

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ  
ФАКУЛЬТЕТ ОБЛІКУ, ФІНАСІВ ТА АУДИТУ  
КАФЕДРА АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ**

**ДЗЮБЕНКО Марія Олександрівна**

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ  
ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ**

**Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «Бакалавр»**

**Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»**

**Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»**

**Освітньо-професійна програма «Облік і оподаткування»**

**Науковий керівник:**

**кандидат економічних наук, доцент**

**завідувач кафедри аналізу та аудиту**

**Мулик Тетяна Олексіївна**

**ВІННИЦЯ – 2024**

**Затверджую**  
Завідувач кафедри аналізу та  
аудиту

\_\_\_\_\_ Т.О. Мулик

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 р.

### ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

Студент(у/ці) \_\_\_\_\_ Дзюбенко Марії Олександрівні

на тему «Обліково-аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємств»

затверджена Наказом від «11» вересня 2023 р., № 210 з

### Календарний план виконання кваліфікаційної роботи

Структура роботи		Термін підготовки
Вступ		
Розділ 1	Теоретичні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємств	
Розділ 2	Стан обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємств	
Розділ 3	Вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємств	
висновки та пропозиції		
Список використаних джерел		

Термін подання роботи на кафедру

для попереднього захисту «» \_\_\_\_\_ 20 р.

Завдання видав керівник « » \_\_\_\_\_ 20 р.

Підпис \_\_\_\_\_

## АНОТАЦІЯ

*Предметом дослідження є методологічні, організаційні та практичні питання обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємств.*

*Об'єктом дослідження роботи є діяльність підприємств в частині операцій, пов'язаних з обліково-аналітичним забезпеченням управління діловою активністю підприємств. Для проведення даного дослідження було визначено підприємство ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП», м. Вінниця, Вінницької області.*

*Метою дослідження є розробка і обґрунтування теоретичних і практичних положень щодо обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємств а також напрями його удосконалення.*

*Завдання роботи: розкрити економічна сутність ділової активності підприємства; охарактеризувати систему управління діловою активністю підприємства; висвітлити поняття обліково-аналітичного забезпечення та його роль в управлінні діловою активністю підприємства; охарактеризувати основну діяльність та фінансовий стан ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»; розкрити методичне забезпечення оцінки ділової активності підприємства; проаналізувати ділову активність ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»; дослідити облікове забезпечення управління діловою активністю підприємства; охарактеризувати напрями вдосконалення ефективності ділової активності підприємств та її обліково-аналітичного забезпечення шляхом управління їх заборгованістю; розробити механізм оцінки ділової активності як необхідної умови ефективного управління економічною безпекою підприємств.*

За результатами дослідження сформульовані висновки та пропозиції щодо вдосконалення обліку та аналізу грошових коштів.

**Ключові слова:** ділова активність, управління діловою активністю, обліково-аналітичне забезпечення, фінансовий стан підприємства.

## ЗМІСТ

### ВСТУП

#### РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

- 1.1 Економічна сутність ділової активності підприємства
- 1.2 Система управління діловою активністю підприємства
- 1.3 Поняття обліково-аналітичного забезпечення та його роль в управлінні діловою активністю підприємства

#### РОЗДІЛ 2 СТАН ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

- 2.1 Організаційно-економічна характеристика ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»
- 2.2 Методичне забезпечення оцінки ділової активності підприємства
- 2.3 Аналіз ділової активності ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»
- 2.4 Облікове забезпечення управління діловою активністю підприємства

#### РОЗДІЛ 3 ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

- 3.1 Напрями вдосконалення ефективності ділової активності підприємств та її обліково-аналітичного забезпечення шляхом управління їх заборгованістю
- 3.2 Розробка механізму оцінки ділової активності як необхідної умови ефективного управління економічною безпекою підприємств

### ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

### ДОДАТКИ

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Ділова активність підприємств, в сучасних умовах господарювання, потребує високої ефективності та точності в управлінні фінансовими та економічними процесами. Одним з ключових інструментів, який допомагає досягти цих цілей, є обліково-аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємств.

Обліково-аналітичне забезпечення - це система обліку, аналізу та звітності, яка дозволяє збирати, обробляти та аналізувати інформацію про фінансові та економічні операції підприємства. Ця інформація є важливою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, планування діяльності, контролю за виконанням поставлених завдань та забезпечення стійкості та конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Обліково-аналітичне забезпечення включає в себе різноманітні інструменти та методи, такі як системи обліку, системи аналізу, системи звітності та інформаційні системи. Вони сприяють систематизації та структуризації інформації, що дозволяє управлінцям отримувати об'єктивну картину фінансового стану підприємства, виявляти тенденції розвитку та ризику, а також приймати оперативні та стратегічні рішення.

Завдяки обліково-аналітичному забезпеченню, підприємства можуть ефективно використовувати свої ресурси, оптимізувати фінансові процеси, зменшувати ризики та досягати поставлених цілей. Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення стає невід'ємною складовою успішного управління діловою активністю підприємства в умовах сучасного бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки ділової активності підприємств внесли вчені-економісти: О.М. Анісімова, Г.Г. Кірейцев, М.І. Петренко, Т.О. Мулик, Ю.С. Цал-Цалко, Л.О. Коваленко, О.Ф. Томчук, Т.П. Куриленко, Л.М. Ремньова, Г.І. Ткачук, Н.Л. Мешкова, Я.І. Мулик, А.Д. Шеремет, Н.Б. Кащена тощо. Вони розглядали

питання сутності ділової активності, показників що її характеризують та порядку їх визначення, особливостей оцінки ділової активності та її рівнів тощо. Але особливого значення набуває поняття ділової активності підприємства та показників, що її характеризують, адже досі немає єдиного підходу щодо його визначення.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є розробка і обґрунтування теоретичних і практичних положень щодо обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємств а також напрями його удосконалення.

Для досягнення визначеної мети, в роботі окреслено наступні завдання:

- розкрити економічна сутність ділової активності підприємства;
- охарактеризувати систему управління діловою активністю підприємства;
- висвітлити поняття обліково-аналітичного забезпечення та його роль в управлінні діловою активністю підприємства;
- охарактеризувати основну діяльність та фінансовий стан ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»;
- розкрити методичне забезпечення оцінки ділової активності підприємства;
- проаналізувати ділову активність ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»;
- дослідити облікове забезпечення управління діловою активністю підприємства;
- охарактеризувати напрями вдосконалення ефективності ділової активності підприємств та її обліково-аналітичного забезпечення шляхом управління їх заборгованістю;
- розробити механізм оцінки ділової активності як необхідної умови ефективного управління економічною безпекою підприємств.

**Об'єкт і предмет дослідження.** Об'єктом дослідження є діяльність підприємств в частині операцій, пов'язаних з обліково-аналітичним забезпеченням управління діловою активністю підприємств. Для проведення

даного дослідження було визначено підприємство ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП», м. Вінниця, Вінницької області.

**Предметом дослідження** є методологічні, організаційні та практичні питання обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємств.

**Методи дослідження.** При дослідженні питань, що розглядались в дипломній роботі, використовувались методи фундаментальної, загальнонаукової методології пізнання досліджуваних явищ та процесів. Зокрема, досліджувались теоретико-методичні засади обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємств. При оцінці організації обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємств використовувались методи: спостереження, табличний, аналіз, синтез, порівняння, методи абстрагування тощо.

Інформаційними джерелами дослідження слугували матеріали досліджуваного підприємства: дані первинного, аналітичного та синтетичного обліку, звітність підприємства та установчі документи.

**Структура та обсяг дипломної роботи.** Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Кількість найменувань у списку використаних джерел - 96.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

### 1.1. Економічна сутність ділової активності підприємства

Стабільність діяльності суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин забезпечується наявністю постійних зв'язків із контрагентами, розвиненістю торговельних відносин та сформованістю кадрового потенціалу. Ці умови стабільного розвитку неможливо досягти без постійного моніторингу фінансового, товарного ринків, ринку праці, без прояву активної позиції у діловому світі.

Оцінка ділової активності підприємства посідає вагоме місце в економічному аналізі. Від об'єктивності та точності оцінки ділової активності залежить якість важливих та відповідальних управлінських рішень підприємства, які дають змогу не пристосовуватися до змін на ринку, а активно реагувати та впливати на них. В цьому сенсі оцінка підходів до аналізу ділової активності підприємства та зокрема, аналіз підходів до визначення поняття ділова активність підприємства та показників, що її характеризують є досить важливими [44].

Термін «ділова активність» почав використовуватися у вітчизняній аналітичній літературі порівняно недавно – у зв'язку з впровадженням широко відомих у різних країнах світу методик аналізу фінансової звітності на основі системи аналітичних коефіцієнтів [36 с.105].

Основними цілями оцінки ділової активності підприємства є здійснення ефективних управлінських рішень з метою забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності в умовах ринкового середовища.

Вона є одним із головних індикаторів об'єктивної, своєчасної та всебічної оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства. Ділова активність охоплює найважливіші сфери життєдіяльності підприємства:



виробництво, фінанси, маркетинг, тому дає можливість оцінити внутрішню та зовнішню ефективність її організації [2, с.20].

Відносно поняття «ділова активність» підприємства немає єдиного підходу, тому в таблиці 1 наведемо значення даного терміну різними науковцями.

Таблиця 1

**Аналіз підходів до визначення поняття «ділова активність»  
підприємства**

<i>Автор, джерело</i>	<i>Сутність категорії</i>
1	2
Анісімова О.М. [2]	Ділова активність охоплює найважливіші сфери життєдіяльності підприємства: виробництво, фінанси, маркетинг, тому дає можливість оцінити внутрішню та зовнішню ефективність.
Кірейцев Г.Г. [23]	Ділова активність - це процес вибору оптимального співвідношення між наборами економічних ресурсів та окремо між обсягами виробництва і різноманітних продуктів за допомогою цих ресурсів.
Л.О. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. [25]	Ділова активність – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства і визначається такими критеріями, як місце підприємства на ринку, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність.
Куриленко Т.П. [27]	Ділова активність підприємства - це мотивований на макро- та мікрорівні процес управління ефективністю господарської діяльності суб'єктів економічних відносин.
Петренко М.І. [64]	Головними якісними і кількісними критеріями ділової активності підприємства є: широта ринків збуту продукції, включаючи наявність постачань на експорт, репутація підприємства, ступінь плану основних показників господарської діяльності
Цал-Цалко Ю. С. [89]	Ділова активність підприємства формується за рахунок внутрішньої і зовнішньої ефективності. Внутрішня ефективність забезпечується організацією господарської діяльності, зовнішня – найкращим асортиментом готової продукції, товарів, робіт і послуг.
Школьник І.О. [86]	Ділова активність означає зусилля, які підприємство докладает для виходу на ринок продукції, праці, капіталу, а при аналізі фінансово-господарської діяльності цей термін застосовується для характеристики поточної виробничої і комерційної діяльності.
Кацена Н.Б, Горошанська О.О. Польова Т.В [21]	Ділова активність підприємства відображає ступінь його життєздатності в умовах нестабільної економіки, який залежить від застосовуваних керівництвом управлінських принципів, що проявляються через спектр реальних дій, спрямованих на динамічність розвитку суб'єкта господарювання і досягнення ним поставлених цілей та заданих програм.

1	2
Ткачук Г.Ю. [85]	Ділова активність - це економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства з позицій внутрішніх його змін і виявляється через зміну її інтенсивності у часі
Мулик Т.О., Навитанюк О.В. [44]	як системну характеристику діяльності підприємства, яка включає в себе оцінку ступеня напруженості та виконання плану за всіма показниками; сукупність зусиль, які спрямовані на підвищення прибутковості підприємства та привабливості для інвесторів; моніторинг та аналіз результативності використання ресурсів, що є в наявності у підприємства.

*Джерело: Побудовано автором на основі [2, 21, 23, 25, 27, 44, 64, 85, 86, 89].*

Так наприклад, на думку Ткачук Г.Ю., ділова активність - це економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства з позицій внутрішніх його змін і виявляється через зміну її інтенсивності у часі [85, с.89].

Як зазначає Петренко М.І. головними якісними і кількісними критеріями ділової активності підприємства є: широта ринків збуту продукції, включаючи наявність постачань на експорт, репутація підприємства, ступінь плану основних показників господарської діяльності, забезпечення заданих темпів їхнього росту, рівень ефективності використання ресурсів (капіталу), стійкість економічного росту [64, с.29].

Інший погляд на ділову активність мають Л.О. Коваленко та Л.М. Ремньова і ми погоджуємось з їх твердженням. На їх думку, ділова активність підприємства – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства і визначається такими критеріями, як місце підприємства на ринку, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність [25, с.300].

Крім того Куриленко Т.П. вважає, що процес ділової активності підприємства спрямований на забезпечення розвитку підприємства, збільшення трудової зайнятості й ефективне використання всіх видів ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності й формування сучасного інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів ринкових відносин і національної економіки в цілому [27].

Отже, проведений аналіз дає змогу інтегровано визначити сутність поняття ділової активності як системну характеристику діяльності підприємства, яка заключає в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану за всіма показниками; сукупність зусиль, які спрямовані на підвищення прибутковості підприємства та привабливості для інвесторів; моніторинг та аналіз результативності використання ресурсів, що є в наявності у підприємства (фінансові, матеріальні, нематеріальні, трудові та ін.).

Термін „ділова активність” може використовуватися при оцінці різноманітних явищ, подій, станів з різних позицій:

- 1) як властивість бізнесменів, підприємців;
- 2) для опису економічного стану в країни, фази економічного циклу;
- 3) як циклічний процес при здійсненні маркетингової діяльності;
- 4) як характеристика ринку збуту (розмір замовлень, стан розрахунків);
- 5) для оцінки діяльності підприємства (наприклад, економічного потенціалу, рівня беззбитковості), при плануванні;
- 6) для оцінки корпорацій: відкриття філій, відділень;
- 7) у фінансовому аналізі підприємства на основі сукупності коефіцієнтів [36].

Ділова активність – це узагальнене комплексне поняття, яке виражається через систему кількісних і якісних взаємопов'язаних економічних характеристик.

Як зазначає Мешкова Л.М., термін «ділова активність» може використовуватися при оцінці різноманітних явищ, подій, станів підприємства з різних позицій [36]:

- 1) як властивість бізнесменів, підприємців;
- 2) для опису економічного стану в країни, фази економічного циклу;
- 3) як циклічний процес при здійсненні маркетингової діяльності;
- 4) як характеристика ринку збуту (розмір замовлень, стан розрахунків);
- 5) для оцінки корпорацій: відкриття філій, відділень;
- 6) у фінансовому аналізі підприємства на основі сукупності

коефіцієнтів.

Загалом, ділова активність визначає і впливає на результат усієї господарської і фінансово-економічної діяльності, отриманий під дією різних факторів, які розглянуті на рис. 1.1



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

*Джерело:* [36]

Зовнішні та внутрішні фактори формують бізнес-середовище, яке фактично визначає положення підприємства на ринку, його економічний потенціал та фінансове благополуччя.

Отже, що ділова активність суб'єкта господарювання виступає індикатором розвиненості відносин, проявом прозорості діяльності, відкритості бізнес процесів, свідченням дієвості та дотримання законодавчих і нормативно-правових норм, наслідком ефективного управління.

В своїх дослідженнях ряд науковців звертають увагу на показники ділової активності. Так, на думку Мулик Я.І, показники ділової активності - це, перш за все, показники ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, що автоматично відносить їх до системи показників економічної ефективності. На її думку, до показників ділової активності слід відносити наступні: коефіцієнт оборотності активів; коефіцієнт оборотності оборотних засобів; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості [47, с. 96].

Крім того, ділова активність оцінюється на основі [36]:

- темпових показників сукупного капіталу, обсягу реалізації і прибутку;
- коефіцієнту стійкості економічного зростання, що представляє собою чотирьох факторну модель;
- аналізу ефективності використання ресурсів підприємства.

На нашу думку, до показників ділової активності, вважаємо за доцільне, відносити наступні: коефіцієнт оборотності активів; коефіцієнт оборотності оборотних засобів; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; коефіцієнт оборотності матеріальних запасів; коефіцієнт оборотності основних засобів; коефіцієнт оборотності власного капіталу; коефіцієнт рентабельності активів; коефіцієнт рентабельності власного капіталу та коефіцієнт рентабельності діяльності.

Отже аналіз ділової активності досить важливий на підприємстві і його можна проводити із дотриманням наступних етапів (рис.1.2).

Таким чином, оцінка ділової активності полягає у дослідженні можливості підприємства мобілізувати з різних джерел фінансові ресурси, а також ефективно їх використовувати, забезпечуючи зростання прибутку та капіталу.

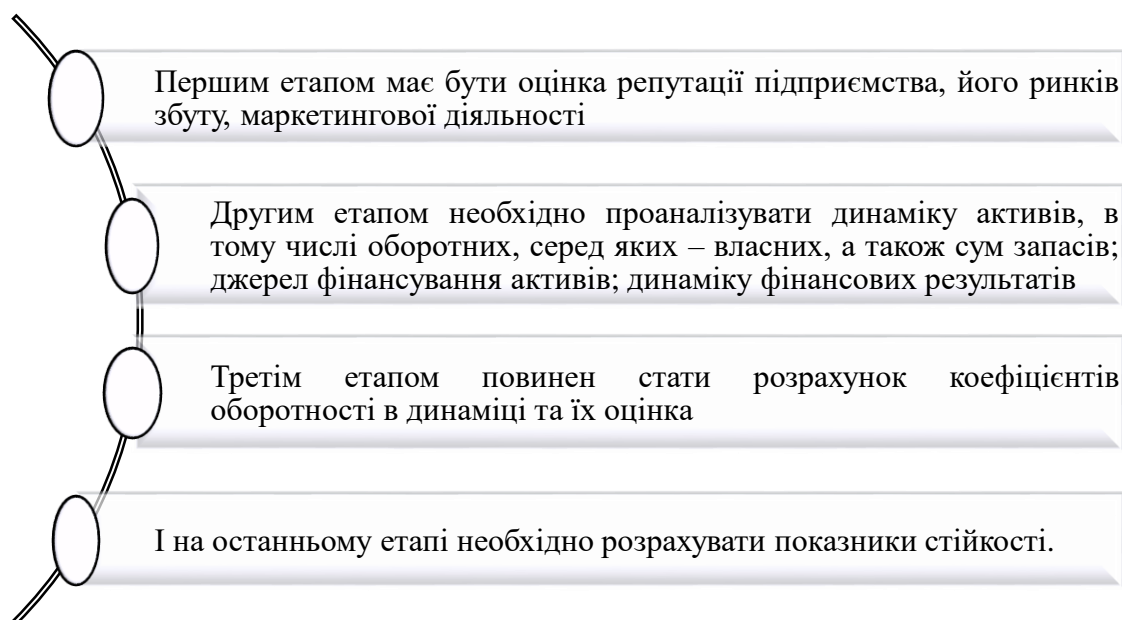


Рис.1.2. Основні етапи аналізу ділової активності

*Джерело: Побудовано авторами на основі [85 , с. 89].*

Розрізняють наступні способи збільшення та стабілізації рівня ділової активності: нейтралізація надмірно великих залишків запасів; реалізація неходової продукції по демпінговим цінам.

Демпінгова ціна – це штучно занижена ціна, менша за середні роздрібні ціни, а іноді й нижча за собівартість (витрат виробництва та обігу), за якою продається товар на зовнішньому і внутрішньому ринках. Демпінгові ціни вводяться з метою проникнення на ринок, завоювання місця на ньому, витіснення конкурентів.

Демпінг здійснюється державою і компаніями з метою покриття у майбутньому поточних збитків, коли завдяки його застосуванню буде досягнуто стійке становище на ринку.

Однак часто і фірми, й держава використовують демпінг як разовий захід швидкого одержання необхідних коштів, валюти; дослідження ринкового середовища; скорочення тривалості комерційного циклу; забезпечення ритмічної та злагодженої роботи підприємства; ліквідація простоїв обладнання; постійне здійснення аналізу ділової активності; розробка та прийняття управлінських рішень з урахуванням результатів аналізу.

Необхідною умовою якісної розробки методичних положень оцінки ділової активності є її науково-обґрунтована класифікація. На підставі дослідження існуючих точок зору пропонуємо виділити десять класифікаційних ознак ділової активності, за якими будуть визначитися її види (табл. 1.2).

Отже, аналіз різних підходів до поняття ділової активності дає змогу інтегровано визначити його сутність - як системну характеристику діяльності підприємства, яка включає в себе оцінку ступеня напруженості та виконання плану за всіма показниками; сукупність зусиль, які спрямовані на підвищення прибутковості підприємства та привабливості для інвесторів; моніторинг та аналіз результативності використання ресурсів, що є в наявності у підприємства.

## Класифікація ділової активності

Класифікаційна ознака	Види ділової активності
1	2
<i>За масштабом охоплення</i>	У країні; У регіоні; У галузі; На підприємстві.
<i>За змістом оцінюваних об'єктів</i>	Фінансова; Операційна; Інвестиційна; Інноваційна; Ринкова; Організаційно-управлінська.
<i>За стадіями життєвого циклу підприємства</i>	На етапі створення; На етапі первісного здійснення діяльності; На етапі активного зростання; На етапі «зрілості»; На етапі «старіння».
<i>За ступенем відношення до суб'єкта господарювання</i>	Внутрішня; Зовнішня.
<i>За сферою діяльності</i>	Основного виду діяльності; Інших видів діяльності.
<i>За часовим аспектом</i>	Ретроспективна; Поточна; Прогнозна.
<i>За горизонтами планування</i>	Тактична; Стратегічна.
<i>За ступенем реальності</i>	Реальна; Потенційна.
<i>За спрямованістю</i>	Інтегральна; Локальна.
<i>За рівнем активності</i>	Достатній; Задовільний; Незадовільний.

*Джерело: побудовано автором на основі [32]*

Ділова активність – це узагальнене комплексне поняття, яке виражається через систему кількісних і якісних взаємопов'язаних економічних характеристик.

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. Неоднозначність та відсутність єдиного тлумачення поняття «ділова активність» викликають і різноманітність аналітичних підходів.

