі постійних дострокових відносин з відповідними юридичним оформленням.

Отже, промислове підприємство ПП «Славутич-тара» - аутсорсер для ПрАТ «Карлсберг Україна».

ПрАТ «Карлсберг Україна» давно зрозумів переваги та недоліки аутсорсингу, що систематизовані на рис. 3.3.

Цілі підприємства ПрАТ «Карлсберг Україна», які отримують дану послугу від ПП «Славутич-тара»: економія власних ресурсів, оптимізація і пришвидшення бізнес-процесів, підвищення ефективності, можливість використовувати рішеннями, які ґрунтуються на новітніх досягненнях,

підвищення якості і контролю робочих процесів. Сфери діяльності підприємства ПрАТ «Карлсберг Україна», яка була віддана на аутсорсинг ПП «Славутич-тара» це логістика, а саме: навантаження-розвантаження, транспортні (авто- і вантажоперевезення) та деякі складські.



Рис. 3.3. Переваги та недоліки використання аутсорсингу

В процесі дослідження встановлено, що в 2017 році ПП «Славутич-тара» наращення послуг наданих з аутсорсингу становило 127,33%, але в 2018 році приріст їх склав лише 18,68%. Внаслідок нестабільності обсягів реалізації послуг аутсорсингу її частка в 2018 році склала 7%.

Вивчаючи детально аналіз доходів від надання послуг з аутсорсингу підприємства ПП «Славутич-тара», встановлено сезонний фактор реалізації послуг аутсорсингу: в 2016-2018 рр. в період листопад-березень найменші доходи. В спекотний період часу (весняно-літній сезон) зростає рівень

споживання пива - на вулиці, в середньому до 50%. Отже, вважаємо за необхідне керівництву підприємства звернути увагу саме на аутсорсинг, для зменшення сезонності реалізації та збільшення обсягу, контрагентів та різновиду аутсорсингу.

В процесі вивчення ринку АГП Запоріжжя та області встановлено, що Агро-промислова група компаній «Дніпровська» є управляючою компанією аграрного бізнесу. Вертикально-інтегрована структура бізнесу об'єднує роботу підприємств Дніпропетровського і Запорізького регіонів.

До складу Компанії входить:

базове підприємство ТОВ Птахокомплекс «Дніпровський», м. Нікополь, продукція якого широко відома під торговими марками «Дніпровські курчата» і «Знатна курка»;

ТОВ «Племптіцекомбінат «Запорізький», який є складовою частиною вертикально інтегрованої структури Компанії, забезпечує повні потреби ТОВ« Птахокомплекс «Дніпровський» по інкубаційному яйцю для відтворення поголів'я бройлерів;

для забезпечення кормової бази власного комбікормового виробництва створені і працюють господарства по вирощуванню зернових культур в Токмацькому, Куйбишевському районах Запорізької області, в м. Нікополь, Дніпропетровської області;

значне місце в структурі займає ТОВ «Агропроінвест 08» - найбільший в Україні переробник насіння соняшнику і соєвих бобів, а також експортер сирової соняшникової олії і шроту соняшнику, активи даного підприємства по переробці знаходяться в м.Запоріжжя та в м Вільнянськ.

Дослідження офіційного сайту Агро-промислової групи компаній «Дніпровська» (<http://dneprovsky.com/ru/pererabotka-tehnicheskikh-kultur>) , а саме вакансії на ТОВ «Агропроінвест 08», дозволяє наполягати на тому, що ТОВ «Агропроінвест 08» потребує робітників, які виконують роботу з транспортування та складування насіння соняшнику і соєвих бобів (складські, транспортні (авто- і вантажоперевезення), тобто самий «дешева»

праця. Промислове підприємство ПП «Славутич-тара» в серпні 2019 року вже обговорювало з ТОВ «Агропроінвест 08» можливість ПП «Славутич-тара» стати аутсорсером для ТОВ «Агропроінвест 08».

З огляду на окреслене, для зменшення сезонності реалізації та збільшення обсягу виручки від реалізації пропонуємо промислового підприємству ПП «Славутич-тара» заключити договір про надання послуг аутсорсингу в сфері логістики з ТОВ «Агропроінвест 08» на період з листопада по березень, тобто в пік переробки насіння соняшнику і соєвих бобів.

Слід зазначити, що оплата праці простоїв виробничого персоналу промислового підприємства ПП «Славутич-тара» здійснюється відповідно до законодавства України. Витрати на оплату простоїв належать до складу загальновиробничих витрат (п.п. 15.9 П(С)БО 16) та згідно аналітичних даних промислового підприємства ПП «Славутич-тара» складають за листопад – березень 2018 року - 1420 тис. грн.

Розрахунок приросту прогнозованої вартості від надання послуг аутсорсингу без ПДВ в 2020 році систематизовано у таблицю 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок приросту прогнозованої вартості від надання послуг аутсорсингу без ПДВ на листопад-березень 2020 р.(грн.)

Найменування показника	Значення
Оплата праці простоїв виробничого персоналу за листопад-березень 2018 р. (грн)	1420000
Ставка ЄСВ	22%
Норма валової рентабельності продаж	16,35%
% зростання мінімальної заробітної плати	26,86%
Прогнозна вартість від надання послуг аутсорсингу без ПДВ в 2020 році (грн)	2557050,29

Враховуючи кількість робітників промислового підприємству ПП «Славутич-тара», які простоюють не в сезон та їх фонд оплати праці (1420



тис. грн.), норму валової рентабельності продаж (16,35%), податків на фонд оплати праці (ЄСВ =22%) та підвищення мінімальної заробітної плати в 2019-2020 рр. році на 26,86% (з 3723 до 4173 в 2019 році та до 4723 грн.), вважаємо, що дохід за листопад – березень 2020 року від надання послуг аутсорсингу збільшиться на 2557 тис. грн.

Таким чином, враховуючі існуючі тенденції зростання виручки від реалізації аутсорсингових послуг 18% та розрахунок приросту прогнозованої вартості від додаткового надання послуг аутсорсингу на жовтень-листопад 2020 р.(грн.) розробимо прогнозний сценарій на 2020 рік з розбивкою по місяцям та зобразимо на рис. 3.4.



Рис. 3.4. Базові та прогнозовані доходи від надання аутсорсингових послуг ПП «Славутич-тара»

За даними складеного прогнозу доходи від надання аутсорсингових послуг промислового підприємства ПП «Славутич-тара» в 2020 році повинні поступово зростати, при цьому зменшуючи сезонний фактор впливу на їх формування. Це надає нам можливість досягти поставленої головної мети даного етапу промислового підприємства ПП «Славутич-тара» - розширення

ринку надання аутсорсингових послуг як чинника підвищення доходності в системі фінансового управління діловою активністю ПП «Славутич-тара».

