

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра фінансового аналізу та аудиту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Аналіз ділової активності суб'єкта господарювання»

Студентки 2 курсу, 6-м групи
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
спеціалізації «Фінансова аналітика»

Огданської
Анастасії
Валеріївни

Науковий керівник
к. е. н., доцент

Барабаш
Наталія
Степанівна

Гарант освітньої програми
д.е.н., доцент

Назарова
Каріна
Олександрівна

Київ 2018

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	11
1.1. Стан та розвиток фінансового аналізу ділової активності в умовах сталого розвитку економіки.....	11
1.2. Економічна характеристика ділової активності суб'єкта господарювання.....	17
1.3. Місце фінансового аналізу в системі управління діловою активністю суб'єкта господарювання.....	26
РОЗДІЛ 2. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	32
2.1. Характеристика зовнішньої та внутрішньої інформації для фінансового аналізу ділової активності суб'єкта господарювання.....	32
2.2. Організаційно-інформаційна модель фінансового аналізу ділової активності суб'єкта господарювання.....	44
2.3. Напрями удосконалення інформаційного забезпечення фінансового аналізу ділової активності в умовах застосування сучасних інформаційних технологій.....	48
РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	55
3.1. Зміст політики економічного зростання та її визначення.....	55
3.2. Аналіз ймовірності настання банкрутства як критерію оцінки ділової активності підприємства	60
3.3. Аналіз показників ділової активності суб'єкта господарювання.....	71
3.4. Методика порівняльної рейтингової оцінки ділової активності.....	80
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	85
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	89
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В сучасних умовах жорсткої конкуренції важливе місце займає забезпечення стану ділової активності суб'єкта господарювання, що передбачає своєчасний і перспективний прояв активної позиції на ринку та ефективне управління господарською діяльністю в цілому. Стимулювання ділової активності дозволять підприємству збільшити обсяги виробництва і реалізації продукції, посилити конкурентні позиції, досягти загальної рентабельності тощо.

В липні 2016 року Міністерство економічного розвитку і торгівлі України за підтримки ООН розпочало проведення національних консультацій з адаптації та локалізації порядку денного з питань розвитку до 2030 року та 17 Цілей Сталого розвитку. В контексті цього Мінекономрозвитку України розроблено план заходів із імплементації розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Європейським співтовариством із атомної енергії та їхніми державами-членами на 2016-2019 роки, зокрема й стосовно 13 розділу Угоди «Торгівля та сталий розвиток». Згідно нормативних актів ефективність управління ґрунтується на загальновідомій доктрині сталого розвитку, яка виходить з головного припущення, що управлінські рішення та їх наслідки повинні базуватися на економічній, соціальній та екологічній відповідальності бізнесу.

У січні 2018р. ВЕД “Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів” продемонстрував зростання обсягів на 11,8 1% (3,2% у січні 2017р.), ставши лідером за темпами зростання серед основних видів економічної діяльності. Такі високі темпи росту спостерігалися вперше з січня-червня 2008р.

Від ділової активності суб'єкта господарювання залежить, як успішність ведення господарської діяльності, так і соціальна спрямованість суспільного виробництва, що зазначається у відповідних положеннях та безпосередньо у меті Господарського кодексу України [1].

Таким чином, завдання аналізу діловою активністю суб'єкта господарювання, у сформованих умовах господарювання є актуальним і потребує розробки і впровадження нових підходів в системі управління підприємством.

Питаннями оцінки стану ділової активності, взаємозв'язку із різними видами потенціалу, із конкурентоспроможністю, із ефективністю та результативністю діяльності, питаннями планування активності, регулювання та розробки механізмів управління діловою активністю у своїх дослідженнях займалися вітчизняні та зарубіжні учені-економісти: Н.С. Барабаш, І.О. Бланк, Н.І. Власюк, М.П. Войнаренко, В.Ю. Гордополов, З.В. Гуцайлюк, І.К. Дрозд, Я.А. Жаліло, О.А. Зінченко, Т.П. Куриленко, Д.В. Лисенко, О.І. Марченко, Є.В. Мних, С.В. Свірко, А.М. Турило, І.А. Фесенко, В.А. Харченко та інші.

Мета і завдання дослідження Метою випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретико-методологічних положень та розробка практичних рекомендацій з удосконалення аналізу ділової активності суб'єкта господарювання.

Для досягнення мети випускної кваліфікаційної роботи визначені наступні завдання:

- дослідити стан та розвиток фінансового аналізу ділової активності суб'єкта господарювання;
- дати економічну характеристику ділової активності суб'єкта господарювання;
- сформувати методичний інструментарій фінансового аналізу;
- розглянути місце фінансового аналізу в системі управління діловою активністю суб'єкта господарювання;
- визначити місце фінансового аналізу в системі управління діловою активністю суб'єкта господарювання;
- дати характеристику зовнішньої та внутрішньої інформації для фінансового аналізу ділової активності суб'єкта господарювання;

- розкрити організаційно-інформаційна модель фінансового аналізу ділової активності суб'єкта господарювання;
- визначити напрями удосконалення інформаційного забезпечення фінансового аналізу ділової активності суб'єкта господарювання;
- сформувати зміст політики економічного зростання та її визначення ;
- провести аналіз і оцінку ймовірності банкрутства суб'єкта господарювання;
- провести аналіз показників ділової активності суб'єкта господарювання
- розробити методика порівняльної рейтингової оцінки економічного зростання.