До показників ділової активності необхідно відносити наступні: коефіцієнт оборотності активів; коефіцієнт оборотності оборотних засобів; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; коефіцієнт оборотності матеріальних запасів; коефіцієнт оборотності основних засобів; коефіцієнт оборотності власного капіталу; коефіцієнт рентабельності активів; коефіцієнт рентабельності власного капіталу та коефіцієнт рентабельності діяльності.

## 1.2. Система управління діловою активністю підприємства

Система управління підприємством, що керується концепцією управління діловою активністю, має бути комплексом принципів, функцій, методів, які використовуються з метою прийняття оптимального управлінського рішення (рис. 1.3).

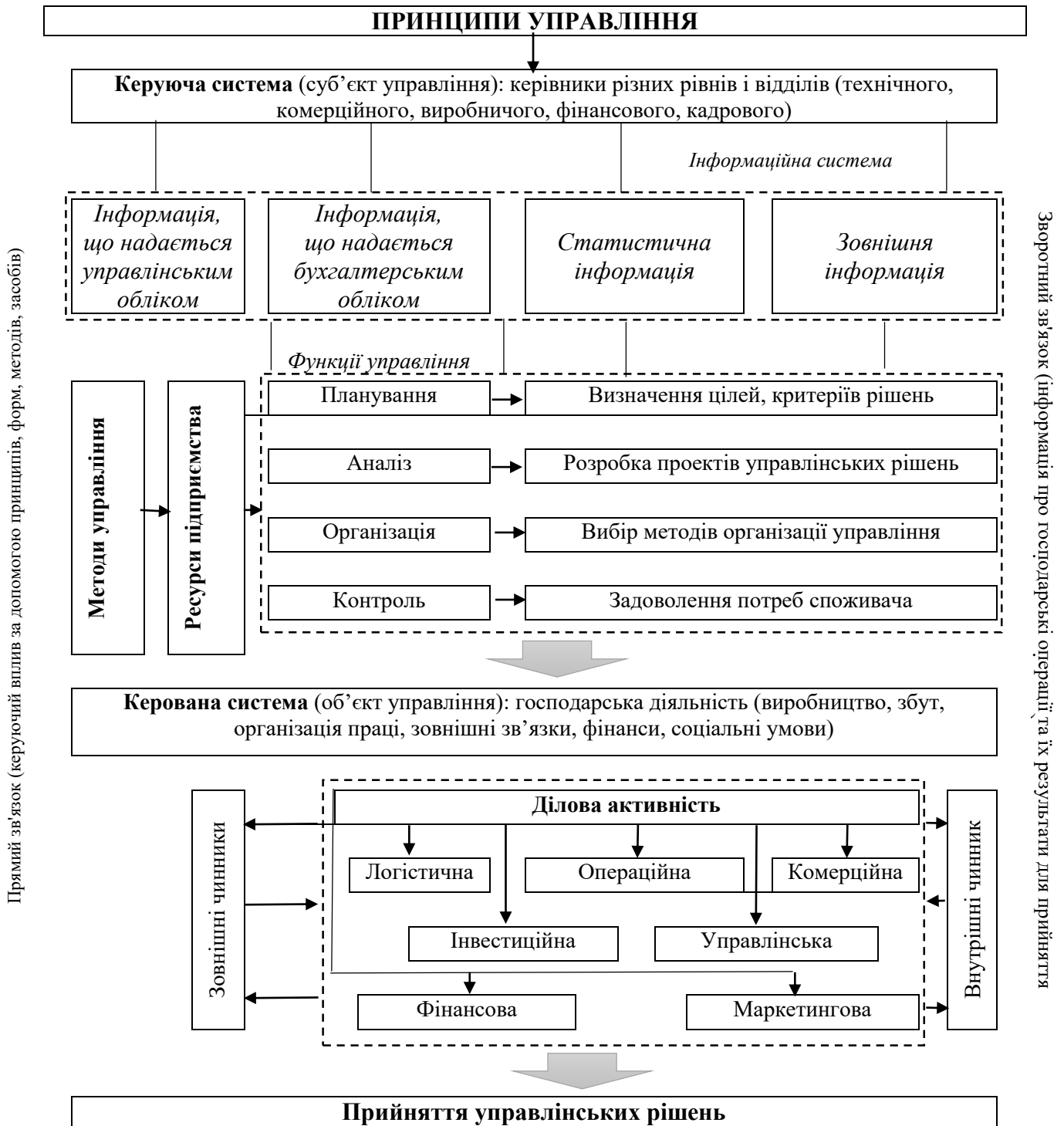


Рис. 1.3. Система управління діловою активністю виробничо-торговельного підприємства

Джерело: побудовано автором на основі [78]



Починаючи свою діяльність, органи управління підприємством визначають принципи управління, які в подальшому є головними правилами його діяльності.

Одні автори основними з них вважають такі:

- висока надійність інформації;
- можливість коригування поточного плану;
- узгодження поточного плану управління одним ресурсом з планами управління іншими ресурсами;
- швидкість передачі вдосконаленого плану до виконання;
- організація та контроль виконання вдосконаленого плану [5].

Інші автори головними називають «принципи цілеспрямованості та гнучкості системи, структурно-функціональної єдності, взаємозв'язку та відкритості, різноманітності, децентралізації, нелінійності, ієрархічності» [39].

У наведених думках науковців протиріч немає, розрізняються вони лише ступенем деталізації. Ми приєднуємося до слів авторів, які вважають за необхідне дотримання низки принципів, зокрема «збереження цілісності системи, її єдності з навколишнім середовищем і наступної спрямованої упорядкованості елементів системи, її удосконалення, направлене на покращення функціонування усієї системи» [61]. Виконання цих принципів управління повинно забезпечити зростання ділової активності підприємств.

Як видно зі схеми, система управління діловою активністю виробничо-торговельним підприємством є сукупністю двох підсистем: керуючої (власне системи управління) та керованої (системи, що управляється).

Суб'єкту управління для того, щоб приймати певні рішення щодо ділової активності, необхідно володіти інформацією. Інформаційна система управління охоплює всі види обліку, що створюють масив управлінської інформації, котрий характеризує стан керованої системи та виконання управлінських рішень щодо ділової активності. Уся управлінська інформація

аналізується і, відповідно до результатів аналізу, готуються проекти управлінських рішень, які передаються в систему управління.

Через встановлення цілей та завдань керівництвом виробничо-торгівельного підприємства реалізується функція планування, завданням якої є визначення поточної ситуації, встановлення потенційних і бажаних результатів діяльності та визначення шляхів їх досягнення.

Дослідження показало, що серед загальних функцій управління діловою активністю науковці обов'язково виділяють таку функцію, як аналіз [5; 6; 9]. «Тільки чіткі та грамотні рішення, прийняті на основі проведеного економічного аналізу, можуть забезпечити результат, який дозволить підвищити ефективність прийнятих управлінських рішень» [5]. Економічний аналіз до-зволяє підвищити рівень планування, робить його науково обґрунтованим.

Розглянуті особливості системного підходу до управління свідчать, що економічний аналіз є надійним інструментом для вирішення проблем економічного аспекту ділової активності, а також для економічного обґрунтування рішень з інших проблем управління. Це дає змогу визначити місце економічного аналізу в системі управління діловою активністю підприємства.

Керуючись встановленими цілями та завданнями, органи управління починають аналізувати наявні в підприємства ресурси та розподіляти їх відповідним для досягнення цілі чином. На підприємствах, що використовують у своїй діяльності концепцією управління діловою активністю, найбільш вагомими ресурсами є: виробничі, комерційні, інвестиційні, управлінські, фінансові, маркетингові та логістичні. Однак для ефективної діяльності підприємство повинно враховувати й аналізувати всі наявні в нього ресурси.

Управління загальною діловою активністю відбувається через управлінський вплив на кожну її складову. Розглянемо певні особливості кожної підсистеми для виробничо-торгівельних підприємств.

Одним із основних видів економічної діяльності підприємств даної сфери є виробнича (операційна) діяльність, яка являє собою «сукупність дій працівників із застосуванням засобів праці, необхідних для перетворення ресурсів в готову продукцію...» [5]. Складність в управлінні даною підсистемою полягає «в суттєвій залежності кінцевого результату від інших підсистем, що робить її менш керованою» [6]. Тобто виникає проблема синхронності та узгодженості операційної (виробничої) підсистеми з іншими підсистемами. У зв'язку з цим ми вважаємо необхідним своєчасне отримування керівниками оперативної інформації про проблеми, які виникають в інших підсистемах, і з урахуванням неї, коригування своїх дій та прийняття рішень.

Не менш важливою підсистемою управління діловою активністю виробничо-торговельних підприємств є комерційна підсистема, яка пов'язана з реалізацією товарів та послуг, діяльністю з постачання виробничими ресурсами, торгово-посередницькою діяльністю. Ефективне управління комерційною складовою забезпечує комерційний успіх виробничо-торговельних підприємств на ринку, що найчастіше досягається через збільшення обсягів продажів.

Основне завдання управління інвестиційною складовою ділової активності полягає у спрямуванні інвестицій в ефективно діючу виробничу систему. Тому рівень інвестиційної активності на підприємстві залежить від якості організації виробництва. Також важливо відмітити, що ефективність інвестицій має набагато більше значення, ніж їхній обсяг.

Наступним видом діяльності є управлінська діяльність, яка являє собою «сукупність напрацьованих історичним досвідом, науковим пізнанням і талантом людей навиків, умінь, способів, засобів, доцільних вчинків і дій людини в сфері управління» [5]. Слід зауважити, що управлінська діяльність відзначається інтелектуальним характером і характеризується її спрямованістю на вироблення, прийняття й практичну реалізацію управлінських рішень щодо набору кадрів, підвищення їх кваліфікації,

моніторингу ринку праці, а також прогнозування потреби в них з урахуванням перспектив розвитку підприємства.

Процес управління даною підсистемою ділової активності охоплює аналіз діючої системи мотивації та розробку пропозицій з підвищення її ефективності. Крім того, на цю підсистему покладено відповідальність за якісний та кількісний склад персоналу.

Управління фінансовою складовою ділової активності виробничо-торговельних підприємств, на нашу думку, повинно реалізовуватися в напрямках пошуку джерел фінансування, оцінки їх доцільності, джерел економії витрат, напрямів підвищення ефективності використання та швидкості обороту активів підприємства.

Маркетингова складова ділової активності відповідає за просування продукції (послуг) на ринку. Управління цією складовою повинно йти не тільки в напрямках вибору ефективних і сучасних методів реклами продукції підприємства, оптимізації витрат на неї, але й також на створення відповідного бренда, просування торгової марки, підняття соціальної відповідальності підприємства, створення системи зворотного зв'язку зі споживачем.

Логістична система є найважливішою складовою, що охоплює всі ланки діяльності підприємства. Вона характеризується наявністю великої кількості елементів та складною взаємодією між ними. За допомогою логістичних систем «забезпечується можливість зниження витрат на транспортування, складування та скорочення часу на доставку продукції від виробника до споживача» [5].

Управління логістичною підсистемою визначається різноспрямованим характером її елементів, які взаємно перетинаються та мають місце в інших підсистемах. Це ускладнює контроль за якістю логістичних операцій, обліком витрат і розрахунком ефективності. Для полегшення цих процесів для великих підприємств пропонуємо створення єдиного управлінського логістичного центру з відповідним рівнем інформатизації.

Для невеликих підприємств створення та утримання такої структурної одиниці буде економічно недоцільним, що пов'язано з необхідністю додаткового фінансування витрат. Тому для таких підприємств пропонується визначення функціональних повноважень і закріплення їх за менеджером-координатором з питань логістики.

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

Дуже важливою складовою системи управління діловою активністю підприємства є методи, які використовує керуюча система для прийняття оптимальних управлінських рішень, тобто інструментарій управління. Це можуть бути адміністративні, соціально-психологічні та економічні методи та інструменти.

Особливо слід зосередитися на групі економічних методів, які мають бути спрямовані на комплексне та всебічне дослідження підприємств. Передусім це стосується аналітичних методів дослідження. Науковці зауважують, що «аналітичне оцінювання ділової активності підприємства дає змогу менеджменту швидко реагувати на зміни зовнішнього бізнес-середовища і приймати об'єктивні управлінські рішення» [19]. Підвищується важливість застосування методів аналізу для цілей управління в умовах ринкової конкуренції та кризи: «Прийняття і реалізація управлінських рішень

в ситуації підвищеної складності потребують аналітичного обґрунтування» [17].

Необхідність використання тих чи інших методів та інструментів при аналізі ділової активності визначаються аналітиком самостійно. У процесі аналізу використовуються абсолютні та відносні величини, здійснюється порівняння економічних параметрів об'єкта, що вивчається, і групування статистичних даних, деталізація і композиція, досліджуються динамічні ряди, застосовується елімінування, метод експертних оцінок, графічних побудов, економіко-математичні методи [38]. Проте, на нашу думку, в аналітичній роботі повинні ширше застосовуватися спеціальні методи і прийоми організаційного діагнозу, аналізу інформаційних потоків, вивчення конкретних виробничих і психологічних ситуацій, кореляція якісних ознак та ін.

Отже, реалізація стратегічних і тактичних планів підприємства потребує детального аналізу ділової активності. Найважливішою ознакою аналізу ділової активності є його орієнтація на стратегічний вектор досліджень, який передбачає комплексне дослідження внутрішніх економічних процесів на підприємстві з урахуванням впливу зовнішнього середовища та забезпечує попередження небажаних господарських ситуацій.

Реалізація функції аналізу дозволяє прийняти оптимальні управлінські рішення щодо розподілення ресурсного потенціалу підприємства та ефективного його використання. Тобто за допомогою аналізу ресурси розподіляють таким чином, щоб мати змогу найкраще реалізовувати власний потенціал. У результаті цих дій відбувається реалізація ще однієї функції управління – організаційної. Від того, яким чином буде організовано господарську діяльність виробничо-торговельного підприємства, також залежить її ефективність.

Ще одним дієвим інструментом у досягненні поставлених цілей і завдань є система контролю показників ділової активності підприємства. Контроль ділової активності слід розглядати як «окрему підсистему, яка

органічно та взаємопов'язано повинна діяти в межах всієї системи менеджменту фінансового стану підприємства. Тільки тоді за допомогою такого важеля, як рівень ділової активності, можливо підвищити кінцеву ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання» [83].

Таким чином, у керуючій системі розроблені проєкти управлінських рішень разом з іншою інформацією використовуються для формулювання управлінських рішень, які передаються на об'єкт управління (керовану систему). Своєю чергою, у керованій системі управлінські рішення щодо ділової активності передаються у відповідні підрозділи та забезпечується контроль за їх виконанням. Щодо всіх операцій, які здійснюються в підрозділах, формується відповідна первинна інформація, котра в порядку зворотного зв'язку направляється в інформаційну систему управління.

Запропонована система управління діловою активністю підприємства має свої особливості, що дасть можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо пошуку, формування та ефективного використання потенціалу виробничо-торговельних підприємств з метою забезпечення їх стійкого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності. Крім того, вона створить раціональні наукові підстави для визначення порівняльної конкурентоспроможності низки підприємств.

### **1.3. Поняття обліково-аналітичного забезпечення та його роль в управлінні діловою активністю підприємства**

Поняття «обліково-аналітичне забезпечення» пов'язане із таким поняттям як – «забезпечення», що означає сукупність засобів, заходів та умов, які необхідні для підтримання нормального функціонування системи. Тобто під цим терміном слід розуміти процес підготовки облікової та аналітичної інформації, під час якого використовується методичний, технологічний та організаційний рівні формування облікового забезпечення, який ґрунтується

на відомостях фінансового, управлінського, податкового і статистичного видів обліку.

Також в цьому контексті варто приділити увагу нормативному забезпеченню, яке утворюють не лише міжнародні та національні регулюючі механізми, а й специфічні документи, закріплені на рівні суб'єкта господарювання, що в загальному підсумку формують інформаційний базис для визначення основних засад організації діяльності підприємств. Обліково-аналітична інформація - здійснює рух в системі управління для виконання основних завдань діяльності суб'єкта господарювання.

В цьому ж випадку обліково-аналітичне забезпечення варто розглядати як інформаційний базис для функціонування підприємства, джерелами формування якого є підсистеми обліку, аналізу та аудиту.

Враховуючи підходи до структуризації обліку, формування інформаційних потоків суб'єкт господарювання здійснює в межах фінансового, управлінського, податкового, статистичного та оперативного обліку. Основний обсяг економічної інформації зацікавлені особи отримують з даних фінансового обліку [92].

Однак звітні показники фінансового обліку не дають змоги повністю відобразити виробничі перспективи, ресурсний потенціал та фінансові можливості, адже вони містять інформацію про результати діяльності підприємства на конкретну дату. Тому його доповненням є дані управлінського обліку, які відкриті лише для вузького 13 кола внутрішніх користувачів. Для складання внутрішньої звітності використовуються не лише показники бухгалтерського обліку, а й неекономічна інформація. Інформаційний базис для потреб управління формують також дані статистичного та податкового обліку.

Але забезпечення вхідними даними зацікавлених сторін, які можна отримати з форм звітності – лише частина всього складного процесу керування та контролю діяльності підприємства. Зважене та ефективне рішення має базуватися на достовірних розрахунках, точному та всебічному аналізі, який з



усього масиву інформаційного потоку може виокремити головні показники та допомогти спрогнозувати перспективи розвитку організації.

В цій підсистемі можна виділити фінансовий аналіз, який є елементом фінансового обліку і надає зовнішнім зацікавленим особам інформацію, отриману на основі даних публічної звітності, та управлінський аналіз, показники якого мають сформувавши уявлення про стан функціонування всієї господарської системи [20]. Також система обліково-аналітичного забезпечення не може повноцінно функціонувати без контролю. Наразі на підприємствах питаннями дотримання встановлених вимог та критеріїв займається підсистема аудиту, яка передбачає проведення внутрішнього та зовнішнього аудиту.

Тож відповідно до вище сказаного, метою обліково-аналітичного забезпечення на підприємстві є генерування інформаційних ресурсів для керування господарською діяльністю, прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень та контроль за їх реалізацією. Враховуючи це, можна виділити наступні завдання та функції обліково-аналітичного забезпечення, що допоможуть даній системі реалізувати своє призначення (рис. 1.3).

Реалізація зазначених завдань та функцій можлива лише за умови відповідності обліково-аналітичного забезпечення певним вимогам та принципам, які допоможуть вибудувати логічний взаємозв'язок між всіма структурними елементами системи. Проте формування чіткого переліку принципів, на яких базується функціонування обліково-аналітичного забезпечення в науковій літературі є актуальним питанням.

Тому, проаналізувавши роботи вчених в цьому питанні, пропонуємо створити взаємопов'язану структуру вимог щодо наступних напрямків: формування взаємопов'язаної системи; забезпечення підготовки якісної інформації; організації бухгалтерського обліку та здійснення управління підприємством, що в сукупності дозволить визначити увесь перелік принципів, на яких повинна будуватися система обліково-аналітичного забезпечення управління для стабільного та ефективного розвитку

підприємства.

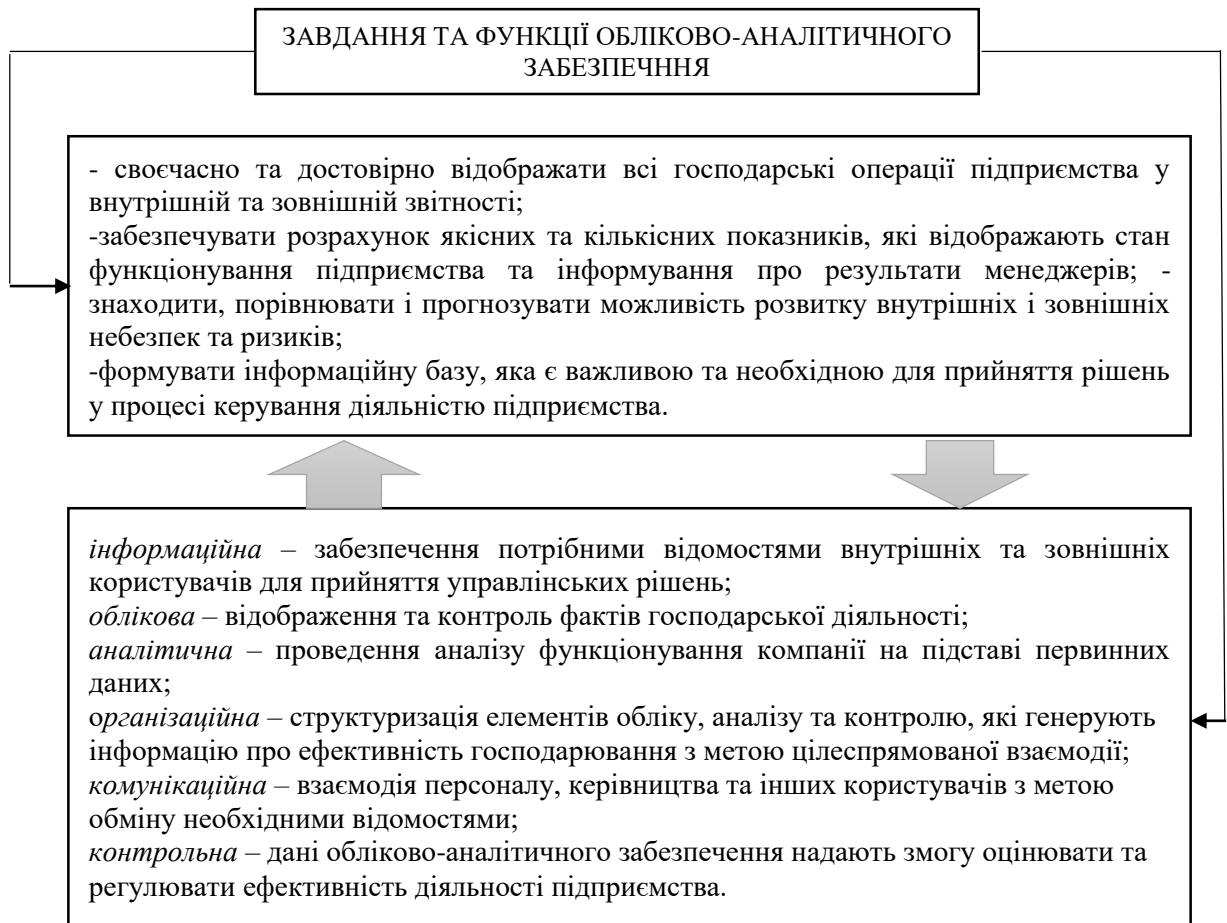


Рис. 1.3. Завдання та функції обліково-аналітичного забезпечення

Джерело: складено автором на підстав [92,20]

Тож, формуючи інформацію відповідно до наведених вимог, підприємство матиме змогу використовувати своєчасну, точну та достовірну інформацію, яка допоможе мінімізувати ризики та попереджувати появу невизначеностей, пов'язаних із застосуванням неактуальних даних. В результаті розглянутого матеріалу пропонуємо наступний механізм обліково-аналітичного забезпечення (рис. 1.4).