Замість простої доставки (навантаження-розвантаження) вантажів під замовлення промислового підприємству ПП «Славутич-тара» (аутсорсеру) необхідно прагнути стати партнером замовника, який відповідальний за усі логістичні операції від доставки сировини для виробництва до доставки готової продукції дилеру або кінцевому споживачу. Сьогодні промислове підприємство ПП «Славутич-тара» (аутсорсер) не готовий до подібного співробітництва тільки тому, що якісна пропозиція у цій сфері відсутня. Кожен можливий клієнт змушений ставати професіоналом в логістиці, інвестувати в непрофільну логістичну складову, здійснювати управління цим процесом.

Відповідно до сучасної класифікації види логістичного аутсорсингу можна представити у вигляді піраміди (рис. 3.5.)

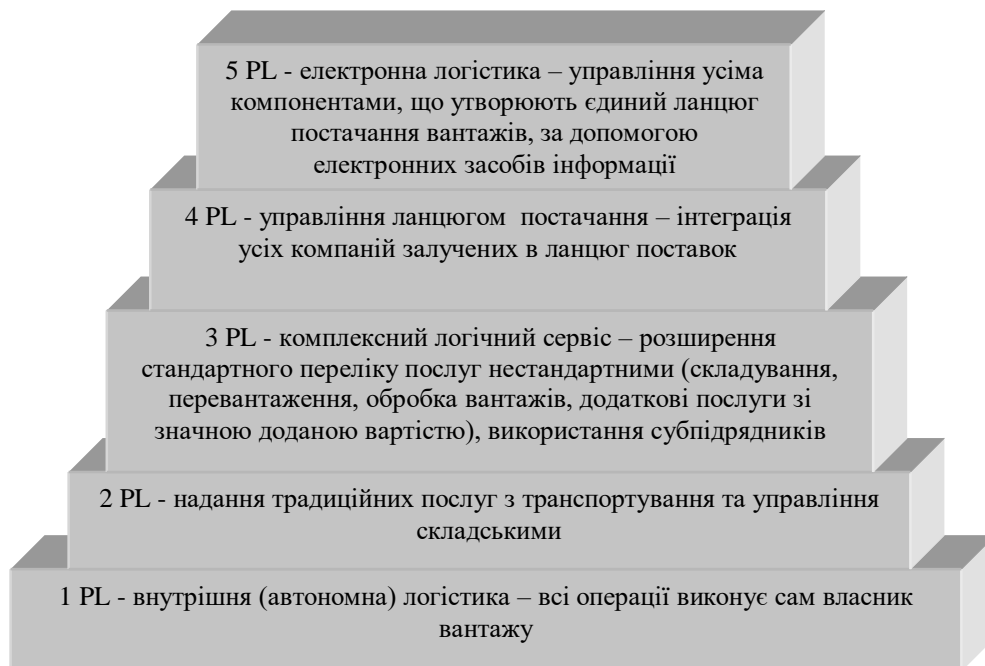


Рис.3.5. Логістична аутсорсингова піраміда

На сучасному етапі розвитку промислове підприємство ПП «Славутич-тара» (аутсорсер) якісно надає послуги з доставки та складського сервісу і

готове відповідати за свою роботу та знаходиться на рівні 2P1. А, крім того, необхідно, щоб до цих функцій додалась інформаційна складова – тобто такий сервіс, який уможливив би управляти інформаційними потоками компанії. Рівень логістичного сервісу ПП «Славутич-тара» надзвичайно низький, тому необхідні серйозні інвестиції у проектування та реалізацію відповідних стратегій обслуговування клієнтів.

Загальним результатом вдосконалення механізму роботи ПП «Славутич-тара» в частині надання аутсорсингових послуг повинен стати перехід до роботи на рівні 3P1. Тут виділяється напрямок, який є критично важливим для успішної роботи на ринку, – надання складських послуг. Якщо в області транспортної логістики ПП «Славутич-тара» загалом справляються із вантажооборотами, і основною вимогою тут є розвиток комплексного обслуговування клієнтів, то область складської логістики вимагає серйознішої доробки. Головним напрямком інвестицій в складській логістиці (крім нарощування обсягів будівництва складів), є підвищення автоматизації процесів зберігання та переміщення вантажів. Кількісне вирішення проблеми складських приміщень не може привести до якісних змін. Від операторів логістичних складів вимагається збільшити автоматизацію процесів складування – від приймання до відвантаження, – це означає автоматизацію приймання товарів ідеально – за допомогою впровадження дорогої, але ефективної технології RFID-міток радіочастотної ідентифікації.

Отже, аутсорсинг є стратегічним партнерством, коли кожна сторона хоче досягти успіху, пристосовуючи свої процеси до обслуговування процесів партнера.

### Висновки до розділу 3

У даному розділі було розглянуто напрямки удосконалення системи фінансового управління діловою активністю промислового підприємства ПП «Славутич-тара».

1. Проведені дослідження рівня ділової активності промислового підприємства ПП «Славутич-тара» дозволили сформулювати чинники впливу на систему фінансового управління діловою активністю.

В процесі проведеного дослідження встановлено, що домінуючі зовнішні чинники, які обмежують та знижують рівень ефективності системи управління діловою активністю підприємства ПП «Славутич-тара» в 2018 році стали: висока вартість електроенергії, яка в структурі собівартості продукції складає 30-40%; висока ринкова ціна імпортного устаткування для сушки пивної дробини і пивних дріжджів; недостатня інвестиційна та інноваційна діяльність; високий рівень інфляції та девальвація гривні; велика тінізація економіки України; низький притік молодих кадрів на підприємства.

2. За для уникнення негативного впливу факторів макросередовища, що в свою чергу обмежують механізм управління, ключовим завданням фінансового управління діловою активністю має стати постійний моніторинг ринкового середовища та розробкам системи заходів швидкого реагування на динамічні зміни.

3. Проведене дослідження рівня ділової активності промислового підприємства ПП «Славутич-тара» дозволило сформулювати ключові внутрішні причини зниження ефективності системи фінансового управління діловою активністю, а саме:

- неефективність управління витратами оскільки за підсумками 2016-2018 рр. собівартість збільшувалася швидше, ніж збільшувався чистий дохід від реалізації продукції ( в 2017 році - 97% проти 72% та в 2018 році - 78% проти 73% відповідно);

- незадовільна динаміка формування фінансових результатів від іншої операційної діяльності підприємства в 2016-2018 рр., оскільки зафіксовано випереджаюче підвищення в сукупності інших операційних, адміністративних та збутових витрат, в порівнянні зі збільшення доходів іншої операційної діяльності;

- сезонний фактор реалізації послуг аутсорсингу: в 2016-2018 рр. в період жовтня-лютий найменші доходи. В спекотний період часу (весняно-літній сезон) зростає рівень споживання пива - на вулиці, в середньому до 50%;

- неефективність управління кредитною політикою підприємства в 2016-2018 році, що відображається в істотному нарощенні дебіторської заборгованості в порівнянні з темпами збільшення обсягів реалізації продукції.