Об'єктом дослідження є процес аналізу ділової активності суб'єкта господарювання.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, організаційних, методичних і практичних засад аналізу ділової активності суб'єкта господарювання.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні документи України, праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань аналізу ділової активності суб'єкта господарювання, періодичні видання, облікові, аналітичні дані та звітні дані ТОВ «АББ ЛТД».

Методи дослідження. В процесі дослідження застосовувалися такі методичні прийоми: аналіз і синтез; абстрагування; документалістики - для встановлення достовірності досліджуваної інформації; розрахунково-аналітичні прийоми при проведенні розрахунків та побудови таблиць, графіків, діаграм; моделювання - для розробки загальної та прикладної моделі; абстрактно-логічні – для формулювання висновків та узагальнень.

Практична значущість обраної теми випускної кваліфікаційної роботи полягає у тому, що рекомендації та пропозиції спрямовані на удосконалення аналізу ділової активності суб'єкта господарювання.

Наукова гіпотеза. Основною гіпотезою є припущення, що за допомогою дослідження аналізу ділової активності суб'єкта господарювання, можна розробити рекомендації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Апробація. Основні наукові положення і практичні результати дослідження опубліковано у збірнику наукових статей студентів КНТЕУ у статті «Формування системи показників аналізу ділової активності підприємства».

Структура випускної кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, списку використаних джерел, 4 додатків. Обсяг роботи 99 сторінок друкованого тексту і включає 18 таблиць, 14 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1. Стан та розвиток фінансового аналізу ділової активності в умовах сталого розвитку економіки

Ділова активність - це насамперед економічна категорія, що асоціюється із інтегрованою характеристикою бізнес-середовища, комплексною і динамічною характеристикою діяльності суб'єкта господарювання.

Термін «ділова активність» походить від англomовного словосполучення «business activity» [47]. На рис. 1.1 можна побачити, що поняття «ділова активність» досить широко застосовується в економічних дослідженнях.

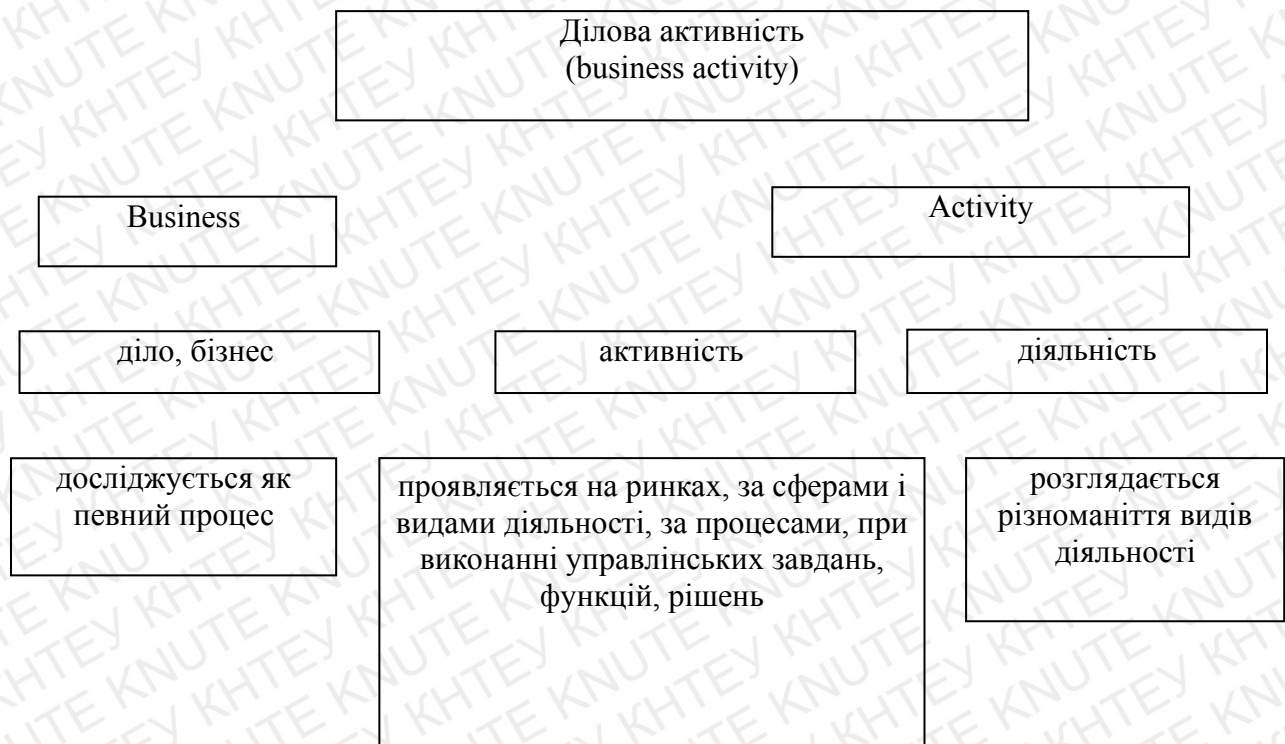


Рис. 1.1. Схема дослідження ділової активності суб'єкта господарювання

У словниках, енциклопедіях поняття «активність» трактується як одна із складових діяльності [46]. Виділяють основну, операційну, інвестиційну,

фінансову, господарську діяльність; у фінансовій звітності також зустрічаються інші види діяльності підприємств. Для суб'єктів господарювання основною вважається операційна діяльність, оскільки вона забезпечує переважну частину доходу підприємства [40].