На формування обліково-аналітичного забезпечення суб'єкта господарювання впливає система внутрішніх та зовнішніх факторів, які необхідно враховувати при організації обліково-аналітичного забезпечення з умовою створення якісної системи управління, що стане основою для

прийняття ефективних управлінських рішень та зможе в повній мірі задовольнити інформаційні потреби стейкхолдерів (рис. 1.5).

Оскільки сільське господарство належить до провідних галузей української економіки, формування та реалізація системи обліково-аналітичного забезпечення є важливим завданням підприємств агропромислового комплексу для успішного функціонування в довгостроковій перспективі.

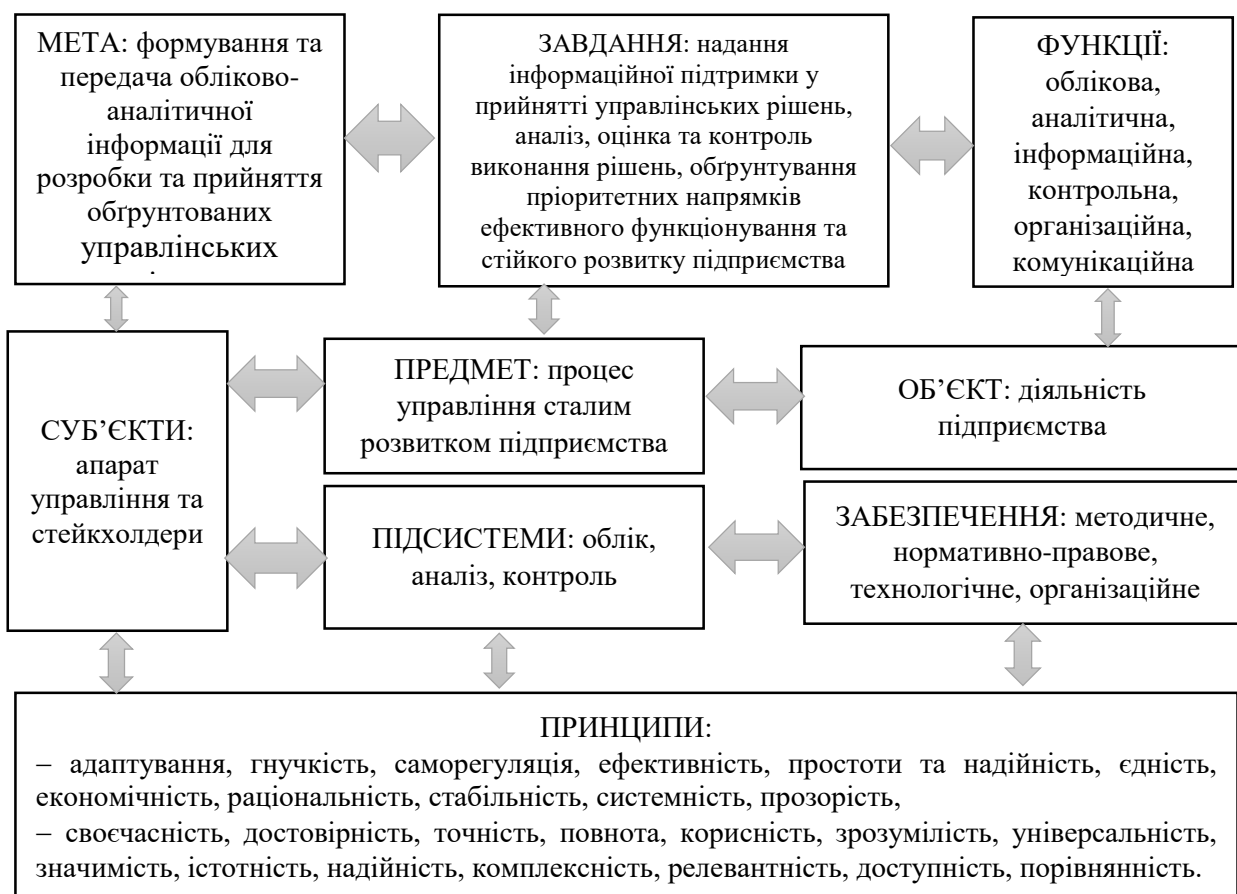


Рис. 1.4. Механізм обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством

*Джерело: складено автором на підставі [57]*

Отже, обліково-аналітичне забезпечення – це система, яка складається з множини компонентів, які взаємодіючих між собою, утворюють певну цілісність. Варто відмітити, що обліково-аналітичне забезпечення є частиною

загальної системи управління та виступає основою для моніторингу поточного стану підприємства та планування його діяльності в перспективі. Значної уваги питання обліково-аналітичного забезпечення набуло в умовах поширення ідей про впровадження концепції сталого розвитку.

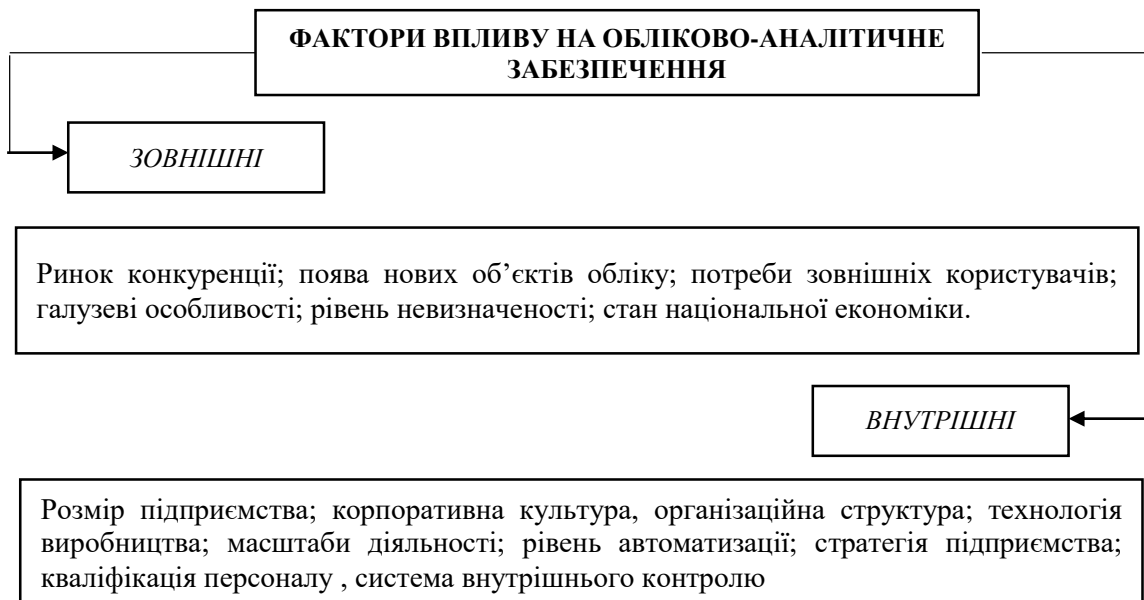


Рис.1.5. Фактори впливу на обліково-аналітичного забезпечення

*Джерело: складено автором на підставі [20]*

Слід зазначити, що обліково-аналітичне забезпечення відіграє важливу роль в управлінні діловою активністю. Воно включає в себе системи обліку, звітності та аналізу, які допомагають управлінцям отримувати необхідну інформацію для прийняття рішень.

Основні функції обліково-аналітичного забезпечення в управлінні діловою активністю включають:

- облік фінансової діяльності, через що можна буде відстежувати рух коштів, визначати фінансові результати та формувати фінансову звітність.
- аналіз ефективності, що означатиме, що обліково-аналітичне забезпечення надаватиме можливість проводити аналіз ефективності ділової активності, визначати ключові показники успішності та виявляти тенденції в розвитку бізнесу.

- планування і прогнозування, де через системи обліково-аналітичного забезпечення допомагатимуть управлінцям у плануванні та прогнозуванні фінансових результатів, а також визначенні стратегічних напрямків розвитку.

- контроль та аудит, що означатиме, що обліково-аналітичне забезпечення дозволить здійснювати контроль за виконанням планів, виявити відхилення та проводити аудит ділової активності для виявлення можливих ризиків та недоліків.

На нашу думку, основні завдання обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю включають:

- забезпечення достовірної інформації: обліково-аналітичне забезпечення повинне забезпечувати збір та обробку достовірної інформації про фінансовий стан та ефективність ділової активності підприємства;

- аналіз фінансової діяльності: системи обліково-аналітичного забезпечення повинні забезпечувати можливість аналізу фінансових показників, виявлення тенденцій та ризиків, що допомагає управлінцям в прийнятті рішень;

- планування і контроль: завдяки обліково-аналітичному забезпеченню управління може здійснювати планування фінансових результатів, контроль за їх виконанням та вчасне виявлення відхилень;

- підготовка фінансової звітності: обліково-аналітичне забезпечення включає підготовку фінансової звітності, яка є важливою для зовнішніх стейкхолдерів, таких як інвестори, кредитори, регуляторні органи;

- підтримка стратегічного управління: обліково-аналітичне забезпечення допомагає управлінцям визначати стратегічні напрямки розвитку підприємства на основі аналізу інформації про ринок, конкурентів та внутрішніх ресурсів;

- управління ризиками: через аналіз фінансових показників обліково-аналітичне забезпечення допомагає виявляти потенційні ризики та розробляти стратегії їх управління.

Ці завдання спрямовані на забезпечення ефективного управління фінансовими ресурсами та діловою активністю підприємства з метою досягнення стратегічних цілей та забезпечення стабільності його функціонування.

На нашу думку, механізм обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю можна розглядати як систему процедур, методів і інструментів, спрямованих на забезпечення збору, обробки, аналізу та використання інформації щодо ділової активності підприємства для прийняття управлінських рішень.

Основні складові цього механізму можуть включати:

- збір інформації: це включає в себе процеси збору різноманітної інформації про фінансові та економічні аспекти діяльності підприємства, такі як фінансова звітність, витрати, доходи, оборотні кошти та інші показники;
- обробка інформації: цей етап передбачає обробку та систематизацію зібраної інформації, включаючи класифікацію, реєстрацію, сортування та аналіз даних;
- формування звітності: на цьому етапі формується фінансова звітність та аналітичні звіти, які надають управлінцям інформацію про фінансовий стан та ефективність діяльності підприємства;
- аналіз інформації: цей етап включає в себе аналіз отриманої інформації для виявлення тенденцій, визначення ключових показників ефективності та виявлення можливих проблемних ситуацій;
- прийняття управлінських рішень: на основі аналізу отриманої інформації управлінці приймають рішення щодо стратегічного та оперативного управління підприємством.

Цей механізм допомагає управлінцям мати належну інформацію для ефективного управління діловою активністю, підвищення ефективності та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Механізм обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємства представимо на рис. 1.6.



Рис. 1.6. Механізм обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємства

*Джерело: власна розробка*

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення є важливим інструментом для ефективного управління діловою активністю, яке допомагає управлінцям приймати обґрунтовані рішення на основі достовірної інформації.

**РОЗДІЛ 2**  
**СТАН ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**  
**УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ**

**2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»**

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) «ТЕХНОТОП ГРУП» займається роздрібною торгівлею комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням у спеціалізованих магазинах.

ТОВ розташоване у м. Вінниця, вул. професора Шульги, буд.1, Вінницька обл., Вінницький р-н.

Дата заснування ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП» 10.10.2019 року. Директором Товариства є Кавка Олег Михайлович.

Код ЄДРПОУ ТОВ – 43282551, його статутний капітал - 100 000 грн.

Власниками ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП» виступають:

1.Кавка Олег Михайлович - кінцевий бенефіціарний власник та засновник, 50 000 грн. - 50%.

2.Нечипорук Віталій Миколайович - кінцевий бенефіціарний власник та засновник, 50 000 грн. -50%.

Основний вид діяльності ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»:

- роздрібна торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням у спеціалізованих магазинах.

Крім того у статуті Товариства зазначені інші види діяльності, а саме:

- комп'ютерне програмування;
- надання послуг перевезення речей (переїзду);
- вантажний автомобільний транспорт;
- роздрібна торгівля іграми та іграшками в спеціалізованих магазинах;
- надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;
- інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних



систем;

- діяльність у сфері безпроводового електрозв'язку;
- роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу інтернет;
- роздрібна торгівля спортивним інвентарем у спеціалізованих магазинах;
- роздрібна торгівля побутовими електротоварами в спеціалізованих магазинах;
- роздрібна торгівля в спеціалізованих магазинах електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворення звуку й зображення;
- роздрібна торгівля телекомунікаційним устаткуванням у спеціалізованих магазинах;
- інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах;
- ремонт побутових приладів, домашнього та садового обладнання;
- надання інших допоміжних комерційних послуг;
- інша діяльність із забезпечення трудовими ресурсами.

Загальна інформація про ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП» представлена табл.

2.1

*Таблиця 2.1*

**Загальна інформація про підприємство ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»**

Повне найменування емітента	Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) «ТЕХНОТОП ГРУП»
Скорочена назва	ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»
Код за ЄДРПОУ	43282551
Дата реєстрації	10.10.2019 р.
Організаційно-правова форма емітента	Товариство з обмеженою відповідальністю
Місцезнаходження емітента	Україна, 21000, Вінницька область, місто Вінниця, вулиця Професора Шульги, будинок 1
Телефон	+380988078686
Статутний капітал	100 000 грн.
Керівник	Кавка О.М.

*Джерело: побудовано за даними ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»*

Дослідимо фінансовий стан ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП».

Фінансовий стан підприємства - комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі вище згадані види діяльності підприємства. Передовсім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції. Як правило, що вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, то вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан.

Фінансовий стан - це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства. Тому метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, кредиторами та іншими установами.

Дослідження фінансового стану суб'єкту господарювання є основою для управління фінансами. Воно дозволяє своєчасно та якісно вирішувати питання з поліпшення руху фінансових ресурсів, їх формування та розподілу для поточного та довгострокового планування діяльності підприємства.

Проаналізуємо майновий стан підприємства в таблиці 2.2.

З даних табл. 2.2. бачимо, що вартість майна підприємства зменшилась на 57,4 тис. грн. Відбулось це за рахунок зменшення оборотних активів на 57,4 тис. грн. а саме, за рахунок зменшення дебіторської заборгованості та грошових коштів. В складі майна підприємства протягом всіх років дослідження всю частку займають оборотні активи.

Серед джерел фінансування активів, власний капітал Товариства зменшився на 122,8 тис. грн. Поточні зобов'язання навпаки зросли за аналізований період на 65,4 тис. грн. Більшу частку у джерелах фінансування займають поточні зобов'язання, тобто залучений капітал, що свідчить про залежність Товариства від чужих коштів.

Таблиця 2.2

### Горизонтальний аналіз балансу ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»

Показники	2020	2021	2022	Відхилення (+; -)	
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	Абсолютне	Відносне
Актив					
Необоротні активи:	-	-	-	-	-
Оборотні активи	66,7	20,4	9,3	-57,4	-86,06
Запаси	-	-	-	-	-
Дебіторська заборгованість	50,3	0,5	8,4	-41,9	-83,30
Гроші та їх еквіваленти	16,4	19,9	0,9	-15,5	-94,51
<b>БАЛАНС</b>	<b>66,7</b>	<b>20,4</b>	<b>9,3</b>	<b>-57,4</b>	<b>-86,06</b>
Пасив					
Власний капітал	61,8	-3,7	-61	-122,8	-198,71
Зареєстрований (пайовий) капітал	100	100	100	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-38,2	-53,7	-111	-72,8	190,58
Неоплачений капітал	-	50	50	50	-
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	-	-	-	-	-
Поточні зобов'язання і забезпечення	4,9	24,1	70,3	65,4	1334,69
Інші поточні зобов'язання	4,9	24,1	70,3	65,4	1334,69
<b>БАЛАНС</b>	<b>66,7</b>	<b>20,4</b>	<b>9,3</b>	<b>-57,4</b>	<b>-86,06</b>

Джерело: побудовано за даними ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП».

Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту, не залежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання кінцевого фінансового результату, тобто прибутку.

Фінансовий результат — це різниця між доходами та витратами підприємства (прибуток або збиток). Це бухгалтерський термін і показує результат арифметичної дії.

Фінансовий результат у підприємства є завжди: позитивний (прибуток) або негативний (збиток).

Нульовий результат теж можливий, але рідко зустрічається, хіба що підприємство взагалі не проводило будь-якої діяльності протягом періоду (етап створення або ліквідації).

Фінансовий результат визначається за кожним видом діяльності підприємства (операційна, фінансова, інша) з періодичністю, встановленою в обліковій політиці (місяць, квартал, рік).

Їх аналіз представимо в табл. 2.3. та на рис. 2.1.

Таблиця 2.3

**Аналіз фінансових результатів  
ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП», тис. грн.**

№ з/п	Показники	2020	2021	2022	Відхилення звітнього року (+,-)	
					від базисного року	від проміжного року
1	2	3	4	5	6	7
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	0	41,0	651,9	651,9	611
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	0	28,8	500,4	500,4	472
3	Валовий прибуток (збиток)	0,0	12,2	151,5	874,0	349
4	Інші доходи	0,1	-	-	- 0,1	-
5	Інші витрати	38,3	27,7	208,8	170,5	181
6	Фінансові результати від операційної діяльності:	-38,2	-15,5	-57,3	-19,1	-42
7	Чистий прибуток (збиток)	-38,2	-15,5	-57,3	-19,1	-42

*Джерело: побудовано за даними ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»*

Дані таблиці свідчать те, що Товариство господарює збитково і в динаміці фінансові результати погіршуються. Так, чистий прибуток зменшився на 19,1 тис. грн., має тенденцію до зростання чистий дохід Товариство, який зріс на 2651,9 тис. грн. Собівартість продукції також зросла 500,47 тис. грн. Витрати Товариства також мають тенденцію до збільшення, що й відбилось на чистому прибутку (збитку).

Важливим показником в оцінці фінансового стану підприємства є

ліквідність.

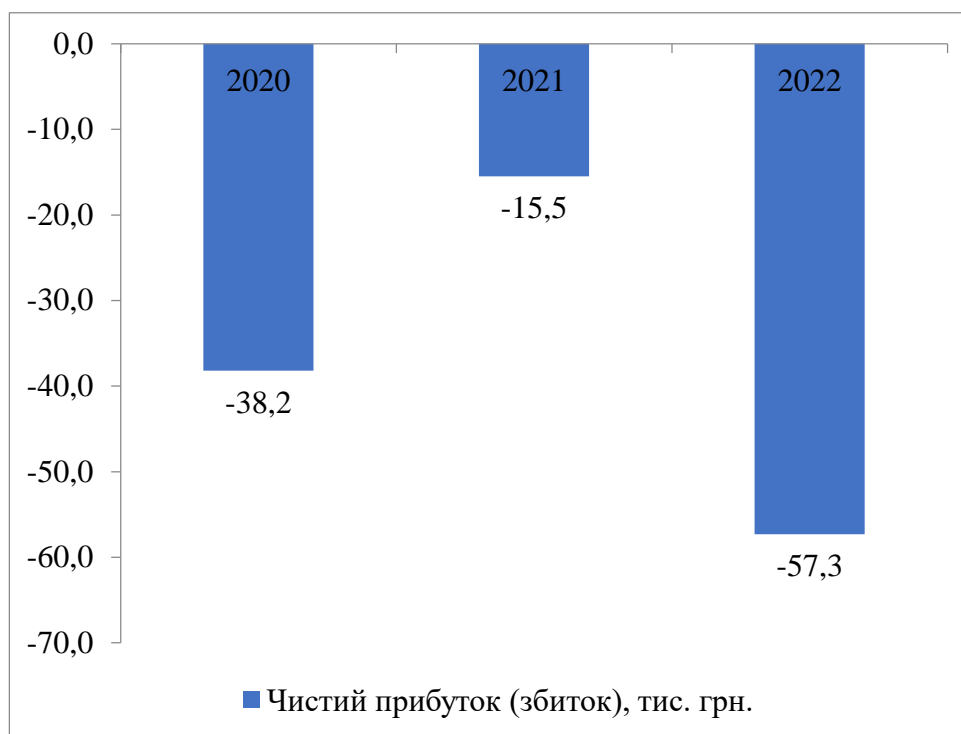


Рис. 2.1. Динаміка чистого фінансового результату ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП», тис. грн.

*Джерело: побудовано за даними ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»*

Ліквідність – це міра легкості, з якою актив може бути конвертований в інший актив без впливу на його ціну. Простіше кажучи, ліквідність описує, наскільки швидко та легко можна купити чи продати актив. Хороша ліквідність означає, що актив можна швидко і легко купити чи продати без особливого впливу на його ціну. І навпаки, погана чи низька ліквідність означає, що актив не можна купити чи продати швидко. Або, якщо це можливо, транзакція сильно вплине на його ціну.

Ліквідність - це здатність активу перетворитися на гроші в короткостроковій перспективі без зниження ціни. Ступінь ліквідності - це швидкість, з якою актив можна продати або обміняти на інший актив. Чим ліквідніший актив, тим швидше ми можемо його продати і тим менше ризикуємо втратити при його продажі. Готівкові кошти є найбільш ліквідним активом з усіх, оскільки їх легко обміняти на інші активи в будь-який час.