- на бездіяльність частини капіталу суб'єкта господарювання вказує щорічне зниження коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, затримка з виплатою заборгованості кредиторам може привести до руйнування партнерських стосунків й погіршення ділової репутації досліджуваного підприємства;

- незважаючи на отримання підприємством у 2016-2018 рр. прибутків на всіх рівнях (виробничого, операційного, чистого) ефективність його продукції, продаж та виробництва знизилася, про що свідчать доходні та витратні показники рентабельності та, що потребує значної уваги керівництва щодо заходів зниження витрат та підвищення доходності ПП «Славутич-тара».

4. Обґрунтовано, що рівень впливу окремих елементів на фінансові результати діяльності розподілився наступним чином: собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), складає 55,19% , виручка від реалізації - 52,56%, а сукупність інших операційних, адміністративних та збутових витрат - 44,97%.

5. Виходячи з зазначеного вище розроблено внутрішні фінансові заходи стабілізації ділової активності підприємства ПП «Славутич-тара», а саме:

управління собівартістю продукції, що передбачає організацію контролю за її фактичним станом та механізмом вдосконалення виробництва; оптимізації структури кадрів; поліпшення використання основних засобів;

економії матеріальних та трудових витрат та ліквідація непродуктивних витрат;

управління дебіторською заборгованістю;

управління кредитною політикою підприємства;

управління дохідністю підприємства, що передбачає нарощування обсягу виробництва та реалізації товарів та послуг шляхом покращення маркетингової стратегії та обов'язкового розширення ринку надання аутсорсингових послуг як чинника підвищення дохідності в системі фінансового управління діловою активністю ПП «Славутич-тара»;

6. Прогнозні показники засвідчили, що чистий дохід від надання аутсорсингових послуг ПП «Славутич-тара» повинен поступово збільшуватися.

## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження за темою магістерської роботи дало змогу дійти загальних висновків, які зводяться, зокрема, до наступного:

1. Виконаний аналіз дозволив трактувати ділову активність як комплексну характеристику діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану по всім видам показників діяльності; сукупність зусиль, спрямованих на зростання прибутковості підприємства та його інвестиційної привабливості, пошук можливих резервів підвищення ефективності виробництва, аналіз ефективності використання трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів, прагнення лідерства на ринку.

Отже, можна зробити висновок, що ділова активність підприємства – це багатоаспектна категорія, для оцінки якої потрібна інформація про всю господарську діяльність підприємства, стан товарного ринку тощо.

2. Визначено, що ефективне управління діловою активністю не може бути обмежене точковим стимулюванням, тому ділове управління потребує комплексного підходу до своєї реалізації та повинно бути направлено на пошук оптимальних управлінських рішень, створюючи стабільність функціонування підприємств. Система управління діловою активністю підприємства повинна відповідати визначеним принципам (цілеспрямованості, ефективності, комплексності, наукової обґрунтованості, гнучкості, адаптивності, систематичності, своєчасності, безперервності), охоплювати функції (діагностика, планування, мотивація, забезпечення (організація), моніторинг та контроль), а також функціонувати за допомогою конкретних методів управління.

3. Вивчення методики аналізу ділової активності підприємства дозволяє стверджувати, що критеріями ділової активності є рівень ефективності використання ресурсів підприємства, стійкість економічного зростання,

ступінь виконання завдання за основними показниками господарської діяльності тощо.

4. Запропоновано досліджувати фінансову складову системи управління ділової активності через дослідження системи показників фінансового аналізу, а управління фінансовою складовою повинно реалізовуватись в напрямках пошуку джерел фінансування, оцінки їх доцільності, джерел економії витрат, напрямів підвищення ефективності використання та швидкості обороту активів підприємства. Зазначена комплексна методика дослідження фінансової складової системи управління ділової активності підприємства не тільки дає можливість оцінити фінансову складову ділової активності підприємства, але й в подальшому надасть можливість осмисленого пошуку резервів її підвищення та розробки ефективних фінансових заходів з цього приводу.

5. Проведений аналіз господарської діяльності ПП «Славутич-тара» довів, що це багатoproфільне підприємство, що займається закупівлею і переробкою та продажем сільськогосподарської продукції (ячмінь, пивна дробина, пивні дріжджі, пивні дріжджі сухі) та надає послуги різного характеру (аутсорсинг, оренда та інші).

6. Комплексне дослідження фінансової складової системи управління діловою активністю підприємства ПП «Славутич-тара» та тенденцій їх зміни дозволяє стверджувати, що протягом 2016-2018рр. підприємство ПП «Славутич-тара» ефективно працює, збільшує отримання валового прибутку, нарощує обсяги виробництва та реалізації та виявлені «слабкі» місця, а саме:

констатовано неефективність управління витратами оскільки за підсумками 2016-2018 рр. собівартість збільшувалася швидше, ніж збільшувався чистий дохід від реалізації продукції ( в 2017 році - 97% проти 72% та в 2018 році - 78% проти 73% відповідно);

виявлено незадовільну динаміку формування фінансових результатів від іншої операційної діяльності підприємства в 2016-2018 рр., оскільки зафіксовано випереджаюче підвищення в сукупності інших операційних,



адміністративних та збутових витрат, в порівнянні зі збільшення доходів іншої операційної діяльності;

засвідчено незадовільний механізм формуванням фінансових результатів від фінансової діяльності, адже витрати від фінансової діяльності у 2016-2018 рр. знизилися на 304%. При цьому спостерігається зниження відповідних доходів, а саме їх відсутність, усього на 23 тис. грн. за той же період, що пов'язано зі сплатою значних відсотків по отриманим кредитам;

відстежено сезонний фактор реалізації послуг аутсорсингу: в 2016-2018 рр. в період листопад-березень найменші доходи. В спекотний період часу (весняно-літній сезон) зростає рівень споживання пива - на вулиці, в середньому до 50%.

7. На бездіяльність частини капіталу суб'єкта господарювання вказує щорічне зниження коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, затримка з виплатою заборгованості кредиторам може привести до руйнування партнерських стосунків й погіршення ділової репутації досліджуваного підприємства. Тому політика підприємства стосовно погашення кредиторської заборгованості має бути дуже обережною та індивідуальною.

8. Поряд із істотним збільшення обсягів чистого доходу від реалізації продукції в 2017 році в порівнянні із 2016 р. (на 72 %), середньорічний обсяг дебіторської заборгованості збільшився аж на 86%. В 2018 році темп нарощення дебіторської заборгованості склали 77%, що на 4% швидше від темпу збільшення обсягів реалізації продукції (73%), що негативно характеризує кредитну політику підприємства протягом усього досліджуваного періоду та вимагають її вдосконалення.