Основне завдання аналізу ліквідності балансу — перевірити

синхронність надходження і витрачання фінансових ресурсів, тобто здатність підприємства розраховуватися за зобов'язаннями власним майном у визначені періоду часу.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу, що згруповані за ознакою ліквідності та розміщені в порядку спадання ліквідності, зі статтями пасиву, що згруповані за ознакою термінів погашення і розміщені в порядку збільшення строковості зобов'язань. Якщо при такому порівнянні активів вистачає, то баланс ліквідний і підприємство платоспроможне. У противному разі баланс неліквідний і підприємство вважається неплатоспроможним. Для аналізу ліквідності балансу статті вихідного балансу розподіляють і порівнюють за групами.

Проведемо аналіз ліквідності балансу ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП», в табл.2.4.

Таблиця 2.4

**Аналіз ліквідності балансу ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП», тис.грн.**

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Платіжний надлишок або нестача	
						На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Найбільш ліквідні активи (А1)	19,9	0,9	Негайні пасиви (П1)	24,1	70,3	-4,2	-69,4
Активи, що швидко реалізуються (А2)	0,5	8,4	Короткострокові пасиви(П2)	-	-	0,5	8,4
Активи, що повільно реалізуються (А3)	-	-	Довгострокові пасиви(П3)	-	-	-	-
Активи, що важко реалізуються (А4)	-	-	Постійні пасиви(П4)	-3,7	-61	3,7	61
Баланс	20,4	9,3	Баланс	20,4	9,3	x	x

Джерело: побудовано за даними ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»

З даних таблиці 2.4 бачимо, що баланс підприємства на кінець 2022 року не є абсолютно ліквідним. Оскільки не витримуються перша та четверта умови ліквідності. Активи, що відносяться до третьої групи взагалі відсутні. Проведений аналіз свідчить про те, що Товариство не є платоспроможним, тобто здатним вчасно погашати свої зобов'язання перед контрагентами.

Отже, дослідивши фінансовий стан ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП», можна підсумувати, що його фінансовий стан незадовільний. Товариство є фінансового нестійким, збитковим, має неліквідний баланс, що свідчить про проблеми із платоспроможністю та ефективним господарюванням.

## **2.2. Методичне забезпечення оцінки ділової активності підприємства**

Оцінка ділової активності — один з основних аспектів аналізу діяльності суб'єкта господарювання, якому належить провідне місце в системі завдань фінансового аналізу. Це зумовлено тим, що такий аналіз дає змогу оцінити внутрішній і зовнішній стан підприємства, визначити рівень прибутковості та перспективи його розвитку, дослідити ефективність використання виробничо-фінансових ресурсів.

Аналіз ділової активності підприємства здійснюється на якісному та кількісному рівнях. Якісний рівень оцінки може бути отриманий у результаті порівняння діяльності даної компанії з однотипними за сферою застосування капіталу підприємствами. Такими якісними критеріями є:

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

Кількісну оцінку та аналіз ділової активності здійснюють за двома напрямками:

- ступенем виконання плану на основі показників, що забезпечують

задані темпи їх зростання;

- рівнем ефективності використання ресурсів [10].

Підвищення темпів зростання основних показників ділової активності в умовах ринку є одним із найважливіших завдань кожного економічного суб'єкта, вирішення якого тісно пов'язане із забезпеченням останнього ефективними засобами виробництва, впровадженням ресурсозберігаючих технологій та застосуванням досконалих форм управління. Це вказує на те, що проблема забезпечення зростання основних темпових показників має формуватися на принципово новому підході. Так, підвищення темпів зростання основних показників має бути досягнуто не будь-якою ціною, а вибором оптимального варіанта розвитку, який передбачає мінімальне витрачання виробничо-фінансових ресурсів [19].

Реалізація другого напрямку аналізу ділової активності полягає в оцінці ефективності використання ресурсів підприємства. У процесі своєї виробничо-господарської діяльності підприємство використовує такі види ресурсів: фінансові; матеріальні; трудові.

Метою аналізу ділової активності підприємства є розрахунок відповідних аналітичних показників, виявлення тенденцій і причин їх змін для дослідження досягнутого рівня ефективності виробничо-господарської діяльності та визначення потенційних можливостей підприємства щодо підвищення останнього.

Аналіз ділової активності проводиться в інтересах як внутрішніх, так і зовнішніх споживачів інформації. У зв'язку з цим його поділяють внутрішній і зовнішній.

Внутрішній аналіз ділової активності проводиться управлінським персоналом підприємства всіх рівнів за даними оперативного, фінансового та бухгалтерського обліку. Основною його метою є забезпечення підвищення ефективності використання виробничих та фінансових ресурсів і на цій основі збільшення прибутку та зниження собівартості.



Зовнішній аналіз ділової активності підприємства здійснюється зовнішніми відносно підприємства споживачами інформації. До них належать: інвестори, постачальники, покупці, конкуренти, ділові партнери, фінансово-кредитні та податкові органи. Вони вивчають інформацію виходячи зі своїх інтересів.

Цілі дослідження досягаються в результаті вирішення низки аналітичних завдань. До них відносять [42, 43]:

- аналіз виробничо-господарської ситуації, що склалася на підприємстві попередні періоди його функціонування, оцінка її відповідності рівням ділової активності;

- діагностика бізнес-середовища підприємства, виявлення основних факторів впливу на зміни рівнів ділової активності суб'єкта господарювання за період, що досліджується;

- аналіз темпів зростання основних результативних показників;

- з'ясування причин їх відхилення від ідеальної моделі залежностей, що існують між ними;

- оцінка ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів;

- визначення резервів підвищення ефективності виробництва та розробка оптимальних заходів їх використання з метою підвищення ділової активності підприємства.

Аналітична процедура дослідження рівня ділової активності та причин її змін протягом попередніх періодів має відповідний механізм здійснення, який складається з двох блоків. Один із них зосереджений на оцінці темпів зростання результативних показників, а другий — на визначенні ступеня ефективності використання ресурсів (рис.2.2).

На рівні окремого підприємства ступінь його ділової активності визначається за допомогою цілої системи показників економічної ефективності господарювання та вимірюється одним з двох способів, які відображають результативність роботи підприємства відносно або розміру

авансованих ресурсів, або розміру їх споживання (витрат) у процесі виробництва, а саме:

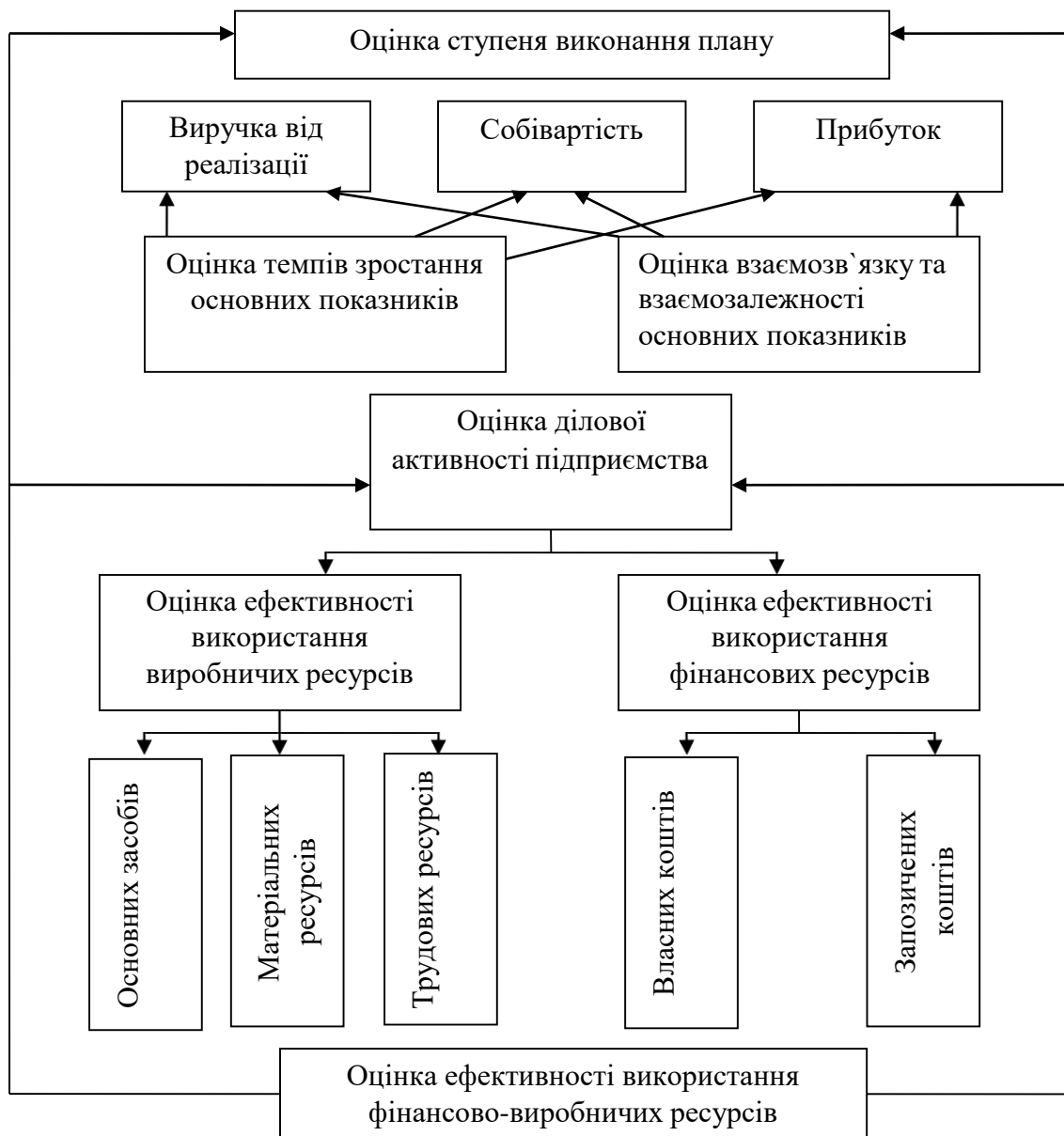


Рис. 2.2. Структурно-логічна схема оцінки ділової активності суб'єктів господарювання [71]

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

Прерогатива показників ділової активності полягає у визначенні інтенсивності економічного зростання.

Отже, показники ділової активності - це, перш за все, показники ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, що автоматично відносить їх до системи показників економічної ефективності. До показників ділової активності, у першу чергу, слід віднести: швидкість обороту матеріальних та фінансових ресурсів підприємства за відповідний період, а також швидкість обороту вкладеного в них капіталу.

Аналіз стану оборотних активів, а також названих вище показників оборотності, дозволяє:

Аналітичним інструментарієм, за допомогою якого підприємство виконує окреслене коло завдань і визначає стан ділової активності в минулому, сучасному, майбутньому, є сукупність показників, економічну інтерпретацію та методику розрахунку яких подано в наступному підрозділі дипломної роботи.

- оцінити ефективність використання ресурсів підприємства;
- з'ясувати, у що вкладаються кошти підприємства протягом фінансового циклу;
- визначити наявні можливості та реально вжити необхідних заходів щодо зміцнення фінансового стану підприємства (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

### **Економічна характеристика показників ділової активності підприємства**

Показник 1	Характеристика 2
<i>Коефіцієнт оборотності капіталу</i>	Відображає швидкість обороту капіталу підприємства в цілому. Зростання значення даного показника свідчить про прискорення оборотності коштів підприємства або інфляційне зростання цін.
<i>Коефіцієнт оборотності власного капіталу</i>	Визначає швидкість обороту власного капіталу підприємства, що для акціонерних товариств означає активність засобів, якими ризикують акціонери. Різне зростання значення показника вказує на підвищення рівня продажу, що має в значній мірі забезпечуватись кредитами банків і, як наслідок, знизити частку власників у загальному капіталі підприємства. Суттєве його зниження відображає тенденцію до бездіяльності частини власного капіталу суб'єкта господарювання

1	2
<i>Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості</i>	Відображає розширення або, навпаки, зниження обсягів комерційного кредиту, що надається підприємству. Зростання значення коефіцієнта засвідчує прискорення сплати підприємством власної поточної заборгованості, а його зниження - додаткове залучення комерційного кредиту
<i>Тривалість обороту кредиторської заборгованості</i>	Визначає середній термін повернення підприємством власних боргів (за виключенням зобов'язань перед банками та за іншими позиками), Поряд з показниками, що визначають швидкість обороту заборгованості, у фінансовому аналізі застосовуються показники оборотності кредиторської заборгованості, які є індикаторами стану платіжної дисципліни, а також ефективності національної системи розрахунків. Їх оцінка є неодмінною і досить важливою складовою аналізу ділової активності підприємства
<i>Коефіцієнт оборотності оборотних активів</i>	Відображає швидкість обороту усіх мобільних активів підприємства. Його зростання може характеризуватися позитивно, за умови прискорення обороту виробничих запасів та незавершеного виробництва, або негативно – у разі уповільнення їх оборотності
<i>Тривалість обороту оборотних активів</i>	Характеризує тривалість операційного циклу підприємства.
<i>Коефіцієнт закріплення оборотних активів</i>	Є зворотнім до коефіцієнта оборотності оборотних активів і визначає розмір коштів, необхідних для виробництва та реалізації одиниці продукції.
<i>Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів</i>	Відображає ефективність виробничого процесу. Поряд з тривалістю обороту готової продукції показник тривалості обороту матеріальних оборотних активів визначає характер виробничого процесу
<i>Коефіцієнт оборотності готової продукції</i>	Характеризує швидкість обороту (реалізації) готової продукції. Зростання його значення свідчить про підвищення попиту на продукцію підприємства, а поступове зниження – про затоварювання складів підприємства власною продукцією через її не конкурентоздатність.
<i>Тривалість обороту готової продукції</i>	Характеризує термін повної реалізації виготовленої підприємством продукції
<i>Коефіцієнт оборотності грошових коштів</i>	Характеризує рухливість вільних коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства. Його зростання свідчить про певну активність в діях підприємства, яка виражається вкладенням тимчасово вільних коштів у активи, що дають змогу отримати додаткові прибутки. Разом з тим, це також може бути свідченням нестачі у підприємства вільних коштів, що в силу різних причин значно знижує рівень його ліквідності
<i>Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості</i>	Визначає швидкість обороту дебіторської заборгованості. Його зростання може відображати скорочення обсягів продажу в кредит, а зниження, навпаки, - збільшення суми комерційного кредиту, що підприємство надає замовникам
<i>Тривалість обороту дебіторської заборгованості</i>	Характеризує середній термін інкасації (погашення) дебіторської заборгованості, тому позитивно оцінюється його скорочення. Для більш детального аналізу оборотності поточних активів підприємства важливе значення має детальна оцінка структури його дебіторської заборгованості, а також швидкості обороту заборгованості замовників за розрахунками за поставлену їм продукцію

1	2
<i>Операційний цикл підприємства</i>	Представляє собою період повного обороту суми оборотних активів, у ході якого відбувається зміна окремих їх форм, тобто, період часу від моменту витрачання підприємством грошових коштів на придбання матеріальних оборотних активів до надходження грошей від дебіторів за реалізовану їм продукцію
<i>Виробничий цикл підприємства</i>	Характеризує період повного обороту матеріальних елементів оборотних активів, що використовуються для обслуговування виробничого процесу, починаючи з моменту надходження сировини, матеріалів та напівфабрикатів на підприємство й закінчуючи моментом відвантаження виготовленої з них готової продукції замовникам
<i>Фінансовий цикл підприємства</i>	Це період повного обороту грошових коштів, інвестованих в оборотні активи, починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості за отримані сировину, матеріали та напівфабрикати і закінчуючи повною інкасацією дебіторської заборгованості за поставлену готову продукцію

*Джерело: побудовано автором на основі [3, 71, 72]*

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

Під час поточного аналізу в якості критеріїв ділової активності найчастіше використовують такі показники, як обсяг реалізації продукції, товарів, наданих послуг, прибуток, величину капіталу, авансованого в активи підприємства. При цьому, обов'язково враховують, так зване, «золоте правило» економіки підприємства, згідно якого прибуток повинен зростати більш високими темпами, ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна підприємства. Це означає, що витрати виробництва повинні знижуватись, а ресурси підприємства використовуватись ефективніше.

Оптимальним вважають наступне співвідношення:

$$T_{\text{ПР}} > T_{\text{ДР}} > T_{\text{К}} > 100\%, \quad (2.1)$$

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

$T_{\text{ДР}}$  - темп росту доходу від реалізації, %;

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

Якщо вище зазначені умови виконуються, то це є свідченням того що:

- обсяг реалізації продукції зростає більш високими темпами ніж вкладений капітал, тобто, ресурси підприємства використовуються більш ефективно;
- прибуток підприємства збільшується більш інтенсивно, ніж обсяг реалізації, що свідчить про відносне зниження витрат виробництва;
- економічний потенціал підприємства зростає, оскільки всі темпи зміни показників більші за 100%.

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

Методику їх розрахунку наведено в табл. 2.6.

*Таблиця 2.6*

### **Алгоритми розрахунку основних показників ділової активності підприємства**

Показник	Алгоритм розрахунку
1	2
1. Дохід від реалізації	ряд. 2000 форма №2
2. Середній розмір капіталу	(валюта балансу гр. 3 + гр. 4 ) форма №1 / 2
3. Середній розмір власного капіталу	(розділ I пасиву гр. 3+ 4) форма №1 / 2
4. Середній розмір власного оборотного капіталу	[(оборотні активи – поточні зобов'язання і забезпечення) гр. .3+ 4)] форма №1 / 2
5. Середній розмір дебіторської заборгованості	(дебіторська заборгованість гр. 3+4) форма №1 / 2
6. Середній розмір запасів	(запаси гр. 3+4) форма №1 / 2
7. Середній розмір кредиторської заборгованості	(кредиторська заборгованість гр. 3+4) форма №1 / 2
8. Чистий фінансовий результат	форма №2

1	2
9. Власний капітал	розділ I пасиву гр. .4 форма №1
10. Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації)	пок.1 : пок.2
11. Оборотність дебіторської заборгованості:	
11.1. днів	(пок.5 x кількість днів у періоді) / пок.1
11.2. оборотів	пок.1 / пок.5
12. Оборотність запасів	
12.1. днів	(пок.6 x кількість днів у періоді) / пок.1
12.2. оборотів	пок.1 / пок.6
13. Тривалість операційного циклу, дні	пок.11.1 + пок.12.1
14. Оборотність кредиторської заборгованості:	
14.1. днів	(пок.7 x кількість днів у періоді) / пок. 1
14.2. оборотів	пок.1 / пок.7
15. Оборотність власного капіталу	
15.1. днів	(пок.3 x кількість днів у періоді) / пок.1
15.2. оборотів	пок.1 / пок.3
16. Тривалість фінансового циклу, дні	пок.13 - пок.14.1
17. Період окупності власного капіталу	пок.3 : пок.8
18. Коефіцієнт сталості економічного росту	(пок.8 – сплачені акціонерам дивіденди) / пок.9

*Джерело: побудовано автором на основі [71]*

Як відомо сталими (нормальними) джерелами фінансування діяльності підприємства повинні бути: власний оборотний капітал, довгострокові, короткострокові кредити і позики. На сьогоднішній день значне погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання супроводжується: зменшенням розміру власного капіталу; відволіканням власного капіталу на покриття занадто дорогої за вартістю матеріально-технічної бази; наявністю значних розмірів незавершених капітальних інвестицій; ростом дебіторської заборгованості; незабезпеченістю оборотними активами; зростанням поточних зобов'язань за розрахунками і т.п.

### **2.3. Аналіз ділової активності ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»**

Щоб приймати ефективні рішення і мати можливість впливати на середовище, в якому доводиться діяти підприємству, йому необхідно здійснювати пошук найкращих взаємозв'язків між набором економічних

ресурсів і кількістю економічних благ, що виготовляються за допомогою цих ресурсів. Оцінка ділової активності – це та основа, на якій ґрунтуються раціональні й розумні рішення про обсяги та об’єкти витрачання ресурсів.

Визначаючи порівняльну динаміку абсолютних показників ділової активності, оцінюється відповідність їх оптимальному співвідношенню, що називають «золотим правилом економіки», згідно якого прибуток повинен зростати більш високими темпами, ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна підприємства [70].

Вихідна інформація для оцінки відповідності «золотому правилу економіки» характеризується даними таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

**Оцінка відповідності «золотому правилу економіки» в ТОВ  
«ТЕХНОТОП ГРУП», тис. грн.**

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Темп зміни, %	
				2021 р. від 2020 р.	2022 р. від 2021 р.
Чистий прибуток	-38,2	-15,5	-57,3	-59,4	269,7
Чистий дохід від реалізації	0	41	651,9		1490,0
Середньорічна вартість активів	66,7	20,4	9,3	-69,4	-54,4

*Джерело: побудовано за даними ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»*

Отже, співвідношення між вищезазначеними показниками діяльності підприємства матимуть наступний вигляд:

У 2021 році  $-59,4 > 0 > -69,4 > 100,0$

У 2022 році  $269,7 > 1490,0 > -54,4 > 100,0$

Констатуємо їх невиконання протягом аналізованого періоду, що вказує на досить низький рівень ділової активності ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП».

Проведення такої оцінки доповнюється аналізом динаміки відносних показників: показників ділової активності, аналізом ділової активності за показниками ресурсовіддачі, та обертанням дебіторської та кредиторської заборгованості. Проаналізуємо показники ділової активності у табл. 2.8.