9. Негативним фактом фінансово-господарської діяльності ПП «Славутич-тара» є збільшення в 2017 році тривалості операційного циклу. Як показують розрахунки, у 2016 р. підприємству ПП «Славутич-тара» для виробництва, продажу та оплати покупцями продукції необхідно було більше 50 днів, у наступному 2017 р. майже 51 день і у 2018 р. 50 днів. Це відбулося

внаслідок погіршення роботи з дебіторами ПП «Славутич-тара», що призвело до збільшення періоду погашення грошових коштів.

10. Незважаючи на отримання підприємством у 2016-2018 рр. прибутків на всіх рівнях (виробничого, операційного, чистого) ефективність його продукції, продаж та виробництва знизилася, про що свідчать доходні та витратні показники рентабельності та, що потребує значної уваги керівництва щодо заходів зниження витрат та підвищення доходності ПП «Славутич-тара».

11. В процесі проведеного дослідження встановлено, що домінуючі зовнішні чинники, які обмежують та знижують рівень ефективності системи управління діловою активністю підприємства ПП «Славутич-тара» в 2018 році стали: висока вартість електроенергії, яка в структурі собівартості продукції складає 30-40%; висока ринкова ціна імпортного устаткування для сушки пивної дробини і пивних дріжджів; недостатня інвестиційна та інноваційна діяльність; високий рівень інфляції та девальвація гривні; велика тінізація економіки України; низький притік молодих кадрів на підприємства.

12. За для уникнення негативного впливу факторів макросередовища, що в свою чергу обмежують механізм управління, ключовим завданням фінансового управління діловою активністю має стати постійний моніторинг ринкового середовища та розробкам системи заходів швидкого реагування на динамічні зміни.

13. Обґрунтовано, що рівень впливу окремих елементів на фінансові результати діяльності розподілився наступним чином: собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), складає 55,19% , виручка від реалізації - 52,56%, а сукупність інших операційних, адміністративних та збутових витрат - 44,97%.

14. Виходячи з отриманих результатів проведеного дослідження, розроблено внутрішні фінансові заходи стабілізації ділової активності підприємства ПП «Славутич-тара», а саме:

управління собівартістю продукції, що передбачає організацію контролю за її фактичним станом та механізмом вдосконалення виробництва; оптимізації структури кадрів; поліпшення використання основних засобів; економії матеріальних та трудових витрат та ліквідація непродуктивних витрат;

управління дебіторською заборгованістю, що повинно включати:

- визначення оптимального об'єму інвестицій в дебіторську заборгованість і встановлення доцільної частки реалізації товарів в кредит в загальному об'ємі товарообігу;

- розробку стандартів кредитування, тобто прийнятних критеріїв кредитоспроможності клієнтів і встановлення кредитних комерційних лімітів для різних клієнтів згідно цим критеріям;

- визначення кредитного періоду - максимально допустимого строку оплати платежів дебіторами;

- розробку системи дисконтів та інших методів стимулювання більш прискореної оплати дебіторської заборгованості, включаючи вдосконалення системи розрахунків;

- розробку системи моніторингу погашення дебіторської заборгованості;

- розробку політики інкасації.

Таким чином, ліквідація сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості за певних умов відразу знизить непродуктивні витрати ПП «Славутич-тара».

управління кредитною політикою підприємства;

управління дохідністю підприємства, що передбачає нарощування обсягу виробництва та реалізації товарів та послуг шляхом покращення маркетингової стратегії та обов'язкового розширення ринку надання аутсорсингових послуг як чинника підвищення дохідності в системі фінансового управління діловою активністю ПП «Славутич-тара».

15. Для зменшення сезонності реалізації та збільшення обсягу виручки від реалізації пропонуємо промисловому підприємству ПП «Славутич-тара» заключити договір про надання послуг аутсорсингу в сфері логістики з ТОВ «Агропроінвест 08» на період з листопада по березень, тобто в пік переробки насіння соняшнику і соєвих бобів. Прогнозні показники засвідчили, що чистий дохід від надання аутсорсингових послуг ПП «Славутич-тара» повинен поступово збільшуватися. Загальним результатом вдосконалення механізму роботи ПП «Славутич-тара» в частині надання аутсорсингових послуг повинен стати перехід до роботи на рівні ЗРІ.

16. Враховуючи та впроваджуючи розроблену стратегію та намічені плани на розширення виробництва, опанування технології виробництва нових видів продукції ПП «Славутич-тара» матиме оптимістичні прогнози щодо покращення ділової активності, що в цілому надасть можливість підприємству підвищити ефективність фінансового управління діяльності та розвитку підприємства.

## ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ЛІТЕРАТУРИ

1. Анісімова О. М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів [Текст] / О. М. Анісімова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2013. – № 2. – С. 19-24
2. Артеменко Л. П. Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю промислового підприємства [Текст] / Л.П. Артеменко, Т. М. Бацалай // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2015. – № 12. – С. 259-264.
3. Айстраханов Д. Д. Короткострокове прогнозування макроекономічних показників з використанням інформації з обстежень ділової активності / Д. Д. Айстраханов // Статистика України. – 2003. – № 2. – С. 11–14.
4. Бака В. В. Фактори впливу на ділову активність підприємства легкої промисловості [Текст] / В. В. Бака // Управління розвитком. – 2014. – № 10 (173). – С. 6-9.
5. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 4-е изд., доп. и перераб. – М. : Ин-т новой экономики, 1999. – 1248 с.
6. Бурий С. А., Мукомела-Михалець В. О. Управління діловою активністю машинобудівних підприємств : монографія / С. А. Бурий, В. О. Мукомела-Михалець. – Хмельницький : ХНУ, 2014. – 183 с.
7. Бланк І.О. Управління доходами/Ігор Олександрович Бланк. – [3-е вид.] – М.: Ніка-Центр, 2007. – 768 с.
8. Ветрова Н. М. Особенности определения уровня деловой активности региона на примере АР Крым / Н. М. Ветрова, Г. А. Штофер // Экономика и управление. – 2007. – № 3. – С. 12 – 16.
9. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами [учеб. пособ.] / Дж. К. Ван Хорн. – М.: Финансы и статистика. – 2003. – 800 с.

10. Вартанова О. В. Науково-методичні підходи до управління іміджем підприємства сфери послуг / О. В. Вартанова // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2016. – № 4(186). – С. 79–84.
11. Ващенко А. А. Концептуальні аспекти формування механізму управління ефективністю виробничо-господарської діяльності промислового підприємства [Текст] / А. А. Ващенко // Держава та регіони. – Серія: Економіка та підприємництво. – 2015. – № 1 (82). – С. 82-87.
12. Веснин В. Р. Менеджмент: учебник / В. Р. Веснин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК “Велби”, “Проспект”, 2006. – 504 с.
13. Виханский О. С. Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономистъ, 2006. – 670 с.
14. Войнаренко М. П. Ділова активність підприємства: проблеми аналізу та оцінки / М. П. Войнаренко, Т. Г. Рзаєва. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 284 с.
15. Гаврилова А. Н. Финансы организаций (предприятий) : учебник / А. Н. Гаврилова, А. А. Попов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2007. – 608 с.
16. Гарасюк О. А. Проблеми щодо сутності поняття « ділова активність підприємства» / О. А. Гарасюк // Вісник КТУ. – 2010. – № 22. – С. 63.
17. Герчикова И. Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / И. Н. Герчикова. – М.: Изд-во АО “Консалтбалтбанкир”, 1996. – 208 с.
18. Годящев М. О. Особливості оцінки ділової активності підприємства / Є.І. Овчаренко, М.О. Годящев, І.М. Манько // Глобальні та національні проблеми економіки : зб. наук. праць. – Вип. 13. – Миколаїв: МНУ ім. В. О. Сухомлинського, 2016. – С. 344-350.
19. Годун В. М. Інформаційні системи і технології в статистиці : навч. посібник / В. М. Годун, Н. С. Орленко, М. А. Сендзюк. – К. : КНЕУ, 2003. – 267 с.
20. Годящев М. О. Термін „ділова активність” у сучасній науковій літературі [Електронний ресурс] // Економіка. Менеджмент.

Підприємництво: зб. наук . пр. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2009. – № 21. – Ч. 2.

21. Голтвенко В. О. Синтез системи управління діловою активністю персоналу підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01/ В. О. Голтвенко. – Донецьк, 2005. – 20 с.

22. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст: станом на 31 груд. 2012 р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 31.12.2012).

23. Грабовецький Б. Є. Основи економічного прогнозування [Електронний ресурс] : навч. посібник / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВФ ТАНГ, 2000 – 209 с. – Режим доступу: <http://pulib.if.ua/part/9859> (дата звернення: 31.12.2012).

24. Гребнев Г. Д. Показатели деловой активности предприятия в системе комплексного экономического анализа: дис... канд. экон. наук : 08.00.12 / Гребнев Геннадий Дмитриевич. – Оренбург, 2005. – 185 с.

25. Гридчина М. В. Финансовый менеджмент: курс лекций/ М. В. Гридчина. – 3-е изд., стереотип. – К. : МАУП, 2004. – 160 с.

26. Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності: навч. посібник / Б. В. Гринів. – К. : ЦУЛ, 2011. – 392 с.

27. Карпиков О. В. Управление деловой активностью предприятий как фактор стабилизации и подъема промышленного производства : дис... канд. экон. наук : 08.00.05 / Карпиков Олег Владимирович. – Орел, 1998. – 177 с.

28. Касич А. О. Нові підходи до методики аналізу інвестиційної діяльності [Електронний ресурс] / А. О. Касич // Ефективна економіка. – 2011. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=495> (дата звернення: 31.12.2011).

29. Кухарева О. О. Методика інтегральної оцінки рівня ділової активності промислового підприємства / О. О. Кухарева, М. В. Корнев // Економічний простір. – 2008. – № 16. – С. 114–122.

30. Куриленко Т. П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності

[Електронний ресурс] / Т. П. Куриленко // Науковий вісник Академії муніципального управління, серія „Економіка”: зб. наук. пр. – К. : АМУ, 2009. – Вип.6. – [http:// www.nbu.gov.ua/ portal/Soc \\_Gum/Nvamu\\_ ekon/ 2009\\_6/ZMIST.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_ekon/2009_6/ZMIST.htm)

31. Лановська Г. І. Методика оцінки результативності інноваційної політики підприємств спиртової галузі / Г. І. Лановська // Вісн. ЖДТУ. – 2011. – № 4 (58). – С. 248–254.

32. Ларина Р.Р. Логистика в управлении организационно – экономическими системами : монография / Р.Р. Ларина. – Донецк : Изд. ВИК, 2003. – 239 с.

33. Леоненко Е. А. Управление деловой активностью предприятия в XXI веке: проблемы и перспективы : монография / Е. А. Леоненко. – Саранск : Изд-во Мордов. гос. ун-та, 2007. – 191 с.

34. Леоненко Е. А. Управление деловой активностью предприятия (на примере фармацевтического предприятия ОАО “Биохимик”) : дис... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. А. Леоненко. – Саранск, 2006. – 216 с.

35. Лисовская И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Лисовская. – М. : ТЕИС, 2006. – 120 с.

36. Литвинчук С. Ю. Информационные технологии в экономике. Анализ и прогнозирование временных рядов с помощью Excel : учеб. пособие / С. Ю. Литвинчук ; Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2010. – 78 с.

37. Лук'янова В. В. Етапи комп'ютерного аналізу рівнів ділової активності / В. В. Лук'янова, Т. Г. Рзаєва // Вісн. Технолог. університету Поділля. Економічні науки. – 2002. – № 4, ч. 2. – С. 106–110.

38. Макогон Ю. В. Системне управління логістичною діяльністю промислового підприємства / Ю. В. Макогон // Вісн. Донец. нац. ун-ту. Серія В: Економіка і право. – 2011. – Вип. 2. – С. 118–122.

39. Марченко О. І. Фінансові аспекти ділової активності / О. І. Марченко // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 136 – 143.



40. Моисеева Н. Маркетинговые технологии в обеспечении деловой активности организации / Н. Моисеева // Проблемы теории и практики управления / Совет стран-чл. Междунар. науч.-исслед. ин-та проблем управления. – М., 2002. – № 6. – С. 91–97.

41. Моисеева Н. К. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии : учеб. пособие / Н. К. Моисеева, М. В. Конышева / под ред. Н. К. Моисеевой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 304 с.

42. Мочерний С. В. Основи економічних знань / С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2002. – 312 с.

43. Мошенський С. З. Економічний аналіз : підруч. для студ. екон. спец. ВНЗ / О. З. Мошенський, О. В. Олійник ; за ред. Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП “Рута”, 2007. – 704 с.

44. Мукомела-Михалець В. О. Концептуальні засади створення ефективної системи управління діловою активністю машинобудівного підприємства / В. О. Мукомела-Михалець // Вісн. Хмельниц. нац. університету. Економічні науки. – 2011. – № 3, т. 1. – С. 23–27.

45. Мукомела-Михалець В. О. Роль ділової активності в підвищенні ефективності управління машинобудівним підприємством / В. О. Мукомела-Михалець // Образованието и наука та на ХХІ век : матеріали за 8-а междунар. научна практ. конф. Икономики. – София : “Бял ГРАД-БГ”, 2012. – Т. 3. – С. 65–67.

46. Мукомела-Михалець В. О. Управление деловой активностью предприятий машиностроения / В. О. Мукомела-Михалець // Науч. обозрение. – М. : ООО “Буква”, 2013. – № 8. – С. 140–142.

47. Мукомела-Михалець В. О. Формування та концептуальні основи створення ефективної системи управління діловою активністю машинобудівних підприємств / В. О. Мукомела-Михалець // Наука й економіка : наук.-теорет. журн. Хмельниц. екон. університету. – 2012. – Вип. 3. – С. 90–95.