**Динаміка показників ділової активності ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»  
за 2020-2022 рр.**

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення, +/-	
				2021/ 2020 р.	2022/ 2021 р.
1. Дохід від реалізації, тис. грн.	-	41,0	651,9	41,0	610,9
2. Розмір капіталу, тис. грн.	66,7	20,4	9,3	-46,3	-11,1
3. Розмір власного капіталу, тис. грн.	61,8	-3,7	-61,0	-65,5	-57,3
4. Розмір власного оборотного капіталу, тис. грн.	61,8	-3,7	-61,0	-65,5	-57,3
5. Розмір дебіторської заборгованості, тис. грн.	50,3	0,5	8,4	-49,8	7,9
6. Середній розмір запасів, тис. грн.	-	-	-	-	-
7. Розмір кредиторської заборгованості, тис. грн.	4,9	24,1	70,3	19,2	46,2
8. Чистий фінансовий результат, тис. грн.	-38,2	-15,5	-57,3	22,7	-41,8
9. Власний капітал, тис. грн.	61,8	-3,7	-61,0	-65,5	-57,3
10. Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації)	-	2,0	70,1	2,0	68,1
11. Оборотність дебіторської заборгованості:					
11.1. днів	-	4,4	4,6	4,4	0,2
11.2. оборотів	-	82,0	77,6	82,0	-4,4
12. Оборотність запасів					
12.1. днів	-	-	-	-	-
12.2. оборотів	-	-	-	-	-
13. Тривалість операційного циклу, дні	-	4,4	4,6	4,4	0,2
14. Оборотність кредиторської заборгованості:					
14.1. днів	-	211,6	38,8	211,6	-172,8
14.2. оборотів	-	1,7	9,3	1,7	7,6
15. Оборотність власного капіталу					
15.1. днів	-	-32,5	-33,7	-32,5	-1,2
15.2. оборотів	-	-11,1	-10,7	-11,1	0,4
16. Тривалість фінансового циклу, дні	-	-207,2	-34,2	-207,2	173,0
17. Період окупності власного капіталу	-1,6	0,2	1,1	1,9	0,8
18. Коефіцієнт сталості економічного росту	-0,6	4,2	0,9	4,8	-3,2

*Джерело: побудовано за даними ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»*

Дані табл. 2.8 свідчать, що збільшення коефіцієнта оборотності капіталу (трансформації) на 68,1 говорить про те, що Товариство стало більш ефективно використовувати свій капітал для генерації прибутку. Це може бути

результатом збільшення оборотності активів або підвищення продуктивності праці. Загалом, це вказує на позитивні зміни в управлінні фінансами та оптимізації бізнес-процесів Товариство.

Збільшення оборотності дебіторської заборгованості на 0,2 днів та зменшення оборотів на 0,4, свідчить про те, що підприємство збільшило строки оплати дебіторської заборгованості, але при цьому знизило швидкість обороту коштів. Це може бути ознакою того, що підприємство намагається збільшити свою ліквідність за рахунок затримки оплати постачальникам, але це також може призвести до зменшення оборотності активів та збільшення ризику неплатоспроможності.

Збільшення тривалості операційного циклу на 0,2 дні свідчить про те, що час, необхідний підприємству для здійснення виробничих операцій та отримання грошових коштів від реалізації продукції чи послуг, збільшився. Це може бути результатом збільшення строків кредитування клієнтів, що може вказувати на складнішу ситуацію з обігом коштів на підприємстві. Збільшення тривалості операційного циклу може також вказувати на зменшення ефективності управління оборотними коштами та потребами в робочому капіталі.

Зменшення оборотності кредиторської заборгованості на 172,8 днів та збільшення оборотів на 7,6 свідчать про те, що підприємство зменшило строк оплати своїх постачальників та збільшило швидкість обороту коштів. Це може бути ознакою того, що підприємство намагається покращити свою ліквідність за рахунок збільшення строків кредитування від постачальників, що може позитивно вплинути на готівкові потоки та фінансові результати підприємства.

Зменшення оборотності власного капіталу на 1,2 днів та збільшення оборотів на 0,4 свідчить про те, що підприємство збільшило швидкість обороту свого власного капіталу. Це може бути ознакою того, що підприємство ефективніше використовує свій власний капітал для здійснення операцій та генерації прибутку. Збільшення оборотності власного капіталу

може свідчити про покращення ефективності управління активами підприємства.

Збільшення тривалості фінансового циклу на 173 дні свідчить про те, що час, необхідний підприємству для обертання своїх фінансових ресурсів, збільшився. Це може бути результатом збільшення строків кредитування від постачальників, зменшення швидкості вибуття товарів або послуг на ринок, затримок у оплаті від клієнтів або інших факторів, що впливають на оборотність активів та пасивів підприємства. Збільшення тривалості фінансового циклу може вказувати на погіршення фінансового стану підприємства та потребу в управлінні робочим капіталом.

Збільшення періоду окупності власного капіталу на 0,8 свідчить про те, що час, за який власний капітал повертається підприємству через його здійснення діяльності, збільшився. Це може бути ознакою зменшення ефективності використання власних ресурсів, затримок у реалізації інвестиційних проєктів або збільшення часу, необхідного для повернення капіталу з інвестицій. Збільшення періоду окупності власного капіталу може вказувати на погіршення фінансової ефективності підприємства та потребу в аналізі та оптимізації інвестиційної діяльності.

Зменшення коефіцієнта сталості економічного росту на 3,2 вказує на те, що економічний ріст став менш стабільним. Це може бути результатом різних факторів, таких як зміни в економічному середовищі, нестабільність у секторів економіки, зміни в політиці або інші економічні та соціальні чинники. Зменшення коефіцієнта сталості економічного росту може свідчити про збільшення ризику та неспокій в економіці, що може вплинути на прогнозування економічного розвитку та стратегії управління підприємствами.

Отже, в цілому, за результатами проведеного аналізу, ми можемо засвідчити низький рівень ділової активності ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП».

Важливим етапом діагностики ділової активності підприємства є аналіз та оцінка рівня його прибутковості. Аналіз показників рентабельності є

важливим для оцінки потенційних можливостей щодо формування прибутку та оцінки фінансового стану. Оцінка прибутковості (рентабельності) діяльності проводиться за допомогою багатьох показників (табл. 2.9).

Дані табл. 2.9 свідчать, що протягом періоду, який аналізується на фоні загальної збитковості діяльності відзначається деяке погіршення ефективності використання підприємством майна і джерел його формування. Із 100 грн., які вкладені в активи, підприємство одержало збитку більше на 558,9 ніж у 2020 році.

Таблиця 2.9

**Динаміка показників рентабельності капіталу та активів ТОВ  
«ТЕХНОТОП ГРУП» за 2020-2022 рр., %**

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення (+,-)
1. Рентабельність активів	-57,3	-76,0	-616,1	-558,9
2. Рентабельність оборотних активів	-57,3	-76,0	-616,1	-558,9
3. Рентабельність капіталу	-57,3	-76,0	-616,1	-558,9
4. Рентабельність власного капіталу	-61,8	418,9	93,9	155,7
5. Рентабельність діяльності	0,0	-37,8	-8,8	-8,8
6. Рентабельність продукції	0,0	-53,8	-11,5	-11,5
7. Рентабельність продажу	0,0	-37,8	-8,8	-8,8
8. Рентабельність витрат	-99,7	-27,4	-8,1	91,7

*Джерело: побудовано за даними ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»*

Більш значним було зниження ефективності використання власного капіталу. Замість 61,8 грн. збитку, який був одержаний з 100 грн. власного капіталу в 2020 р. в 2021 та 2022 руках ситуація ще погіршилась, оскільки крім того що Товариство отримало збиток від своєї діяльності власний капітал в ці роки мав від'ємне значення також. Що свідчить про збитковість і дані таблиці свідчать що вона зростає.

Рентабельність діяльності, продукції та продажу також має тенденцію до зменшення.

Отже, найгірші показники динаміки збитковості підприємство має саме від використання власного та сукупного капіталу.

Наглядно динаміку змін по показниках рентабельності в розрізі 2020-2022 років представлено на рис. 2.3.

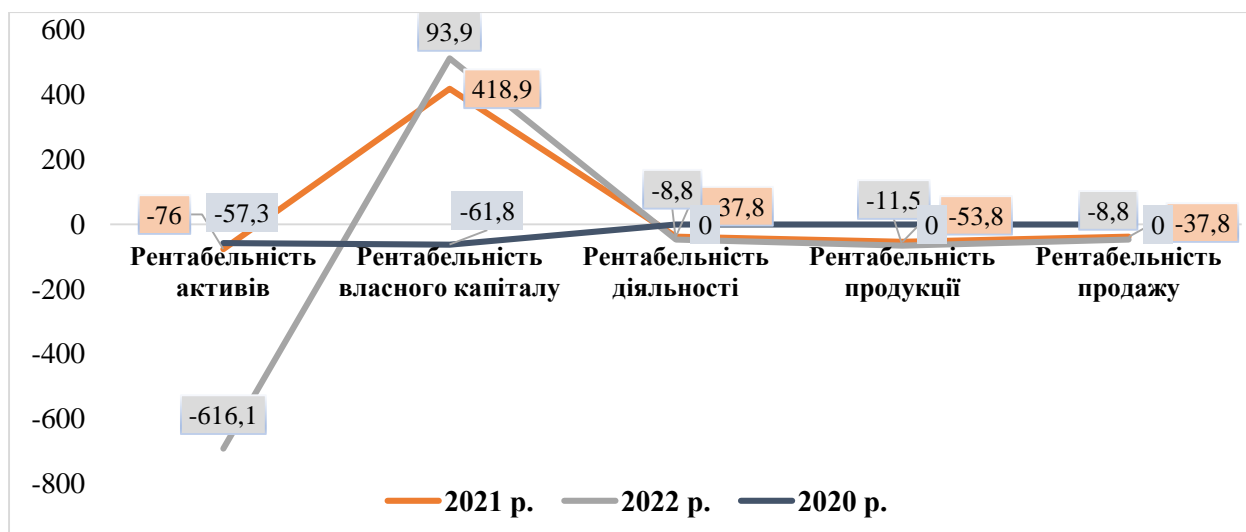


Рис. 2.3. Динаміка показників рентабельності ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП» за 2020-2022 роки, %

*Джерело: побудовано за даними ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП»*

Підводячи підсумки констатуємо, що досягнута динаміка основних показників ефективності використання капіталу та активів ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП» є ознакою нестабільності економічного розвитку підприємства.

#### **2.4. Облікове забезпечення управління діловою активністю підприємства**

Для забезпечення та управління діловою активністю підприємства необхідна інформаційна база. Тільки наявність максимально точної і достовірної інформації дає можливість приймати рішення щодо підвищення ділової активності підприємства. При цьому необхідно поєднання зовнішніх і внутрішніх інформаційних потоків, акумульованих в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності.

Облікова інформація – важлива складова інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Під обліковою інформацією слід розуміти дані про господарські операції та об'єкти, що отримуються на всіх стадіях облікового процесу в ході їх ідентифікації та обробки.

Облікова інформація про об'єкти господарських засобів, джерел їх

утворення та про господарські процеси є головним об'єктом облікового процесу. Підсумком здійснення якого є складання звітності суб'єкта господарювання. Інформація, яка надається у фінансовій звітності, повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації.

Фінансова звітність – важливе джерело інформації для зовнішніх аналітиків, формування якої здійснюється, виходячи із загальних правил ведення обліку. Щоб своєчасно оцінити рівень ділової активності підприємства доцільно, на нашу думку його аналізувати на основі:

- достовірної інформації в бухгалтерській звітності;
- методики аналізу потенціалу підприємства, яка передбачає виявлення неефективних активів і нереальних доходів;
- методики аналізу доходів та витрат, оцінки рівня прибутковості;
- показників «чисті активи» і «рівень якості чистих активів»;
- методик аналізу (системи збалансованих показників) по виявленню неефективних активів і пасивів з метою пошуку та обґрунтування резервів їх відновлення - вибору варіантних рішень з управління ділової активності) [92].

Отже, фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому. Фінансова звітність повинна бути достовірною. Інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок та перекозчень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності.

Фінансова звітність повинна надавати можливість користувачам порівнювати: фінансові звіти підприємства за різні періоди; фінансові звіти різних підприємств.

Облікова інформація, незважаючи на якому етапі облікового процесу вона формується, при прийнятті управлінських рішень повинна бути релевантною. Релевантна інформація – це інформація, яка необхідна для

вирішення управлінського завдання. Відповідно, нерелевантна (іррелевантна) інформація – непотрібна, стороння або ж похідна інформація.

В процесі прийняття управлінських рішень управлінський персонал потребує облікової інформації, що характеризується не тільки релевантністю, але й рядом інших характеристик. До таких слід віднести: час виникнення; спосіб вираження; вплив на управлінський процес; характер обробки; спосіб узагальнення; рівень відкритості; етап утворення тощо.

Для з'ясування цінності облікової інформації в процесі прийняття управлінських рішень облікові працівники, які здійснюють її підготовку та управлінський персонал який надає запит на отримання даних повинні усвідомлювати, яка інформація за змістом показників та за форматом подачі необхідна для вибору найприйнятнішої альтернативи з множини можливих.

Облікова інформація має складну ієрархічну структуру, на нижньому щаблі якої містяться інформаційні одиниці – реквізити, що не піддаються подальшому логічному поділу. Ядром економічної інформації підприємства є облікова інформація. Це пов'язано з тим, що вона повніша, точніша й оперативніша, всебічніша і достовірніша за будь-яку іншу. Вона моделює як зв'язки підприємства з навколишнім середовищем, так і його внутрішню структуру, дає можливість розподіляти права виконавців та їхню відповідальність за економічну ефективність [75].

При цьому облікова інформація відповідає таким принципам:

- а) багатократність використання;
- б) концентрація, тобто обираються тільки суттєві ознаки;
- в) штучність – інформацію створюють люди (працівники підприємства), вона не виникає природно, тобто сама по собі;
- г) цілеспрямованість, тобто інформація відповідає визначеним завданням;
- д) аналітичність, тобто здатність надавати не лише зафіксовані в документах дані, а й підсумкові, розрахункові, додаткові [84].

Для того, щоб інформація була корисною, вона має бути достовірною і

значимою. Достовірність показує, що інформація повністю відображає господарські процеси на підприємстві, легко перевіряється і служить інтересам конкретної особи. Значимість облікової інформації полягає в тому, що вона має бути корисною для складання планів, ґрунтуватися на зворотному зв'язку і надходити до користувача в потрібний час.

Для того, щоб інформацію однозначно сприймали ті, хто брав участь в її підготовці на підприємстві, і ті, хто використовує її поза межами підприємства, вона має задовольняти таким вимогам:

- порівнюваність і постійність – не можна протягом звітного періоду використовувати різні методи реєстрації даних, інакше зникає можливість порівнювати дані;

- суттєвість – не потрібно витратити час на реєстрацію незначних факторів. Якщо зусилля щодо реєстрації дорівнюють за вартістю засобам, які реєструються, реєстрацію необхідно спростити;

- консерватизм – оскільки відображення фактів господарської діяльності в процесі управління підприємством не завжди є однозначним, необхідно вибирати оцінку, яка є менш оптимістичною, тобто слід враховувати можливий брак прибутку і потенційні збитки. Це забезпечить обережність в оцінці активів, майна і у визначенні величини прибутку;

- повноту – містити максимум даних, необхідних користувачу [75].

Облікова інформація сама по собі є значною цінністю, незалежно від фактів, які вона фіксує. Ця цінність зумовлена можливостями, котрі вона надає для прийняття рішень, тобто потенційними діями. Кожна така дія стає бухгалтерською категорією. Подібний підхід дозволяє відокремити явище (інформаційний аспект) від факту (економічний аспект) і зосередити увагу бухгалтера на явищі. З цього випливає, що входом і виходом бухгалтерської системи є не дебет і кредит, тобто не облікові координати, а облікова процедура: вхід – первинні документи (вхідні дані), вихід – звітність (результатна інформація). При цьому вартість інформації не має перевищувати витрат на її отримання, тому будь-яка втрата інформації має приносити більші



збитки, ніж вартість втрачених даних [84].

Для формування достовірної обліково-аналітичної інформації при управлінні діловою активністю підприємства необхідно перевірити, чи дотриманий принцип достовірності при формуванні показників в бухгалтерській (фінансовій) звітності.

В рамках оцінки ділової активності рекомендується розрахувати систему показників. За допомогою системи показників проводиться аналіз доходів, витрат, які формують фінансовий результат діяльності підприємства [84].

Для оцінки рівня ділової активності пропонується 2-рівнева система збалансованих показників, при формуванні яких враховувалася можливість їх розрахунку за даними бухгалтерської (фінансовій) звітності.

Система показників першого рівня повинна відображати величину власних оборотних коштів, ефективність їх використання через показники оборотності і рентабельності, рівень їх використання у виробничій діяльності, здатності підтримувати операційну діяльність в разі перепрофілювання виробництва [84].

Система показників другого рівня (приватних показників) повинна багатогранно і всебічно характеризувати ділову активність організації, рентабельність і рівень їх використання.

Управлінське рішення за результатами аналізу має бути сформульовано з урахуванням якісних відмінностей. Наприклад, рішення з придбання активів може ґрунтуватися на різних джерелах фінансування. В рамках оперативних рішень можуть бути зроблені кроки щодо перегляду оптимального рівня запасів, придбання або використання запасів, вирішення поточних виробничих завдань, прискоренню оборотності активів, збільшення маржі, розробці різних схем погашення дебіторської заборгованості, використання нетрадиційних форм розрахунків з покупцями і т.д.

До тактичних управлінських рішень можна віднести зміну політики розрахунків з дебіторами і кредиторами, придбання і використання

необоротних активів, короткострокових фінансових вкладень і ін.

Стратегічні рішення спрямовані на довгострокові капітальні та фінансові вкладення, наукові розробки і т.д. Таким чином, постійний розвиток бізнесу породжує вдосконалення підходів до пошуку додаткових джерел прибутку, що навіть зумовлено пропозицією використання системи обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємства.

Загалом, облікове забезпечення управління діловою активністю підприємства представляє собою систему обліку, яка включає в себе процеси збору, обробки, зберігання і представлення інформації про фінансову та економічну діяльність підприємства. Ця система є важливим інструментом для управління підприємством, оскільки вона надає керівництву необхідну інформацію для прийняття стратегічних та оперативних рішень, а також для забезпечення фінансової стійкості та ефективності діяльності [92].

Мета обліково-аналітичного забезпечення діагностики ділової активності – надання обліково-аналітичної інформації для аналізу структури активів і пасивів, аналізу структури оборотних коштів, аналізу ліквідності та фінансової стійкості, аналізу фондівддачі й прибутковості активів, аналізу прибутковості продажу та діяльності в цілому.

Обліково-аналітична інформація надає можливість:

- моніторингу фінансового стану бізнес-структури;
- оцінці тенденцій зміни показників ділової активності;
- дослідження основних чинників впливу на показники ділової активності та розрахунку величини їх впливу;
- пошуку резервів підвищення ділової активності та розробці конкретних заходів щодо їх використання [92].

Облікове забезпечення управління діловою активністю підприємства включає в себе ряд основних аспектів, таких як облік операцій, формування фінансової звітності, аналіз фінансової діяльності, планування та контроль. Крім того, воно спрямоване на забезпечення внутрішнього контролю та управління ризиками, що дозволяє підприємству ефективно використовувати

свої ресурси та досягати стратегічних цілей [80].

Один з ключових аспектів облікового забезпечення управління діловою активністю підприємства - це забезпечення достовірності та точності інформації, яка використовується для прийняття рішень. Це важливо, оскільки неправильні або неточні дані можуть призвести до неправильних рішень, які в свою чергу можуть негативно позначитися на фінансовому стані підприємства. Тому система обліку повинна бути добре структурованою та забезпечувати відповідність зі стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності [80].

Ще одним важливим аспектом облікового забезпечення є аналіз фінансових показників та виявлення тенденцій. Це дозволяє керівництву підприємства вчасно реагувати на зміни в економічному середовищі та приймати обґрунтовані рішення щодо розвитку бізнесу.

Другою важливою складовою облікового забезпечення управління діловою активністю підприємства є система внутрішнього контролю. Це включає в себе визначення та впровадження процедур та політик, спрямованих на забезпечення ефективного використання ресурсів підприємства та запобігання можливих фінансових ризиків.

Однією з основних цілей цього забезпечення є забезпечення надійності та правдивості інформації, що надходить у виробничі, фінансові та інші відділи підприємства. Така інформація може використовуватися для прийняття стратегічних та оперативних рішень, планування фінансових ресурсів, ведення ділових переговорів та інших аспектів управління діловою активністю [75].

Загальна ідея облікового забезпечення управління діловою активністю підприємства полягає в тому, щоб забезпечити керівництву підприємства необхідну інформацію для ефективного управління його ресурсами та досягнення стратегічних цілей. Це включає в себе забезпечення точності та достовірності фінансової звітності, аналізу фінансових показників, планування та контролю за виконанням бюджету, управління запасами та

інвентарем, а також управління ризиками та забезпечення внутрішнього контролю.

Обліково-аналітична інформація про ділову активність надає можливість прийняття певних управлінських рішень (рис. 2.4).