48. Наказ Державної служби статистики України № 544 від 27.12.2012 “Про затвердження типових анкет обстежень ділової активності підприємств” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/FIN82205.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN82205.html) (дата звернення: 31.12.2012).

49. Національне бюро економічних досліджень США (NBER) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/programs/ap/ap.html> (дата звернення: 31.12.2012).

50. Нестеренко Н. В. Ділова активність як невід’ємна частина фінансового стану підприємства [Текст] / Н. В. Нестеренко, О. Діхтяр // Економічний аналіз. – 2012. – № 10. – Частина 3. – С. 411.

51. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппелі; пер. з англ. – К. : Основи, 1993. – 383 с.

52. Осовська Г. В. Менеджмент організацій : навч. посібник / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – К. : Кондор, 2005. – 860 с.

53. Пастухов Б. Управление деловой активностью персонала / Б. Пастухов // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 2. – С. 78–82.

54. Писаревський І. М. Менеджмент організацій : навч. посібник / І. М. Писаревський, Л. А. Нохріна, О. В. Лознякова. – Х. : ХНАМГ, 2008. – 133 с.

55. Петренко М. І. Оцінка ділової активності підприємства [Електронний ресурс] / М.І. Петренко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Зб. наук. праць. – К.: НАУ, 2010. – №26. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/ppei/2010\\_26/index.html](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_26/index.html)

56. Попкова Л. В. Ефективність підвищення рівня технічного оснащення підприємства / Л. В. Попкова, А. Ю. Сенюра // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 134–139.

57. Пугачова М. В. Методологічні засади статистичного моніторингу ділової активності підприємств : автореф. дис... д-ра екон. наук : 08.00.10 /

М. В. Пугачова; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2008. – 36 с.

58. Пястолов С. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / С. М. Пястолов. – 3-е изд., стереотип. – М. : Академия, 2004. – 336 с.

59. Рзаєва Т. Г. Оцінка ділової активності та механізм забезпечення результативної діяльності підприємств (на прикладі підприємств машинобудування) : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01 / Т. Г. Рзаєва. – Хмельницький : ТУП, 2001. – 20 с.

60. Сіліна І.В., Куліковський М.С. Підходи до управління діловою активністю у комерції в умовах ринкової конкуренції / І.В. Сіліна, М.С. Куліковський // Вплив цифрової освіти на розвиток людського капіталу: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. 2019. – С. 23–26.

61. Снитко Л. Т. Управление деловой активностью организаций потребительской кооперации: теоретические основы и методическое обеспечение : [монография] / Л. Т. Снитко, Л. Е. Клименко. – Белгород : Кооперативное образование, 2010. – 322 с.

62. 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.

63. Турило А. М. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття „економічна активність підприємства” / А. М. Турило, І. С. Вчєрашня // Фінанси України. – 2011. – № 10. – С. 79 – 84.

64. Учебник Форекс / 3. Фундаментальный анализ Forex (Форекс) / Показатели фундаментального анализа / Индекс деловой активности PMI [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://enc.fxeuroclub.ru/55/>

65. Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность: экономика, стратегия управления / Р. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 279 с.

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

67. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2008. – 566 с.

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

## ДОДАТКИ

ДОДАТОК А  
ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА  
ПП "СЛАВУТИЧ-ГАРА" ЗА 2016 – 2018 рр.

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 1  
"Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство **ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "СЛАВУТИЧ-ТАРА"**

Територія

Організаційно-правова форма господарювання

Вид економічної діяльності

Середня кількість працівників

Адреса, телефон **МІСТО ЗАПОРІЖЖЯ\**

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):  
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку  
за міжнародними стандартами фінансової звітності

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)**  
на 31 грудня 2016 р.

Форма №1 Код за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	1	0
первісна вартість	1001	46	46
накопичена амортизація	1002	(45)	-46
Незавершені капітальні інвестиції	1005	23	178
Основні засоби	1010	2780	1875
первісна вартість	1011	6428	6405
знос	1012	(3 648)	-4530
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	0
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	0
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>2804</b>	<b>2053</b>

<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	766	3354
Виробничі запаси	1101	120	271
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	190	123
Товари	1104	456	2960
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	2771	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3876	5800
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	1000	344
у тому числі з податку на прибуток	1136	737	3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	36	62
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	2929	199
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	2929	199
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	2500	1270
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>13878</b>	<b>11029</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>16682</b>	<b>13082</b>



Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	9	9
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4537	8526
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>4546</b>	<b>8535</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	349	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>349</b>	<b>0</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	9766	2591
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	534	993
розрахунками з бюджетом	1620	0	3
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	1	8
розрахунками з оплати праці	1630	135	84
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	0
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1351	868
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>11787</b>	<b>4547</b>
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	<b>1700</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	<b>1800</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>16682</b>	<b>13082</b>

**Підприємство** **ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "СЛАВУТИЧ-ТАРА"**  
**Територія**  
**Організаційно-правова форма господарювання**  
**Вид економічної діяльності**  
**Середня кількість працівників**  
**Адреса, телефон** **МІСТО ЗАПОРІЖЖЯ**  
**Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака**  
**Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):**  
**за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку**  
**за міжнародними стандартами фінансової звітності**

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)**  
**на 31 грудня 2017 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	46	0
накопичена амортизація	1002	-46	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	178	1235
Основні засоби	1010	1875	1633
первісна вартість	1011	3917	4355
знос	1012	(2 042)	(2 722)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	0
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	0
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>2053</b>	<b>2868</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	3354	2256

Виробничі запаси	1101	271	272
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	123	124
Товари	1104	2960	1860
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5800	14456
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	344	16
у тому числі з податку на прибуток	1136	3	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	62	62
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	199	130
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	199	130
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	1270	4
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>11029</b>	<b>16924</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>13082</b>	<b>19792</b>

Пасив	Кодрядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	9	9
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	8526	11570
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>8535</b>	<b>11579</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	1332
Векселі видані	1605	2591	2882
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	993	2466
розрахунками з бюджетом	1620	3	1070
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	8	43
розрахунками з оплати праці	1630	84	130
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	0
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	214
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	868	76
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>4547</b>	<b>8213</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>13082</b>	<b>19792</b>

**Підприємство** **ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "СЛАВУТИЧ-ТАРА"**  
**Територія**  
**Організаційно-правова форма господарювання**  
**Вид економічної діяльності**  
**Середня кількість працівників**  
**Адреса, телефон** **МІСТО ЗАПОРІЖЖЯ**  
**Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака**  
**Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):**  
**за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку**  
**за міжнародними стандартами фінансової звітності**

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)**  
**на 31 грудня 2018 р.**

Форма №1 Код за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	-	12
первісна вартість	1001	0	18
накопичена амортизація	1002	-	(6)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1235	0
Основні засоби	1010	1633	1054
первісна вартість	1011	4355	4611
знос	1012	(2 722)	(3 557)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	0
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	0
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>2868</b>	<b>1066</b>

<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	2256	6246
Виробничі запаси	1101	272	571
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	124	1079
Товари	1104	1860	4596
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14456	22197
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	16	11
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	0	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	62	8
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	130	2
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	130	2
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	4	1
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>16924</b>	<b>28465</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>19792</b>	<b>29531</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	9	9
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11570	14753
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>11579</b>	<b>14762</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	1332	1589
Векселі видані	1605	2882	2882
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	2466	9268
розрахунками з бюджетом	1620	1070	505
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	43	80
розрахунками з оплати праці	1630	130	175
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	0
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	214	266
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	76	4
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>8213</b>	<b>14769</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>19792</b>	<b>29531</b>

Додаток 1  
до Національного положення  
(стандарту) бухгалтерського обліку 1  
"Загальні вимоги до фінансової  
звітності"

Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	<b>Коди</b>	
	2018	01
	33652465	

Підприємство

ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО  
"СЛАВУТИЧ-ТАРА"  
(найменування)

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**  
за 2017 р.

Форма №2

Код за ДКУД	180100 3
-------------	-------------

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	93 938	54 460
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
Премії підписані, валова сума	2011	-	-
Премії, передані у перестраховання	2012	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(76 530)	(38 768)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий :</b>			
прибуток	2090	17 408	15 692
збиток	2095	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	48	-
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і с/г продукції	2122	-	-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(1 288)	(582)
Витрати на збут	2150	(10 157)	(8 175)
Інші операційні витрати	2180	(1 794)	(552)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	4 217	6 383



збиток	2195	-	-
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1	23
Інші доходи	2240	-	-
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(201)	(942)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-	-
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	4 017	5 464
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(973)	(858)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	3 044	4 606
збиток	2355	-	-

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>3 044</b>	<b>4 606</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	218	565
Витрати на оплату праці	2505	2 912	1 817
Відрахування на соціальні заходи	2510	665	389
Амортизація	2515	680	520
Інші операційні витрати	2520	9 052	6 267
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>13 527</b>	<b>9 558</b>

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акц	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Дата (рік, місяць, число)	<b>Коди</b>	
	2019	01
	за ЄДРПОУ 33652465	

Підприємство

ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО  
"СЛАВУТИЧ-ГАРА"  
(найменування)

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**  
за 2018 р.

Форма №2

Код за  
ДКУД**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	162 892	93 938
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
Премії підписані, валова сума	2011	-	-
Премії, передані у перестраховання	2012	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(136 252)	(76 530)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий :</b>			
прибуток	2090	26 640	17 408
збиток	2095	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	73	48
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і с/г продукції	2122	-	-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(1 364)	(1 288)
Витрати на збут	2150	(19 826)	(10 157)
Інші операційні витрати	2180	(1 411)	(1 794)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-

<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	4 112	4 217
збиток	2195	-	-
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	1
Інші доходи	2240	-	-
Доход від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(233)	(201)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	-	-
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	3 879	4 017
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(696)	(973)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	3 183	3 044
збиток	2355	-	-

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>3 183</b>	<b>3 252</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	5 537	218
Витрати на оплату праці	2505	3 968	2 912
Відрахування на соціальні заходи	2510	904	665
Амортизація	2515	844	680
Інші операційні витрати	2520	20 763	9 274
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>32 016</b>	<b>13 527</b>

ДОДАТОК Б  
АГРЕГОВАНИЙ АНАЛІТИЧНИЙ БАЛАНС ПРОМИСЛОВОГО  
ПІДПРИЄМСТВА ПП "СЛАВУТИЧ-ТАРА" ЗА 2016 – 2018 рр.

## Додаток Б.1

Агрегований аналітичний баланс ПП «СЛАВУТИЧ-ТАРА»  
станом на 31.12.2016 р.

Найменування статей	На поч. 2016 року		На кін. 2016 року		Відхилення		
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Т росту
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Необоротні активи:							
Нематеріальні активи	1	0,0%	0	0,0%	-1	0,0%	0,00%
Незавершені капітальні інвестиції	23	0,1%	178	1,4%	155	1,2%	773,91%
Основні засоби	2780	16,7%	1875	14,3%	-905	-2,3%	67,45%
Усього за розділом I	2804	16,8%	2053	15,7%	-751	-1,1%	73,22%
II. Оборотні активи:							
Запаси	766	4,6%	3354	25,6%	2588	21,0%	437,86%
Виробничі запаси	120	0,7%	271	2,1%	151	1,4%	225,83%
Готова продукція	190	1,1%	123	0,9%	-67	-0,2%	64,74%
Товари	456	2,7%	2960	22,6%	2504	19,9%	649,12%
Векселі одержані	2771	16,6%		0,0%	-2771	-16,6%	0,00%
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги.	3876	23,2%	5800	44,3%	1924	21,1%	149,64%
Дебіторська заборгованість за рахунками з бюджетом	1000	6,0%	344	2,6%	-656	-3,4%	34,40%
Інша поточна дебіторська заборгованість	36	0,2%	62	0,5%	26	0,3%	172,22%
Витрати майбутніх періодів	0	-	0	-	-	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти	2929	17,6%	199	1,5%	-2730	-16,0%	6,79%
Інші оборотні активи	2500	15,0%	1270	9,7%	-1230	-5,3%	50,80%
Усього за розділом II	13878	83,2%	11029	84,3%	-2849	1,1%	79,47%
III Необоротні активи та групи вибуття							
Баланс	16682	100	13082	100	-3600	0,0%	78,42%

## Продовження Додатку Б.1

Найменування статей	На поч. 2016 року		На кін. 2016 року		Відхилення		
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Т росту
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>I. Власний капітал:</b>							
Зареєстрований (пайовий) капітал	9	0,1%	9	0,1%	0	0,0%	100,00%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	4537	27,2%	8526	65,2%	3989	38,0%	187,92%
Усього за розділом I	4546	27,3%	8535	65,2%	3989	38,0%	187,75%
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>							
Забезпечення виплат персоналу	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Інші довгострокові зобов'язання	349	2,1%	0	0,0%	-349	-2,1%	-
Усього за розділом II	349	2,1%	0	0,0%	-349	-2,1%	-
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення:</b>							
Короткострокові кредити банків	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Векселі видані	9766	58,5%	2591	19,8%	-7175	-38,7%	26,53%
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	534	3,2%	993	7,6%	459	4,4%	185,96%
<b>Поточні зобов'язання за розрахунками:</b>							
- з бюджетом		0,0%	3	0,0%	3	0,0%	-
- зі страхування	1	0,0%	8	0,1%	7	0,1%	800,00%
- з оплати праці	135	0,8%	84	0,6%	-51	-0,2%	62,22%
Інші поточні зобов'язання	1351	8,1%	868	6,6%	-483	-1,5%	64,25%
Усього за розділом III	11787	70,7%	4547	34,8%	-7240	-35,9%	38,58%
Баланс	16682	100	13082	100	-3600	0,0%	78,42%

Агрегований аналітичний баланс ПП «СЛАВУТИЧ-ТАРА»  
станом на 31.12.2017 р.