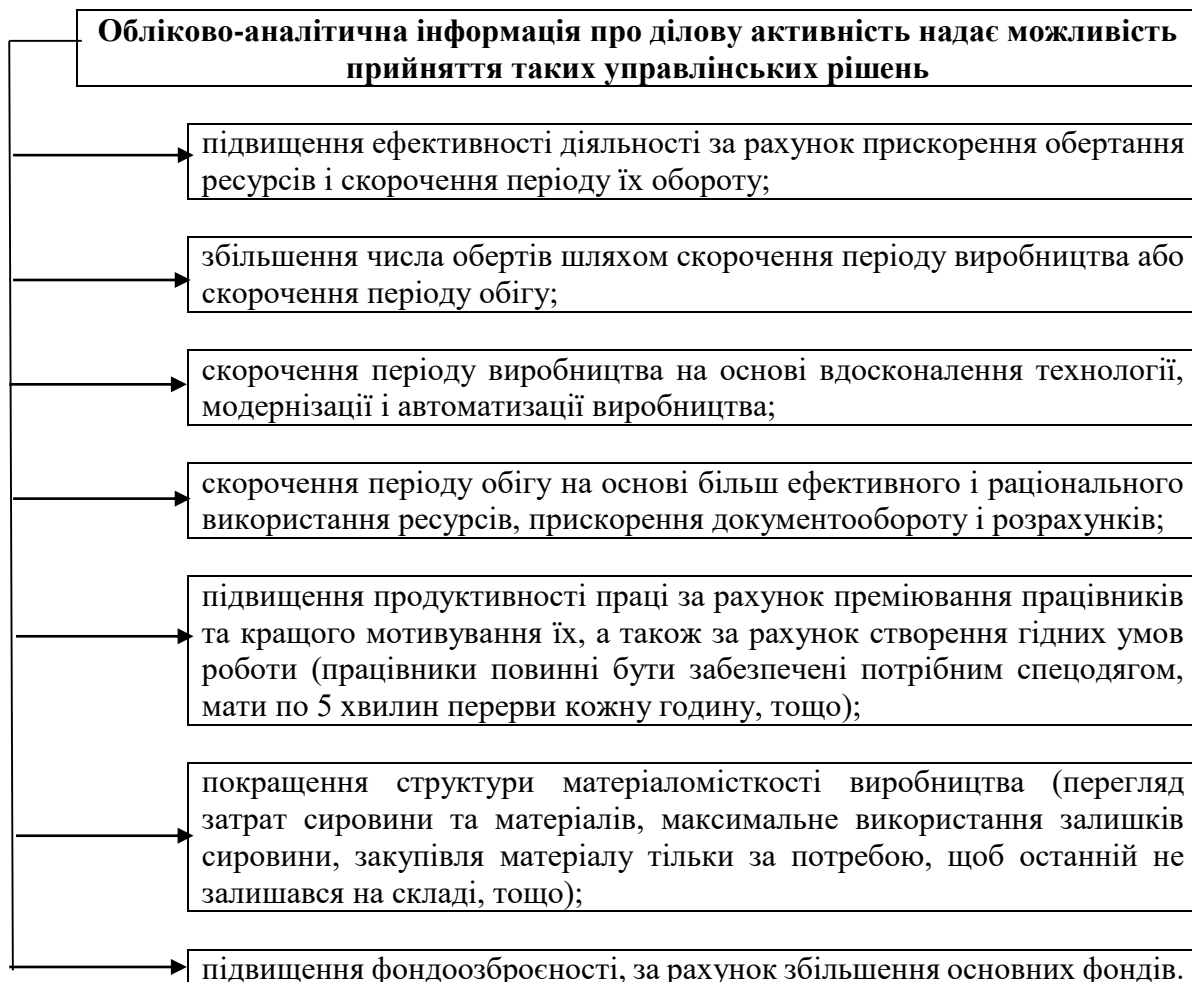


Рис. 2.4. Перелік управлінських рішень щодо ділової активності підприємства на основі обліково-аналітичної інформації

*Джерело: побудовано автором на основі [75,80]*

Таким чином, облікове забезпечення управління діловою активністю підприємства є важливим компонентом його управлінської діяльності, оскільки воно забезпечує необхідну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень та контролю за фінансовою та економічною діяльністю господарюючого суб'єкту.

## РОЗДІЛ 3

### ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

#### **3.1. Напрями вдосконалення ефективності ділової активності підприємств та її обліково-аналітичного забезпечення шляхом управління їх заборгованістю**

На сучасному етапі розвитку економіки великого значення й надалі набуває своєчасна та максимально адекватна оцінка фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів. У зв'язку з цим виникла потреба у дослідженні ділової активності як однієї з передумов забезпечення ефективності господарювання підприємства. Глобалізація економічних процесів, висока конкуренція, нестабільність політичної ситуації в країні вимагають від підприємств постійного пошуку все нових і нових шляхів підвищення їх фінансово-господарської діяльності.

Саме достовірною та реальною оцінкою ділової активності зможе адекватно оцінити середовище, в якому функціонує підприємство, і власні можливості, виявити напрями можливих змін, пристосувати свій бізнес до цих умов, максимально використавши вкладені у діяльність підприємства ресурси і наявні у них потенційні можливості. Одним з основних показників, котрі мають масштабний вплив на динаміку ділової активності підприємства є дебіторська заборгованість та обсяги кредиторської заборгованості. Тому, для вдосконалення стану ділової активності підприємства доцільно буде розглянути шляхи та проблеми управління дебіторською заборгованістю, а також розглянути напрями покращення ефективності управління кредиторською заборгованістю [8].

В умовах фінансово-економічної кризи, котра супроводжується не виконанням дебіторів своїх зобов'язань щодо оплати за товари та послуги, особливо важливим стає розробка ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасне її повернення та запобігання безнадійним боргам на

підприємстві.

Основні поняття та порядок розкриття інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності визначає Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», згідно з яким дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів на певну дату, а дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [28].

Дебіторську заборгованість класифікують за такими ознаками:

- за терміном погашення (довгострокова та поточна);
- за об'єктами, через які виникли зобов'язання дебіторів (дебіторська заборгованість, яка пов'язана з реалізацією товарів, робіт та послуг та дебіторська заборгованість, котра з'являється внаслідок виконання інших операцій);
- за своєчасністю оплати боржникам (дебіторська заборгованість, термін оплати котрої не настав, дебіторська заборгованість неоплачена в термін, тобто прострочена чи сумнівна та дебіторська заборгованість, термін позовної давності якої вже минув (безнадійна)) [28].

В свою чергу систему управління дебіторською заборгованістю можна поділити на два таких умовних блоки:

1) кредитна політика, котра дає можливість максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення рівня продаж;

2) комплекс заходів, котрий спрямований на зниження рівня ризику виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості [68].

Відмітимо, що деякі вітчизняні науковці зазначають, що система управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загального управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної її оплати

[31, 61, 65].

Аналіз наукової літератури показав, що до основних завдань управління дебіторською заборгованістю належать:

- систематизація та аналіз інформації про покупців, замовників та інших дебіторів підприємства;

- моніторинг розміру та структури дебіторської заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів за виконані роботи, надані послуги та за іншими операціями, забезпеченими векселями, що передбачає зменшення поточних фінансових проблем підприємства в оборотних інвестиціях для зменшення витрат на їх обслуговування;

- забезпечення високого темпу оборону дебіторської заборгованості, котра дає можливість скоротити потребу в ньому завдяки раціональнішому використанню;

- виявлення величини впливу дебіторської заборгованості на прибуток та ділову активність підприємства;

- контроль за заборгованістю, строк сплати котрої ще не настав, а також заборгованістю, яка не сплачена в строк;

- розроблення варіантів рефінансування дебіторської заборгованості;

- надання рекомендацій щодо зменшення фактично або потенційно неплатоспроможних покупців;

- підвищення конкурентоздатності за допомогою відтермінування платежів [54].

Окрім того, зауважимо, що основними проблемами управління та обліку дебіторської заборгованості, з якими стикається підприємство, є: відсутність конкретних методик по роботі з простроченою дебіторською заборгованістю; відсутність методик розрахунку затрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості та періоду її обігу; нерозвиненість комерційного кредитування; необізнаність в сучасних формах рефінансування та інші [59].

Політика управління дебіторською заборгованістю складається з умов,

виконання яких забезпечує досягнення запланованого результату. На основі цього твердження доцільно буде розглянути загальну схему управління дебіторською заборгованістю, що складається з комплексу взаємозв'язаних етапів:

1) вибір кредитної політики підприємства. Кредитну політику потрібно розглядати як стандартний набір процедур для того, щоб прийняти рішення, які з клієнтів повинні отримати кредит і на яких умовах, забезпечити дотримання умов кредиту та визначення умов надання знижки.

2) аналіз та оцінка поточного стану дебіторської заборгованості. Це передбачає зовнішній та внутрішній аналіз, виявлення можливостей, ризиків та загроз, облік ресурсів та встановлення обмежень у часі щодо досягнення поставлених цілей; визначення середнього розміру фінансових активів, які перебувають у формі дебіторської заборгованості, їх питомої ваги в загальній сумі оборотності активів підприємства; поділ та оцінку дебіторської заборгованості за окремими її видами та строками погашення.

3) формування системи кредитних умов. Ці умови включають: строк надання кредиту; розмір кредиту, який надається; систему штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями; вартість надання кредиту, тобто систему цінових знижок під час здійснення негайних розрахунків за придбану продукцію.

4) визначення можливої суми оборотного капіталу, спрямованого в дебіторську заборгованість за кредитом. Розрахунок цієї суми передбачає врахування запланованих обсягів реалізації продукції в кредит; середній період прострочення платежів; коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції, яка реалізується в кредит.

5) комплексний підхід до оцінки покупців. Він передбачає визначення системи характеристик, які оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців; формування та експертизу інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців; вибір методів оцінки кредитоспроможності покупців; групування покупців за рівнем кредитоспроможності та



диференціацію кредитних умов відповідно до їх рівня кредитоспроможності; визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями та надання дієвих рекомендацій щодо зменшення кількості потенційно неплатоспроможних.

6) розроблення заходів з управління дебіторською заборгованістю. Управління дебіторською заборгованістю зводиться до: формування кредитного рейтингу клієнтів; класифікації дебіторської заборгованості за видами; ведення реєстру старіння заборгованості; оцінки реальної вартості та обертання дебіторської заборгованості; включення дебіторської заборгованості в систему операційних бюджетів; реструктуризації дебіторської заборгованості.

7) використання сучасних форм рефінансування дебіторською заборгованістю. До них слід віднести: процес клірингу; факторинг; форфейтинг; облік векселя; заставу; аутсорсинг; надання замовникам знижок; реструктуризацію заборгованості.

8) моніторинг та контроль дебіторської заборгованості. Він передбачає визначення строків повернення суми боргу, а також контроль за виконанням фінансових планів за місяць і квартал у частині погашення дебіторської заборгованості підприємства.

9) оцінювання ефективності управління дебіторської заборгованості. Дає змогу дійти висновку про ефективність кредитної політики, що проводиться підприємством, виявити її недоліки і врахувати їх у розробленні нової кредитної політики.

10) організація інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості. Сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами [30].

Зазначимо, що скорочення величини дебіторської заборгованості підприємства дає йому можливість збільшити грошовий еквівалент оборотних коштів та прискорити їх оборотність. Алгоритм дій, котрий спрямований на посилення роботи зі стягнення дебіторської заборгованості, можна розглянути у вигляді схеми (рис.3.1).

Важливим напрямом в управлінні дебіторською заборгованістю, що спрямований на її зменшення, є підвищення рівня контролю за нею шляхом впровадження на підприємстві спеціальних відділів або підрозділів, які безпосередньо відповідають за стан дебіторської заборгованості у процесі усього циклу діяльності підприємства [34]. Необхідність у створенні спеціальних підрозділів особливо гостро постає на великих підприємствах, що оперують значною кількістю дебіторської заборгованості. Як правило, на таких підприємствах створюється відділ управління та контролю за дебіторською заборгованістю. Водночас середні підприємства можуть обмежитися особою, на яку покладені основні завдання щодо контролю та управління дебіторською заборгованістю.



Рис. 3.1. Рекомендована схема посилення роботи зі стягнення дебіторської заборгованості на підприємстві

*Джерело: складено автором на основі [29]*

Для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю, результатом якої є зменшення розміру дебіторської заборгованості, команді фахівців, котрі займаються цим видом діяльності на підприємстві, потрібно здійснити такі заходи:

- визначення ступеню ризику несплати по рахункам покупцями;

- збільшення кількості дебіторів з метою мінімізації втрат від несплати;
- ведення оперативного контролю за надходженням грошей на рахунки підприємства;
- аналіз платоспроможності та надійності потенційних дебіторів;
- визначення можливості та необхідності застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов;
- аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства у попередніх періодах та чітке планування на майбутнє;
- своєчасне визначення розміру дебіторської заборгованості;
- ведення претензійної роботи;
- контроль за виконанням платіжних умов за договорами та негайне припинення співпраці з дебіторами, що їх порушують;
- своєчасне виявлення недопустимих політикою підприємства видів дебіторської заборгованості [8].

На наш погляд, з метою виправлення наявних деформацій у відносинах взаємних платежів між (організаційні та фінансові можливості підприємства-продавця, фінансову надійність підприємства покупця, ситуацію на ринку, специфіку діяльності, загальні галузеві та макроекономічні тенденції, зміни інституційного середовища тощо).

Таким чином, доцільно буде поділити зазначені вище заходи на три основні групи:

- 1) заходи, що гарантують підприємству розрахунок за товари та послуги суб'єктами ринку фінансових послуг;
- 2) заходи, спрямовані на забезпечення виконання зобов'язання покупцем;
- 3) заходи, спрямовані на самостійне повернення дебіторської заборгованості підприємством.

До першої групи варто відносити фінансові інструменти, з використанням яких підприємство-продавець частково або повною мірою

перекладає ризик неповернення заборгованості на фінансові інституції або ж фінансова установа бере на себе зобов'язання забезпечити розрахунок із зазначеним суб'єктом господарювання [58]. Всі заходи, котрі доцільно віднести до цієї групи, та їх характеристику представлено у таблиці 3.1.

*Таблиця 3.1*

**Управлінські заходи, що гарантують підприємству-продавцю  
розрахунок за товари та послуги суб'єктами ринку фінансових послуг**

<b>Заходи</b>	<b>Характеристика</b>
<i>Акредитив</i>	Розрахунок із продавцем здійснює банківська установа за дорученням покупця, за умови надання продавцем документів, що підтверджують передачу товарів або надання послуг.
<i>Лізинг</i>	Повну оплату товару здійснює лізингова компанія, а у покупця виникає дебіторська заборгованість перед лізинговою компанією.
<i>Банківський кредит</i>	Згідно з договором про співробітництво між продавцем і комерційним банком банк надає покупцю цільовий кредит для придбання у продавця відповідного товару/послуги.
<i>Авальований вексель</i>	Авальований вексель означає, що банк, який авальював вексель, гарантує його оплату, тобто є поручителем. У разі, коли векселедавець не оплачує вексель, векселедержатель може пред'явити вексель для оплати банку, який його авальював.
<i>Банківська гарантія</i>	Банк бере на себе зобов'язання за дорученням і за рахунок покупця у разі несплати покупцем у строк платежів, які він мав здійснити, провести платежі за свій рахунок

*Джерело: складено автором на основі [54]*

Впровадження та використання зазначених інструментів максимально забезпечить підприємство від можливості виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості, що значною мірою впливає на його фінансову стабільність та економічну безпеку. Але варто зауважити, що дані заходи потребують додаткових витрат, оскільки є платними. Також вони потребують перевірки фінансового стану контрагента з боку фінансових інституцій щодо можливості виконання ним взятих на себе зобов'язань, а отже, можуть бути застосовані лише у співпраці з тими контрагентами, які відповідають критеріям вищезазначених інституцій [8].

До другої групи віднесемо заходи, спрямовані на забезпечення виконання зобов'язання покупцем. Вони спонукають покупця до виконання взятих на себе зобов'язань, оскільки їх виконання гарантується його майном або майном третьої особи-поручителя (табл. 3.2).

**Управлінські заходи, спрямовані на забезпечення виконання  
зобов'язання боржником**

<b>Заходи</b>	<b>Характеристика</b>
<i>Застава</i>	У разі невиконання покупцем своїх зобов'язань, забезпечених заставою, продавець має право одержати задоволення з вартості заставленого майна.
<i>Поручительство</i>	Гарантія поручителя перед продавцем щодо виконання покупцем своїх зобов'язань. У разі ж їх невиконання поручитель зобов'язується виконати зобов'язання самостійно

*Джерело: складено автором на основі [56]*

Використання підприємством таких заходів дасть йому змогу відшкодувати свої збитки, отримані від виникнення простроченої дебіторської заборгованості, за рахунок стягнення обтяженого заставою майна боржника або за рахунок поручителя. Реалізація цих заходів потребує додаткових організаційних та фінансових витрат, пов'язаних із їх оформленням та реалізацією стягнутого майна, особливо якщо воно має низьку ліквідність [60].

До третьої групи варто віднести заходи, яких підприємству необхідно вживати для повернення сумнівної дебіторської заборгованості у разі її виникнення (табл. 3.3).

**Управлінські заходи, спрямовані на самостійне повернення  
дебіторської заборгованості підприємством**

<b>Заходи</b>	<b>Характеристика</b>
<i>Факторинг</i>	Фактор придбаває у продавця право вимоги у грошовій формі на дебіторську заборгованість покупців за відвантажені їм товари (виконані роботи, надані послуги) із прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також приймання платежів.
<i>Досудове вирішення спору</i>	Вирішення повернення дебіторської заборгованості здійснюється шляхом переговорів між продавцем та покупцем, направлення вимог та претензій.
<i>Судове вирішення спору</i>	Звернення до суду з метою стягнення з боржника заборгованості

*Джерело: складено автором на основі [58]*

До цих заходів підприємству необхідно звертатися у разі виникнення сумнівної дебіторської заборгованості задля її погашення або ж продажу її

третій стороні – фактору.

Організація роботи з дебіторською заборгованістю зі впровадженням вищезазначених заходів, на наш погляд, дасть підприємству змогу бути більш конкурентним в умовах ринку та уникнути при цьому ризиків, пов'язаних із простроченням або неповерненням дебіторської заборгованості, забезпечити економічну безпеку у довгостроковій перспективі.

У подальшому дослідженні зауважимо, що в сучасних умовах ринкової економіки та посилення конкуренції між суб'єктами господарювання дедалі актуальнішими стають проблеми неефективного використання капіталу підприємства. В таких умовах кожен суб'єкт господарювання прагне підвищити ефективність управління капіталом за допомогою оптимізації структури своїх активів. Найефективнішим інструментом для досягнення поставленої мети є система показників ділової активності підприємства. Одним з головних факторів, котрі впливають на результати ділової активності підприємства, є обсяги кредиторської заборгованості. Тому, для покращення стану ділової активності підприємство має покращити ефективність управління кредиторською заборгованістю.

Кредиторська заборгованість – це зобов'язання, що виникли в результаті минулих подій господарської діяльності та повинні бути виконані у майбутньому, а сторонами (суб'єктами), що беруть участь у відносинах, виступають кредитор та боржник [69].

Об'єктом виступають ті грошові чи матеріальні цінності, затрати чи проекти, стосовно яких укладена угода позики. Аналіз кредиторської заборгованості підприємства дає змогу:

- визначити зміну розміру боргових зобов'язань підприємства у порівнянні із початком року або іншого досліджуваного періоду;
- обчислити оптимальне співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості;
- визначити та оцінити ризик кредиторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан підприємства, встановити допустимий рівень цього ризику та

заходи щодо його зниження;

– визначити та оцінити ризик кредиторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан підприємства, встановити допустимий рівень цього ризику та заходи щодо його зниження;

– прогнозувати стан боргових зобов'язань підприємства протягом поточного року, що дасть змогу поліпшити фінансові результати його діяльності [77].

Аналіз кредиторської заборгованості варто проводити за даними бухгалтерської звітності підприємств, а також за даними аналітичного обліку розрахунків із кредиторами. Його потрібно здійснювати в певній послідовності та починати з оцінювання обсягу і динаміки кредиторської заборгованості загалом і за видами [87].

Зазначимо, що визначити кількісний вплив зміни кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства достатньо складно. Зростання кредиторської заборгованості не можна однозначно оцінювати негативно як збільшення боргів із боку підприємства перед кредиторами, погашення яких спричиняє відтік ресурсів, погіршення фінансового стану підприємства.

Кредиторська заборгованість підприємства є джерелом тимчасового безоплатного залучення оборотних засобів інших суб'єктів ринкової економіки. Проте вона також є джерелом деяких фінансових ризиків для підприємства: протермінування погашення кредиторської заборгованості може мати негативні наслідки у формі фінансових штрафних санкцій, накладених на підприємство відповідно до законодавчих документів (у випадку заборгованості за податками чи іншими обов'язковими платежами) чи згідно з умовами договірних відносин; збільшення обсягу кредиторської заборгованості призводить до зниження рівня фінансової незалежності підприємства та погіршує його економічну безпеку [79].

Отже, кредиторська заборгованість має як негативний, так і позитивний вплив на діяльність підприємства та його фінансово-майновий стан. Тому

основна мета управління кредиторською заборгованістю підприємства — це не її уникнення, що є неможливим, а зведення її величини до оптимального рівня, який визначають особливості середовища функціонування підприємства, його фінансово-майновий стан та стратегія подальшого розвитку, а також досягнення балансу дебіторської та кредиторської заборгованостей і максимального рівня їхньої оборотності для забезпечення прибуткової діяльності підприємства [73].

Процес управління – це діяльність системи суб'єктів управління щодо досягнення поставлених цілей підприємства шляхом дослідження та реалізації певних функцій із використанням необхідних методів [82].

Управління системою кредиторської заборгованості повинно здійснюватися в межах діючого підприємства та відповідати чітко окресленим причинно-наслідковим зв'язкам, умовам і факторам їх формування [88].

Зазначимо, що управління кредиторською заборгованістю характеризується такими основними принципами: – правильність вибору форми заборгованості для мінімізації відсоткових виплат на покупку матеріальних цінностей; – встановлення найбільш зручної форми банківського чи комерційного кредиту та його строку; – недопущення утворення простроченої заборгованості. Процес управління кредиторською заборгованістю підприємства може бути проведено за допомогою двох основних варіантів: оптимізації кредиторської заборгованості та мінімізації кредиторської заборгованості [81].

Оптимізація кредиторської заборгованості – пошук нових підходів, за допомогою яких зміна кредиторської заборгованості зможе позитивно впливати на діяльність підприємства та становище на економічному ринку країни чи на міжнародному рівні [95].

На відміну від оптимізації мінімізація являє собою систему управління кредиторською заборгованістю, за якої наявна кредиторська заборгованість максимально зменшується або ж повністю погашається [83].

У разі ефективного управління кредиторською заборгованістю



підприємства буде можливість ліквідувати негативні наслідки її наявності. Необхідно здійснювати прогноз загального розміру заборгованості відповідно до цілей та показників діяльності підприємства. Постійний контроль над кредиторською заборгованістю допоможе підвищити роботу фінансового сектору підприємства, а саме аналітичного обліку, для отримання точних строків надання та погашення кредитів.