Найменування статей	На поч. 2017 року		На кін. 2017 року		Відхилення		
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Т росту
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Необоротні активи:							
Нематеріальні активи	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Незавершені капітальні інвестиції	178	1,4%	1235	6,2%	1057	4,9%	693,82%
Основні засоби	1875	14,3%	1633	8,3%	-242	-6,1%	87,09%
Усього за розділом I	2053	15,7%	2868	14,5%	815	-1,2%	139,70%
II. Оборотні активи:							
Запаси	3354	25,6%	2256	11,4%	-1098	-14,2%	67,26%
Виробничі запаси	271	2,1%	272	1,4%	1	-0,7%	100,37%
Готова продукція	123	0,9%	124	0,6%	1	-0,3%	100,81%
Товари	2960	22,6%	1860	9,4%	-1100	-13,2%	62,84%
Векселі одержані		0,0%		0,0%	0	0,0%	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	5800	44,3%	14456	73,0%	8656	28,7%	249,24%
Дебіторська заборгованість за рахунками з бюджетом	344	2,6%	16	0,1%	-328	-2,5%	4,65%
Інша поточна дебіторська заборгованість	62	0,5%	62	0,3%	0	-0,2%	100,00%
Витрати майбутніх періодів	0	0,0%		0,0%	0	0,0%	-
Грошові кошти та їх еквіваленти	199	1,5%	130	0,7%	-69	-0,9%	65,33%
Інші оборотні активи	1270	9,7%	4	0,0%	-1266	-9,7%	0,31%
Усього за розділом II	11029	84,3%	16 924	85,5%	5895	1,2%	153,45%
III Необоротні активи та групи вибуття							
Баланс	13082	100	19792	100	6710	0,0%	151,29%

## Продовження Додатку Б.2

Найменування статей	На поч. 2017 року		На кін. 2017 року		Відхилення		
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Т росту
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>I. Власний капітал:</b>							
Зареєстрований (пайовий) капітал	9	0,1%	9	0,0%	0	0,0%	100,00%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	8526	65,2%	11570	58,5%	3044	-6,7%	135,70%
Усього за розділом I	8535	65,2%	11579	58,5%	3044	-6,7%	135,66%
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>							
Забезпечення виплат персоналу	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Інші довгострокові зобов'язання	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Усього за розділом II	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення:</b>							
Короткострокові кредити банків	0	0,0%	1332	6,7%	1332	6,7%	-
Поточні забезпечення	0	0,0%	214	1,1%	214	1,1%	-
Векселі видані	2591	19,8%	2882	14,6%	291	-5,2%	111,23%
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	993	7,6%	2466	12,5%	1473	4,9%	248,34%
<b>Поточні зобов'язання за розрахунками:</b>							
- з бюджетом	3	0,0%	1070	5,4%	1067	5,4%	-
- зі страхування	8	0,1%	43	0,2%	35	0,2%	537,50%
- з оплати праці	84	0,6%	130	0,7%	46	0,0%	154,76%
Інші поточні зобов'язання	868	6,6%	76	0,4%	-792	-6,3%	8,76%
Усього за розділом III	4547	34,8%	8213	41,5%	3666	6,7%	180,62%
Баланс	13082	100	19792	100	6710	0,0%	151,29%



Агрегований аналітичний баланс ПП «СЛАВУТИЧ-ТАРА»  
станом на 31.12.2018 р.

Найменування статей	На поч. 2018 року		На кін. 2018 року		Відхилення		
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Т росту
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Необоротні активи:							
Нематеріальні активи	0	0,0%	12	0,0%	12	0,0%	-
Незавершені капітальні інвестиції	1235	6,2%	0	0,0%	-1235	-6,2%	0,00%
Основні засоби	1633	8,3%	1054	3,6%	-579	-4,7%	64,54%
Усього за розділом I	2868	14,5%	1066	3,6%	-1802	-10,9%	37,17%
II. Оборотні активи:							
Запаси	2256	11,4%	6246	21,2%	3990	9,8%	276,86%
Виробничі запаси	272	1,4%	571	1,9%	299	0,6%	209,93%
Готова продукція	124	0,6%	1079	3,7%	955	3,0%	870,16%
Товари	1860	9,4%	4596	15,6%	2736	6,2%	247,10%
Векселі одержані		0,0%		0,0%	0	0,0%	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	14456	73,0%	22197	75,2%	7741	2,1%	153,55%
Дебіторська заборгованість за рахунками з бюджетом	16	0,1%	11	0,0%	-5	0,0%	68,75%
Інша поточна дебіторська заборгованість	62	0,3%	8	0,0%	-54	-0,3%	12,90%
Витрати майбутніх періодів	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Грошові кошти та їх еквіваленти	130	0,7%	2	0,0%	-128	-0,7%	1,54%
Інші оборотні активи	4	0,0%	1	0,0%	-	-	25,00%
Усього за розділом II	16 924	85,5%	28 465	96,4%	11541	10,9%	168,19%
Витрати майбутніх періодів	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
III Необоротні активи та групи вибуття							
Баланс	19792	100	29531	100	9739	0,0%	149,21%

## Продовження Додатку Б.3

Найменування статей	На поч. 2018 року		На кін. 2018 року		Відхилення		
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Т росту
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>I. Власний капітал:</b>							
Зареєстрований (пайовий) капітал	9	0,0%	9	0,0%	0	0,0%	100,00%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	11570	58,5%	14753	50,0%	3183	-8,5%	127,51%
Усього за розділом I	11579	58,5%	14762	50,0%	3183	-8,5%	127,49%
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>							
Забезпечення виплат персоналу	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Інші довгострокові зобов'язання	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Усього за розділом II	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення:</b>							
Короткострокові кредити банків	1332	6,7%	1589	5,4%	257	-1,3%	119,29%
Поточні забезпечення	214	1,1%	266	0,9%	52	-0,2%	124,30%
Векселі видані	2882	14,6%	2882	9,8%	0	-4,8%	100,00%
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2466	12,5%	9268	31,4%	6802	18,9%	375,83%
<b>Поточні зобов'язання за розрахунками:</b>							
- з бюджетом	1070	5,4%	505	1,7%	-565	-3,7%	47,20%
- зі страхування	43	0,2%	80	0,3%	37	0,1%	186,05%
- з оплати праці	130	0,7%	175	0,6%	45	-0,1%	134,62%
Інші поточні зобов'язання	76	0,4%	4	0,0%	-72	-0,4%	5,26%
Усього за розділом III	8213	41,5%	14769	50,0%	6556	8,5%	179,82%
Баланс	19792	100	29531	100	9739	0,0%	149,21%