Незважаючи на аналіз відповідності фактичних показників до рамкових рівнів кредиторської заборгованості, важливим кроком також є пошук причин, що спонукали відхилення. На цьому етапі необхідно не тільки виявити такі невідповідності та причини, а й розробити комплекс заходів, що допоможе довести борги до оптимальних параметрів, що були заплановані.

Для більш позитивних наслідків відносин кредиторської заборгованості, які б задовольняли цілям фінансової стабільності, необхідно максимізувати прибутковість підприємства шляхом залучення іноземного капіталу та створення стратегічної ланки використання позикового капіталу та збільшення конкурентоспроможності.

Фахівці пропонують різні підходи до удосконалення обліку й аналізу кредиторської заборгованості. Так, деякі науковці радять створити таблицю, в якій буде видно заборгованість перед кожним постачальником за договорами, термінами погашення заборгованості за графіком та фактично. Це дасть можливість визначити дотримання термінів постачання товарно-матеріальних цінностей і своєчасність розрахунків за кожною операцією [89].

Інші науковці пропонують використовувати методику аналізу поточних зобов'язань, яка полягає у вивченні їх структури, оборотності, ступеня платоспроможності та ліквідності підприємства [84].

Ці показники розраховують на підставі даних фінансової звітності з урахуванням таких чинників як доходи, витрати діяльності, оборотні активи підприємства. Такий аналіз здійснюють з метою встановлення рівня платоспроможності підприємства та запобігання його банкрутству.

На нашу думку, одним з основних способів управління кредиторською

заборгованістю є розподіл заборгованості підприємства за термінами погашення. Поділ заборгованості на довготермінову та поточну необхідний для оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства. Крім того, групують поточну заборгованість за термінами її виникнення, найчастіше виділяючи такі «вікові групи»: до 30 днів, від 31 до 90 днів; від 91 до 180 днів і більше півроку. Таке групування необхідне як для фінансового планування, так і для контролю, зокрема для своєчасного виявлення протермінованої, сумнівної та безнадійної заборгованості.

Саме тому, авторська пропозиція стосовно усунення фактів виникнення простроченої кредиторської заборгованості, ефективного контролю над своєчасним погашенням заборгованості підприємства перед постачальниками (підрядниками) полягає у вдосконаленні аналітичного обліку розрахунків із ними, тобто пропонується впровадити в облікову систему певний аналітичний документ, за допомогою якого будуть відображатися всі операції, які пропонується вести в розрізі кожного постачальника чи підрядника. Такий документ матиме назву «Відомості розрахунків із постачальниками (підрядниками)».

Форма запропонованої відомості будується так, щоб відобразити всі операції, які були здійснені підприємством із конкретним постачальником (підрядником) протягом року (отримання товарно-матеріальних цінностей (послуг) за конкретною поставкою; отримання передплати за конкретну поставку; оплата заборгованості за раніше отриману поставку, ін.).

Зауважимо, що відомість розрахунків із постачальниками (підрядниками) буде містити інформацію про: конкретну поставку товарно-матеріальних цінностей (послуг); умови продажу товарно-матеріальних цінностей (послуг), а саме форму цивільно-правового договору, згідно з яким здійснюється поставка, його номер та дату укладання; передплату за поставку товарно-матеріальних цінностей (послуг); фактичну заборгованість за даною поставкою; заборгованість за попередні поставки; дату та суму фактичного погашення заборгованості за конкретною поставкою; залишок несплаченої та

наявність простроченої заборгованості певному постачальнику; інші умови щодо розрахунків із постачальниками (підрядниками).

Дана аналітична відомість розрахунків із постачальниками та підрядниками заповнюється на базі таких первинних документів, як: договір купівлі-продажу; платіжне доручення; акт приймання-передачі; накладна чи рахунок-фактура; авансовий звіт.

Відповідальність за ведення цієї відомості та прийняття рішень щодо розрахунків із постачальниками та підрядниками слід покласти на заступника головного бухгалтера чи найняти окремого бухгалтера, який буде займатися виключно контролем і оформленням даного документа.

Розроблений аналітичний документ доцільно вести протягом року, після чого він закривається та передається до архіву, де строк його збереження становить три роки. Залишки ж переносяться до новоствореного документу наступного звітнього періоду.

Щоб своєчасно надати первинні документи щодо отримання від постачальників (підрядників) товарно-матеріальних цінностей (послуг), можна розробити допоміжний документ, де буде міститися відповідна інформація, а саме «Журнал надходження товарно-матеріальних цінностей (послуг) від постачальників (підрядників)».

«Журнал надходження товарно-матеріальних цінностей та послуг від постачальників (підрядників)» оптимальніше буде вести у хронологічному порядку на кожну дату поставки. Цей документ буде містити інформацію щодо: дати поставки, документу поставки, суми поставки та умови продажу.

Введення запропонованих аналітичних документів дасть змогу вдосконалити облік кредиторської заборгованості на підприємстві шляхом забезпечення контролю своєчасності розрахунків за кожною поставкою товарно-матеріальних цінностей, що, своєю чергою, підвищить рівень платіжної дисципліни підприємства.

Вагомим елементом управління кредиторською заборгованістю є правильний та своєчасний її аналіз, тому керівництво підприємства повинне

мати оперативну та об'єктивну інформацію щодо стану кредиторської заборгованості, яка формується в системі бухгалтерського обліку. Основними джерелами формування такої інформації є: баланс підприємства, звіт про фінансові результати, примітки до річної фінансової звітності, первинні документи, журнали, в яких відображається рух відповідних платежів, а також розрахункові відомості про нарахування заробітної плати. Необхідно також проводити аудит кредиторської заборгованості, результати якого дадуть можливість визначити всі відхилення в структурі заборгованості, розробити заходи щодо її регулювання, адже вона негативно впливає на діяльність підприємства.

В процесі дослідження відмітимо, що важливою частиною управління кредиторською заборгованістю є застосування заходів, а саме таких:

- обґрунтування можливості виникнення кредиторської заборгованості;
- оптимальне визначення політики надання кредиту для різних груп постачальників і видів продукції;
- обов'язковий контроль розрахунків із кредиторами за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни;
- своєчасне визначення прийомів прискорення обігу оборотних активів і зменшення безнадійних боргів;
- забезпечення умов продажів, що гарантують надходження грошових коштів;
- прогноз надходжень грошових коштів від кредиторів [77].

Якщо будуть дотримуватися всі ці заходи і підприємство буде приділяти належну увагу кредиторській заборгованості за товари, роботи і послуги, а особливо поліпшенню й удосконаленню її обліку, це буде позитивно відобразитися на діяльності підприємства у цілому.

Отже, кредиторська заборгованість є важливим елементом складного механізму підприємства. Саме тому визначенню та вивченню цієї категорії необхідно приділяти велику увагу, адже від прийнятих сьогодні рішень

залежать стан та перспективи розвитку підприємства завтра.

Кредиторська заборгованість дає змогу підприємству тимчасово користуватися запозиченими коштами, але, з іншого боку, зменшує показники платоспроможності й ліквідності. Ефективне управління кредиторською заборгованістю дає можливість усунути негативні наслідки її наявності.

Таким чином, запропоноване вдосконалення об'єднає всю інформацію про кредиторську заборгованість, зробить її цілісною і дасть змогу користувачам, зокрема керівнику підприємства, отримати повну інформацію щодо стану заборгованості перед кредиторами за отримані товари та послуги, надані роботи.

Отже, в результаті наукового дослідження прийшли до висновку, що для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю, результатом якої є зменшення розміру дебіторської заборгованості, команді фахівців, котрі займаються цим видом діяльності на підприємстві, потрібно здійснити такі заходи:

- визначення ступеню ризику несплати по рахункам покупцями;
- збільшення кількості дебіторів з метою мінімізації втрат від несплати;
- ведення оперативного контролю за надходженням грошей на рахунки підприємства; аналіз платоспроможності та надійності потенційних дебіторів;
- визначення можливості та необхідності застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов;
- аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства у попередніх періодах та чітке планування на майбутнє;
- своєчасне визначення розміру дебіторської заборгованості; ведення претензійної роботи; контроль за виконанням платіжних умов за договорами та негайне припинення співпраці з дебіторами, що їх порушують;
- своєчасне виявлення недопустимих політикою підприємства видів

дебіторської заборгованості.

Запропоноване у ході наукового дослідження вдосконалення кредиторської заборгованості об'єднає всю інформацію про кредиторську заборгованість, зробить її цілісною і дасть змогу користувачам, зокрема керівнику підприємства, отримати повну інформацію щодо стану заборгованості перед кредиторами за отримані товари та послуги, надані роботи.

### **3.2. Розробка механізму оцінки ділової активності як необхідної умови ефективного управління економічною безпекою підприємств**

Економічне зростання, особливо в умовах глобальних кризових явищ, являється універсальним засобом їх подолання та уникнення в майбутньому. Однак, таке зростання, є неможливим без відповідного сучасним вимогам, інформаційно-аналітичного забезпечення управлінських рішень по окремим аспектам ділової активності з наступною оцінкою їх ефективності.

Управління діловою активністю займає першочергове місце серед комплексу управлінських завдань, і обумовлено тим, що передбачає зростання обсягів діяльності, отримання додаткових прибутків за умов ефективного управління цим процесом, активізації й стимулювання ділового середовища та забезпечує належне управління фінансовою безпекою.

Питання оцінки ділової активності піднімалися в працях вітчизняних дослідників: А. М. Турило, Т.А. Лахтіонова, М.Д. Білик, Є.В. Мних, Н.М. Притуляк, В.О. Подольська, О.В. Яріш та ін.; та зарубіжних вчених-економістів: Л.А. Беренстайн, А.Д. Шеремет, В.В. Ковальов, Г.В. Савицька, Р.С. Сайфулін та ін. Не применшуючи ролі дослідників та віддаючи належне напрацюванням в даній сфері слід зазначити, що механізм оцінки ділової активності, особливо в системі забезпечення управління фінансовою безпекою, є не розвиненим, що обумовлено існуванням різних підходів до визначення показників, які, в свою чергу, в основному, характеризують лише окремі аспекти. Тому дослідження та розробка комплексного механізму

оцінки та обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю в системі забезпечення управління фінансовою безпекою вітчизняних молокопереробних підприємств є актуальним завданням.

Механізм оцінки ділової активності підприємств наведено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Модель методичного та обліково-аналітичного забезпечення оцінки ділової активності в системі управління економічною безпекою**

<b>Коефіцієнти ділової активності:</b>				
<i>К оборотності активів</i>	<i>К оборотності оборотних засобів</i>	<i>К оборотності дебіторської заборгованості</i>	<i>К оборотності кредиторської заборгованості</i>	<i>К оборотності матеріальних запасів</i>
<b>Розрахунок</b>				
$Коа = \frac{B}{BA}$ , де <i>B – чиста виручка від реалізації; BA – середньорічна вартість активів</i>	$Кооз = \frac{B}{OЗ}$ , де <i>B – чиста виручка від реалізації продукції; OЗ – середньорічна вартість оборотних засобів</i>	$Кодз = \frac{B}{ДЗ}$ , де <i>B – чиста виручка від реалізації продукції; ДЗ – середньорічна сума дебіторської заборгованості</i>	$Ккс = \frac{B}{КЗ}$ , де <i>B – чиста виручка від реалізації продукції; КЗ – середньорічна сума кредиторської заборгованості</i>	$Комз = \frac{B}{BЗ}$ , де <i>B – чиста виручка від реалізації продукції; BЗ – середньорічна вартість запасів</i>
<b>Інформаційне забезпечення</b>				
<b>Варіант 1:</b> розрахунок здійснюється на дату звітності				
Ф.1: ВА (ряд.1300) Ф.2: В (ряд.2000)	Ф.1: OЗ (ряд.1195) Ф.2: В (ряд.2000)	Ф.1: ДЗ (ряд.1125, 1130,1155), Ф.2: В (ряд.2000)	Ф.1: КЗ (ряд.1695) Ф.2: В (ряд.2000)	Ф.1: BЗ (ряд.1110) Ф.2: В (ряд.2000)
<b>Варіант 2:</b> розрахунок здійснюється на певну дату				
Сальдо рахунків: В (рах.70); ВА (1,2,3 класи)	Сальдо рахунків: В (рах.70); OЗ (2,3 класи)	Сальдо рахунків: В (рах.70); ДЗ (рах.37)	Сальдо рахунків: В (рах.70); КЗ (5,6 класи)	Сальдо рахунків: В (рах.70); BЗ (2 клас)
<b>Варіант 3:</b> розрахунок здійснюється на прогнозу дату				
<b>1. На основі планових показників, які формуються в бюджетах компанії</b>				
<b>2. На основі визначення зміни об'єкту в майбутньому, що передбачено бюджетами</b>				
- при збільшенні чистої виручки від реалізації $Коа. п = Коа + \frac{\Delta B}{BA}$ , де $\Delta B$ – зміна чистої виручки від реалізації; - при зміні середньорічної вартості активів: $Коа. п = Коа + \frac{1}{1+ТП\ BA}$ , де $ТП\ BA$ – темп приросту середньорічної вартості активів	- при збільшенні чистої виручки від реалізації $Кооз. п = Кооз + \frac{\Delta B}{OЗ}$ , де $\Delta B$ – зміна чистої виручки від реалізації; - при зміні середньорічної вартості оборотних засобів: $Кооз. п = Кооз + \frac{1}{1+ТП\ OЗ}$ , де $ТП\ OЗ$ – темп приросту середньорічної вартості оборотних засобів	- при збільшенні чистої виручки від реалізації $Кодз. п = Кодз + \frac{\Delta B}{ДЗ}$ , де $\Delta B$ – зміна чистої виручки від реалізації; - при зміні середньорічної суми дебіторської заборгованості : $Кодз. п = Кодз + \frac{1}{1+ТП\ ДЗ}$ , де $ТП\ ДЗ$ – темп приросту середньорічної суми дебіторської заборгованості	- при збільшенні чистої виручки від реалізації $Ккс. п = Ккс + \frac{\Delta B}{КЗ}$ , де $\Delta B$ – зміна чистої виручки від реалізації; - при зміні середньорічної суми кредиторської заборгованості : $Ккс. п = Ккс + \frac{1}{1+ТП\ КЗ}$ , де $ТП\ КЗ$ – темп приросту середньорічної суми кредиторської заборгованості	- при збільшенні чистої виручки від реалізації $Комз. п = Комз + \frac{\Delta B}{BЗ}$ , де $\Delta B$ – зміна чистої виручки від реалізації; - при зміні середньорічної вартості запасів : $Комз. п = Комз + \frac{1}{1+ТП\ BЗ}$ , де $ТП\ BЗ$ – темп приросту середньорічної вартості запасів

<b>Коефіцієнти ділової активності:</b>				
<i>К оборотності основних засобів</i>	<i>К оборотності власного капіталу</i>	<i>К рентабельності активів</i>	<i>К рентабельності власного капіталу</i>	<i>К рентабельності діяльності</i>
<b>Розрахунок</b>				
$K_{оз} = \frac{В}{Оз}$ , де <i>В – чиста виручка від реалізації; Оз – середньорічна вартість основних засобів</i>	$K_{вк} = \frac{В}{ВК}$ , де <i>В – чиста виручка від реалізації продукції; ВК – середньорічна величина власного капіталу</i>	$K_{ра} = \frac{\Pi}{ВБ}$ , де <i>П – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування; ВБ – валюта балансу</i>	$K_{вк} = \frac{ЧП}{ВК}$ , де <i>ЧП – чистий прибуток; ВК – власний капітал</i>	$K_{рд} = \frac{ЧП}{В}$ , де <i>В – чиста виручка від реалізації продукції; ЧП – чистий прибуток</i>
<b>Інформаційне забезпечення</b>				
<b>Варіант 1:</b> розрахунок здійснюється на дату звітності				
Ф.1: Оз (ряд.1010) Ф.2: В (ряд.2000)	Ф.1: ВК (ряд.1495) Ф.2: В (ряд.2000)	Ф.1: ВБ (ряд.1900) Ф.2: П (ряд.2090)	Ф.1: ВК (ряд.1495) Ф.2: ЧП (ряд.2350)	Ф.2: В (ряд.2000), ЧП (ряд.2350)
<b>Варіант 2:</b> розрахунок здійснюється на певну дату				
Сальдо рахунків: В (рах.70); Оз (рах.10)	Сальдо рахунків: В (рах.70); ВК (4 клас)	Сальдо рахунків: -	Сальдо рахунків: ЧП(рах.44); ВК (4 клас)	Сальдо рахунків: В (рах.70); ЧП (рах.44)
<b>Варіант 3:</b> розрахунок здійснюється на прогнозу дату				
<b>1. На основі планових показників, які формуються в бюджетах компанії</b>				
<b>2. На основі визначення зміни об'єкту в майбутньому, що передбачено бюджетами</b>				
- при збільшенні чистої виручки від реалізації $K_{оз.п} = K_{оз} + \frac{\Delta В}{Оз}$ , де $\Delta В$ – зміна чистої виручки від реалізації; - при зміні середньорічної вартості основних засобів: $K_{оз.п} = K_{оз} + \frac{1}{1+ТП Оз}$ , де $ТП Оз$ – темп приросту середньорічної вартості основних засобів	- при збільшенні чистої виручки від реалізації $K_{вк.п} = K_{вк} + \frac{\Delta В}{ВК}$ , де $\Delta В$ – зміна чистої виручки від реалізації; - при зміні середньорічної вартості активів: $K_{вк.п} = K_{вк} + \frac{1}{1+ТП Вк}$ , де $ТП Вк$ – темп приросту середньорічної величини власного капіталу	- при збільшенні прибутку від звичайної діяльності до оподаткування $K_{ра.п} = K_{ра} + \frac{\Delta \Pi}{ВБ}$ , де $\Delta В$ – зміна прибутку від звичайної діяльності до оподаткування; - при зміні валюти балансу: $K_{ра.п} = K_{ра} + \frac{1}{1+ТП ВБ}$ , де $ТП ВБ$ – темп приросту валюти балансу	- при чистого прибутку $K_{вк.п} = K_{вк} + \frac{\Delta ЧП}{ВК}$ , де $\Delta В$ – зміна чистого прибутку; - при зміні власного капіталу: $K_{вк.п} = K_{вк} + \frac{1}{1+ТП Вк}$ , де $ТП Вк$ – темп приросту власного капіталу	- при збільшенні чистої виручки від реалізації $K_{рд.п} = K_{рд} + \frac{\Delta В}{В}$ , де $\Delta В$ – зміна чистої виручки від реалізації; - при зміні чистого прибутку: $K_{рд.п} = K_{рд} + \frac{1}{1+ТП ЧП}$ , де $ТП ЧП$ – темп приросту чистого прибутку

Джерело: власна розробка

Вважаємо за доцільне, розраховувати наступні показники: коефіцієнт оборотності активів; коефіцієнт оборотності оборотних засобів; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; коефіцієнт оборотності матеріальних запасів; коефіцієнт оборотності основних засобів; коефіцієнт оборотності власного капіталу; коефіцієнт рентабельності активів; коефіцієнт рентабельності



власного капіталу; коефіцієнт рентабельності діяльності

Для управління діловою активністю для забезпечення економічної безпеки та приведення зазначених вище коефіцієнтів до позитивної тенденції, керівництво підприємства може здійснювати комплекс заходів щодо окремих об'єктів.

Комплекс зазначених заходів, та їх вплив на показник представлено в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

**Напрямок зміни прогнозних значень показників ділової активності в результаті зміни їх складових**

Планові значення складових показників ділової активності	Напрямок зміни складових показників	Напрямок зміни прогнозних значень показників ділової активності									
		К оборотності активів	К оборотності оборотних засобів	К оборотності дебіторської заборгованості	К оборотності кредиторської заборгованості	К оборотності матеріальних запасів	К оборотності основних засобів	К оборотності власного капіталу	К рентабельності активів	К рентабельності власного капіталу	К рентабельності діяльності
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Виручка від реалізації продукції	Збільшення	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	-	-	↓
	Зменшення	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	-	-	↑
Валюта балансу	Збільшення	-	-	-	-	-	-	-	↓	-	-
	Зменшення	-	-	-	-	-	-	-	↑	-	-
Середньорічна вартість активів	Збільшення	↓	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Зменшення	↑	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Середньорічна вартість оборотних засобів	Збільшення	-	↓	-	-	-	-	-	-	-	-
	Зменшення	-	↑	-	-	-	-	-	-	-	-
Середньорічна сума дебіторської заборгованості	Збільшення	-	-	↓	-	-	-	-	-	-	-
	Зменшення	-	-	↑	-	-	-	-	-	-	-
Середньорічна сума кредиторської заборгованості	Збільшення	-	-	-	↓	-	-	-	-	-	-
	Зменшення	-	-	-	↑	-	-	-	-	-	-
Середньорічна вартість запасів	Збільшення	-	-	-	-	↓	-	-	-	-	-
	Зменшення	-	-	-	-	↑	-	-	-	-	-
Середньорічна вартість основних засобів	Збільшення	-	-	-	-	-	↓	-	-	-	-
	Зменшення	-	-	-	-	-	↑	-	-	-	-
Середньорічна величина власного капіталу	Збільшення	-	-	-	-	-	-	↓	-	↓	-
	Зменшення	-	-	-	-	-	-	↑	-	↑	-
Прибуток	Збільшення	-	-	-	-	-	-	-	↑	↑	↑
	Зменшення	-	-	-	-	-	-	-	↓	↓	↓

Примітка: ↑- збільшення; ↓-зменшення

Джерело: власна розробка

На основі визначених напрямів зміни прогнозних значень складових показників комплексної системи оцінки ділової активності можна здійснювати

управління станом ділової активності як елемента економічної безпеки на конкретному підприємстві.

Таким чином, запропоновано використовувати власний підхід до оцінки ділової активності підприємств. Зокрема, розроблено комплексну систему методичного та обліково-аналітичного забезпечення оцінки ділової активності та її прогнозних значень як частини економічної безпеки підприємств. Запропонована система складається з підходу до розрахунку комплексу показників ділової активності, їх інформаційного забезпечення, обґрунтування впливу факторів. Застосування даного підходу до оцінки ділової активності, вважаємо, дозволить підвищити ефективність системи управління економічною безпекою підприємств.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами дослідження сформовані наступні висновки та пропозиції:

Узагальнено сутність ділової активності підприємства за працями вчених. Ділову активність розуміємо як комплексну характеристику підприємства, яка відображає активність його діяльності в напрямі мобілізації наявних ресурсів підприємства, що спрямована на забезпечення позитивної динаміки його розвитку і досягнення поставлених цілей. Класифікаційними ознаками визначено масштаб охоплення, зміст оцінюваних об'єктів, стадії життєвого циклу підприємства, ступінь відношення до суб'єкта господарювання, сфера діяльності, часовий аспект, горизонт планування, ступень реальності, спрямованість та рівень активності.

Визначено, що система управління підприємством, що керується концепцією управління діловою активністю, має бути комплексом принципів, функцій, методів, які використовуються з метою прийняття оптимального управлінського рішення. Запропонована система управління діловою активністю підприємства має свої особливості, що дасть можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо пошуку, формування та ефективного використання потенціалу виробничо-торговельних підприємств з метою забезпечення їх стійкого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності. Крім того, вона створить раціональні наукові підстави для визначення порівняльної конкурентоспроможності низки підприємств.

Обґрунтовано, що обліково-аналітичне забезпечення відіграє важливу роль в управлінні діловою активністю. Воно включає в себе системи обліку, звітності та аналізу, які допомагають управлінцям отримувати необхідну інформацію для прийняття рішень. За результатами дослідження в роботі запропоновано механізм обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємства а також визначено систему внутрішніх та

зовнішніх факторів, які необхідно враховувати при організації обліково-аналітичного забезпечення з умовою створення якісної системи управління, що стане основою для прийняття ефективних управлінських рішень та зможе в повній мірі задовольнити інформаційні потреби стейкхолдерів.

Охарактеризовано основну діяльність та фінансовий стан ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП», що виступало об'єктом дослідження. Товариство займається роздрібною торгівлею комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням у спеціалізованих магазинах. Дослідивши фінансове становище ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП», можна підсумувати, що воно є незадовільним. Товариство є фінансово нестійким, збитковим, має неліквідний баланс, що свідчить про проблеми із платоспроможністю та ефективним господарюванням.

На основі проведеного огляду літературних джерел присвячених дослідженню існуючих методичних підходів до оцінки ділової активності підприємства вказано, що вона виражає ефективність використання матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів підприємства і характеризує якість управління, можливість економічного зростання та достатність капіталу організації. Ділова активність є визначальною умовою ефективності підприємства і зміцнення усіх складових стійкості та передбачає дослідження рівнів і динаміки коефіцієнтів оборотності, основними з яких є: коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності оборотних засобів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, коефіцієнт оборотності основних засобів, або фондівіддача, коефіцієнт оборотності власного капіталу.

Результати оцінки ділової активності ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП» на основі традиційних методик фінансового аналізу вказують, перш за все, уповільнення оборотності капіталу підприємства. Такі зміни свідчать про неефективність вкладення фінансових ресурсів у формування активів, що пояснюється неефективністю управління активами, як наслідок кризових

явищ, які спіткали Товариство. Оцінка відповідності «золотому правилу економіки» в ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП» і співвідношення темпів приросту між такими показниками як: чистий прибуток (збиток), чистий дохід від реалізації та середньорічна вартість активів вказують на невиконання вимог, що свідчить про низький рівень ділової активності ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП». Проведений аналіз показників рентабельності діяльності і активів ТОВ «ТЕХНОТОП ГРУП» виявив на фоні загальної збитковості діяльності деяке погіршення ефективності використання підприємством майна і джерел його формування.

Досліджено облікове забезпечення управління діловою активністю підприємства, що є важливим компонентом його управлінської діяльності, оскільки воно забезпечує необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень та контролю за фінансовою та економічною діяльністю. Визначено, що загальна ідея облікового забезпечення управління діловою активністю підприємства полягає в тому, щоб забезпечити керівництво підприємства необхідною інформацією для ефективного управління його ресурсами та досягнення стратегічних цілей. Це включає в себе забезпечення точності та достовірності фінансової звітності, аналізу фінансових показників, планування та контроль за виконанням бюджету, управління запасами та інвентарем, а також управління ризиками та забезпечення внутрішнього контролю. Охарактеризовано перелік управлінських рішень щодо ділової активності підприємства, що забезпечує обліково-аналітична інформація

Дослідивши напрями вдосконалення ефективності ділової активності підприємств та її обліково-аналітичного забезпечення шляхом управління їх заборгованістю, з'ясовано, що одними з основних показників, котрі мають масштабний вплив на динаміку ділової активності підприємства є дебіторська заборгованість та обсяги кредиторської заборгованості. Тому, для вдосконалення стану ділової активності підприємства доцільно розглядати шляхи та проблеми управління заборгованістю підприємства.

В результаті наукового дослідження прийшли до висновку, що для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю, результатом якої є зменшення розміру дебіторської заборгованості, команді фахівців, котрі займаються цим видом діяльності на підприємстві, потрібно здійснити такі заходи: визначення ступеню ризику несплати по рахункам покупцями; збільшення кількості дебіторів з метою мінімізації втрат від несплати; ведення оперативного контролю за надходженням грошей на рахунки підприємства; аналіз платоспроможності та надійності потенційних дебіторів; визначення можливості та необхідності застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов; аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства у попередніх періодах та чітке планування на майбутнє; своєчасне визначення розміру дебіторської заборгованості; ведення претензійної роботи; контроль за виконанням платіжних умов за договорами та негайне припинення співпраці з дебіторами, що їх порушують; своєчасне виявлення недопустимих політикою підприємства видів дебіторської заборгованості.

Запропоноване у ході наукового дослідження вдосконалення кредиторської заборгованості об'єднає всю інформацію про кредиторську заборгованість, зробить її цілісною і дасть змогу користувачам, зокрема керівнику підприємства, отримати повну інформацію щодо стану заборгованості перед кредиторами за отримані товари та послуги, надані роботи.

В результаті розробки механізму оцінки ділової активності як необхідної умови ефективного управління економічною безпекою підприємств, запропоновано використовувати власний підхід до оцінки ділової активності підприємств. Зокрема, розроблено комплексну систему методичного та обліково-аналітичного забезпечення оцінки ділової активності та її прогнозних значень як частини економічної безпеки підприємств. Запропонована система складається з підходу до розрахунку комплексу показників ділової активності, їх інформаційного забезпечення,

обґрунтування впливу факторів. Застосування даного підходу до оцінки ділової активності, дозволить підвищити ефективність системи управління економічною безпекою підприємств.

Отже, за результатами проведеного дослідження можна запропонувати наступні напрями поліпшення обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємств:

- вдосконалення системи обліку та аналізу фінансово-економічної діяльності, може включати в себе оновлення або впровадження нової облікової системи, яка дозволить збирати, зберігати та аналізувати дані більш ефективно;

- розвиток аналітичних звітів та показників, тобто додавання нових аналітичних звітів та показників, які дозволять краще розуміти фінансовий стан підприємства та ділову активність підприємства;

- автоматизація процесів збору та обробки даних шляхом впровадження систем автоматизації, які допоможуть збирати та обробляти дані швидше та точніше;

- підвищення кваліфікації персоналу, тобто навчання персоналу новим методам та інструментам обліку та аналізу, щоб вони могли краще використовувати доступні ресурси;

- впровадження інноваційних технологій шляхом використання новітніх технологій у фінансовому аналізі та обліку для підвищення продуктивності та точності даних;

- вдосконалення систем внутрішнього контролю, щоб забезпечити надійність та цілісність фінансової звітності;

- розробка чіткої стратегії управління фінансами та активами підприємства для досягнення поставлених цілей.

Ці напрями можуть бути використані як основа для розробки конкретного плану дій з поліпшення обліково-аналітичного забезпечення управління діловою активністю підприємства відповідно до результатів проведеного дослідження.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреева А. О. Підходи до управління діловою активністю та фінансовою конкурентоспроможністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 11.
2. Анісімова О. М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2013. № 2. С. 19-24. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp\\_2013\\_2\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2013_2_6)
3. Антипенко Є.Ю., Ногіна С.М., Піддубна Ю.С. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 3. С. 76–80.
4. Балахонова О. В. Подвійність управлінського консультування: професійна діяльність і ділова активність. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2018. Т. 17, вип. 1. С. 42-52.
5. Бондарєва Ю. О. Управління діловою активністю сільськогосподарських підприємств в умовах радіаційного забруднення: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Житомир, 2015. 208 с.
6. Бурий С. А., Мукомела-Михалець В. О. Управління діловою активністю машинобудівних підприємств: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2014. 183 с.
7. Вартанова О. В. Моніторинг ділової активності в системі управління підприємством. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2017. № 6. С. 52-58.
8. Васечко Л. Напрями вдосконалення ефективності ділової активності підприємства. *Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій*. 2021. № 2(8). С. 4-19. <https://doi.org/10.32750/2021-0201>
9. Войнаренко М. П., Рзаєва Т. Г. Ділова активність підприємства: проблеми аналізу та оцінки: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2008. 284 с.
10. Волошина К.А., Комірна В.В. Оцінка ділової активності



підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. №8. С.37-41.

11. Воробець Н. С., Корбутяк А. Г. Ділова активність підприємства – основа його інвестиційної привабливості. *Молодий вчений*. 2018. № 11(2). С. 1086-1090.

12. Воронко Р. М., Воронко О. С. Аналіз ділової активності в системі управління розвитком підприємства. *Підприємництво і торгівля*. 2018. Вип. 23. С. 64-69.

13. Годящев М. О. Організаційна складова управління діловою активністю підприємств: сутність та інструменти. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2017. № 2. С. 14-23.

14. Годящев М. О. Управління персоналом підприємства як фактор підвищення його ділової активності. *Інтелект XXI*. 2017. № 3. С. 74-79.

15. Гуменюк М. М., Грицак А. В. Удосконалення механізму управління діловою активністю підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 10. С. 874-877.

16. Єршова Н. Ю. Конспект лекцій з дисципліни «Обліково-аналітичне забезпечення діагностики та прогнозування розвитку бізнес-структур» для студентів усіх форм навчання за спеціальністю 071 – Облік і оподаткування, спеціалізації 02 Бізнес-аналітика. Х. : НТУ «ХП», 2017. 114 с.

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

18. Зима О. Г., Птащенко О. В., Кошарна В. В. Управління діловою активністю підприємств в сучасних умовах господарювання. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2017. № 6. С. 103-105.

19. Іскра В. В. Аналіз ділової активності підприємства на прикладі ПАТ «Овостар». *Науковий вісник Херсонського державного університету: зб. наук. пр.* 2015. Вип. 14. Ч. 1. С. 40–43.

20. Касьяненко Т. М. Місце обліково-аналітичної системи в управлінні підприємством. *Науковий вісник Чернівецького університету*. 2012. Вип. 623-626. С.236-242

21. Кащена Н.Б., Горошанська О.О., Польова Т.В. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу: монографія. Х.: Видавництво Іванченка І.С., 2016. 196 с.
22. Кіндрацька Г. І., Ю. І. Кулиняк Ділова активність українських підприємств: рівні та основні фактори впливу. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. 2017. № 873. С. 50-59.
23. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. К.: ЦУЛ, 2002. 496 с.
24. Кобрин Л. Й. Теоретико-методичні підходи до управління діловою активністю підприємства. *Наукові записки Української академії друкарства*. 2018. № 1. С. 193–200.
25. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М.. Фінансовий менеджмент: навч. пос. К.: Знання, 2008. 483 с.
26. Красовська О. Ю. Удосконалення форм і методів організації управління маркетинговою діяльністю як умова забезпечення ділової активності підприємства. *Економіка та держава*. 2021. № 4. С. 105-109.
27. Куриленко Т.П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності. Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: «Економіка». 2009. Вип.6 URL: [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvamu/Ekon/2009\\_6/6.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_6/6.pdf).
28. Лала О.М. Оцінка якості системи управління підприємством: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 165 с.
29. Мартиненко М. М. Основи менеджменту: підручник. Київ: Каравела, 2005. 496 с.
30. Марусяк Н. Л. Дебіторська та кредиторська заборгованості як основні регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015.Т. 2. № 2. С. 139-142.
31. Марченко О. І. Фінансові аспекти ділової активності підприємств. *Фінанси України*. 2017. №5. С. 144-154.
32. Масюк Ю. В., В. С. Качур. Економічна сутність ділової активності

підприємств та підходи до її оцінки. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. - URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2019\\_10\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_10_25).

33. Матвеева Н. М. Ділова активність персоналу як елемент кадрової політики підприємства. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки*. 2020. № 5(1). С. 72-77.

34. Матковський С.О., Гринькевич О.С., Сорочак О.З. Статистика підприємств: навч. посіб. Київ: Алерта. 2013. 560 с.

35. Мелень О. В., Жадан Т. Ю., Афанасьєва Т. С. Ділова активність підприємств готельного господарства як показник їх стійкості та конкурентоздатності. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 46(1). С. 104-107.

36. Мешкова Н. Л. Економічна сутність ділової активності промислового підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2013. №1. С. 105-108.

37. Мешкова Н. Л. Особливості управління діловою активністю підприємства в кризових умовах. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. 2015. Вип. 11(5). С. 45-48.

38. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник. Київ: КНТЕУ, 2008. 514 с.

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

40. Мулик Т. Методичні підходи до аналізу грошових коштів підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. № 39. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1379/1330>  
<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-47>.

41. Мулик Т. Організація аналізу грошових потоків на підприємстві. *Економіка та суспільство*. 2022. № 40. URL : <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1442/1387> <https://doi.org/10.32782/2524->

42. Мулик Т.О. Аналітичне забезпечення дебіторської заборгованості в системі управління підприємства. *Агросвіт*. 2022. № 9-10. С. 69-78

43. Мулик Т.О. Томчук О.Ф., Федоришина Л.І. Аналітичне забезпечення заборгованості підприємства в умовах антикризового управління. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2019. № 1 (41). С. 146-160.

44. Мулик Т.О., Навитанюк О.В. Аналіз підходів до визначення сутності поняття «Ділова активність підприємства» та показників, що її характеризують. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 2, № 7. С. 280-285.

45. Мулик Т.О., Федоришина Л.І. Організація аналітичної роботи в сільськогосподарських підприємствах: навч. посіб. Київ. «Центр учбової літератури», 2020. 236 с.

46. Мулик Я. І. Методичні та організаційні підходи до системи внутрішнього контролю на підприємстві. *Агросвіт*. 2020. № 17-18. С. 28–38. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.17-18.28

47. Мулик Я.І. Визначення сутності поняття «ділова активність» та системи показників для її оцінки. *Пошук ефективних механізмів промислового розвитку в контексті сучасної економічної*: зб. матер. міжн. наук.-практ. конфе. (м. Київ, 24-25 квітня 2015 р.). Київ: КЕНЦ, 2015. С. 96-99.

48. Мулик Я.І. Формування системи обліково-аналітичного забезпечення фінансової безпеки аграрних підприємств. *Ефективна економіка*. 2014. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3416>

49. Мулик Я.І., Домбровська В.В. Внутрішньогосподарський контроль фінансової безпеки підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 22. URL: <http://global-national.in.ua/issue-22-2018>

50. Мулик Я.І., Цуркан А.О. Внутрішньогосподарський контроль в системі управління аграрним підприємством. *Ефективна економіка*. 2018. № 3. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3\\_2018/7.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/7.pdf)

51. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід”: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999р. №290.
52. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999р. №318.
53. Національне положення стандарт бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України № 237 від 8 жовтня 1999 р. / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
54. Нашкерська Г. Облік сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2014. №7. С.27-32.
55. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2016. №11. С. 31-37.
56. Нашкерська М.М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. Вісник НУ «Львівська політехніка». 2017. № 4. С.136-140.
57. Овчарова Н. В. Мартишко М. С. Проблемні аспекти обліково-аналітичного забезпечення в управлінні підприємством. *Облік, аналіз і аудит: виклики інституціональної економіки: тези доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції «Облік, аналіз і аудит: виклики інституціональної економіки»*. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2020. С. 60-63
58. Олійник С. О. Напрями удосконалення обліку дебіторської заборгованості: збірник наукових праць міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. Тернопіль: Крок. 2015. С.285-288.
59. Омецінська І. Я. Проблеми відображення зобов'язань на рахунках бухгалтерського обліку. *Обліково-аналітичні системи: глобальний і національний аспекти: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (16–17 травня 2014 р., Полтава)*. РВЦ ПУСКУ. Ч. 1. (2014). С. 238-240.
60. Осипов В. І. Економіка підприємства: підручник для студ. вищих

учбових закладів. Одеса: Маяк. 2005. 724 с.

61. Осовська Г. В. Менеджмент організацій: навч. посіб. Київ: Кондор, 2015. 860 с.

62. Павелко О. В., Попчук Д. О. Ліквідність, ділова активність і рентабельність: характеристика та особливості визначення окремих показників. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки*. 2022. Вип. 4. С. 115-131.

63. Петик Л. О., Фелісеєв В. А. Ділова активність промислових підприємств України. *Економічний простір*. 2022. № 181. С. 188-191.

64. Петренко М. І. Оцінка ділової активності підприємства. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2010. № 26. URL: [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)

65. Пильнов Д.О. Ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю як засіб контролю за фінансовим станом підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. (2015). № 10. С. 88-92.

66. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.99 р. №291.

67. Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI

68. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник. Київ: КНЕУ, 2014. 428 с.

69. Подольська В. О.. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: ЦНЛ, 2014. 488 с.

70. Подольська В. О., Яріш О. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.

71. Польова Т. В. Ділова активність як комплексна економічна категорія та теоретичні аспекти її аналізу. Перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу у контексті євроінтеграції: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Одеса : ОНЕУ, 26.05.2016 р.). 2016. С. 403-406.

72. Польова Т.В. Організаційно-методичні аспекти аналізу ділової активності підприємств за сучасних умов господарювання. *Актуальні*

*питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання: зб. тез доп. V науково-практичної конф. з міжнар. Участю. (Харків, 26.11.2015 р.). Харків: Національна академія Національної гвардії України, 2015. С. 172-174.*

73. Попазова О. В. Тенденції змін дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємствах України. *Агросвіт*. 2014. №7. С. 40-44.

74. Правдюк Н. Л., Мулик Т.О., Мулик Я.І. Управління фінансовою безпекою підприємств: обліково-аналітичний аспект: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 224 с.

75. Правдюк Н.Л., Коваль Л.В., Коваль О.В. Організація процесу формування облікової інформації для прийняття управлінських рішень: теорія, методологія: Монографія. Київ: «Центр учбової літератури». 2021. 492 с.

76. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства Фінансів України від 07.02.2013 № 73.  
URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

77. Рзаєва Т. Г. Економічний аналіз: навч. посіб. Хмельницький: ТУП. 2013. 199 с.

78. Руденко І. В., Гаркуша Н. М. Система управління діловою активністю виробничо-торговельного підприємства. *Бізнес Інформ*. 2017. № 3. С.394-399.

79. Рудинська О.В., Яромир С.А., Молоткова І.О. Менеджмент. Київ: Ніка-центр. 2014. 334 с.

80. Рязанова Н. О. Бухгалтерський облік: навч.-методич. посіб. Старобільськ : ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2022. 287 с.

81. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. Київ: Знання. 2014. 654 с.

82. Самойлова Т. А. Аналіз ефективності використання власного і позикового капіталу підприємства. *Вісник наукових праць ВНАУ*. 2012. Т. 2. № 3. С. 173-178.

83. Сидоренко-Мельник Г. М., Козлова Ю. А. Контроль ділової активності підприємства за ключовими показниками ефективності. *Економіка та держава*. 2013. № 10. С. 74–75.
84. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник. Київ: КНЕУ. 2014. 412 с.
85. Ткачук Г. Ю. Оцінка ділової активності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. Вип.13. Ч.4. С. 88-90.
86. Фінансовий аналіз: навч. посібник / за заг. ред. Школьник І. О. Київ: «Центр учбової літератури», 2016. 368 с.
87. Фісуненко П.А. Покращення управління дебіторською заборгованістю сучасних підприємств. *Економічний простір*. 2013. № 75. С. 250-262.
88. Харченко В. Ділова активність як складова системи управління розвитком промислового підприємства. *Економіка*. 2013. № 4 (124). С. 87–91.
89. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підручник. Київ: Центр учбової літератури. 2015. 413 с.
90. Череп О. Г., Глушенко Ю. М. Управління діловою активністю аграрно-промислових підприємств. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 4. С. 41-46.
91. Щербань О. Д. Стратегічні орієнтири управління ліквідністю та діловою активністю підприємства. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 23, № 2. С. 206-212.
92. Юзва Р. П. Обліково-аналітична система – інформаційне забезпечення управління підприємство. *Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал*. URL:<http://magazine.faaf.org.ua/oblikovo-analitichna-sistema-informaciune-zabezpechennya-upravlinnya-pidpriemstvom.html>
93. Яременко Л. М. Формування обліково-аналітичної інформації в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 32(1). С. 123-129 .



94. Kaletnik G.M., Bilokinna I.D., Pryshliak N.V., Shpykuliak O.G., Tokarchuk D.M., Zdyrko N.G. Economic aspects of energy efficient and environmentally safe directions for the development of rural areas: collective monograph. Sofia: VUZF Publishing House "St. Grigorii Bogoslov", 2021. 215 p

95. Ramskyi A. and Solonko A. Mechanism of formation of financial security of an enterprise. *European Scientific Journal of Economic and Financial Innovation European Association of Economists*, 2018.No1, pp. 14-20. DOI: <https://doi.org/10.32750/2018-0102>

tools of an effective management system: state, problems, prospects: collective monograph. Košice: Vysoká škola bezpečnostného manažérstva v Košiciach, 2022.