Варто відмітити, що даний термін став використовуватися зарубіжними науковцями у макроекономічних дослідженнях при вивченні кризових явищ на початку ХХ століття, а із середини століття ділова активність стає характеристикою діяльності суб'єктів господарювання. Це поняття на Україні починає широко застосовуватися при становленні ринкових відносин та появою приватної власності, що характерно для кінця ХХ століття.

Як показують дослідження поняття «ділова активність» тісно пов'язано із:

- потенціалом суб'єкта господарювання, зокрема такими його видами, як економічний, фінансовий, кадровий, виробничо-технічний, ресурсний та іншими видами потенціалу, на що наголошувалося раніше у даному підрозділі;
- конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання;
- ефективністю, прибутковістю, зростанням діяльності підприємства.

У вітчизняній та зарубіжній літературі науковці по різному трактують поняття «ділова активність».

Як показали результати дослідження на основі опрацювання наукових статей, монографії, підручників як вітчизняних, так і зарубіжних учених-економістів [40], поняття «ділова активність» суб'єктів господарювання має різні тлумачення, з якими можна або повністю погоджується, або за окремими моментами дати деякі уточнення.

Так, Н.Л.Мешкова, [64] у своєму дослідженні виділяє ділову активність як один із елементів оцінки фінансового стану підприємства поряд із ринковою активністю, рентабельністю, ліквідністю, стійкістю тощо,

що є логічним, оскільки термін «ділова активність» став використовуватися саме із впровадженням методик аналізу фінансової звітності, в основу яких покладено коефіцієнтний метод. Згідно із коефіцієнтним методом оцінки фінансового стану підприємства, а також основними напрямками комплексної оцінки (аналізу ресурсів) науковці В.О. Захарченко і С.І. Счасна [48] визначають ділову активність як здатність підприємства ефективно використовувати свої ресурси (матеріальні, фінансові, трудові).

Варто погодитися із науковцями А.А. Канке та І.П. Кошева [50], про те, що ділова активність є характеристикою ефективності використання ресурсів, та комплексною і динамічною характеристикою підприємницької діяльності.

У науковому виданні з фінансового аналізу дослідники В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскіна [30], визначають ділову активність як результативність роботи підприємства, співставляючи при цьому авансовані у виробництво ресурси з результатами діяльності.

У роботі В.А. Ємельянова, М.П. Беляцького і П.А. Достанко [43], зазначається, що ділова активність, є одним із рівнів активності підприємства, містить у собі: організаційно-господарську активність менеджменту, інформаційну активність підрозділів, інноваційну активність, інвестиційно-фінансову, а також функціональну активність.

Науковець О.І. Марченко [60] визначає ділову активність через висвітлення її економічної ефективності та виступає характеристикою бізнес-середовища підприємства.

Виходячи із аналізу літературних джерел та багатьох інших наукових матеріалів з проблем дослідження економічної сутності поняття «ділова активності суб'єктів господарювання» [51] можна відмітити, що дане поняття тісно пов'язано із: економічним, фінансовим, кадровим, виробничо-технічним, ресурсним та іншими видами потенціалу підприємства. Слід відмітити, що ділова активність підприємства – це один із видів активності. В науковій літературі також досліджуються:

- ринкова активність, що містить у собі (інноваційну, мотиваційну, активність матеріально-технічного постачання і збуту, активність у сфері контролю) [84];

- інноваційна активність як частина ринкової активності; а також включає активність маркетингу, інвестиційну активність, виробничу та комерційну [80];

- активність пов'язану із модернізацією виробництва або інвестиційну активність [58] та інші включаючи економічну активність [72], фінансову активність [32], підприємницьку активність [56]. трудову активність.

Входячи із цього, на нашу думку, у сучасних кризових умовах функціонування суб'єктів господарювання, ділову активність можна визначити як процес щодо забезпечення досягнення цілей розвитку підприємства у сфері виробництва і реалізації продукції, який може включати:

- формування ефективності основного виду діяльності на основі скорочення витрат і підвищення рентабельності виробництва;

- вивчення змін у зовнішньому оточенні підприємства і своєчасне реагування на них;

- створення конкурентних переваг суб'єкта господарювання на ринках товарів на основі впровадження нових технологій, задоволення попиту споживачів відповідно до їх потреб у різні проміжки часу (рис.1.2)

Аналіз ділової активності – це один із основних напрямів аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств.

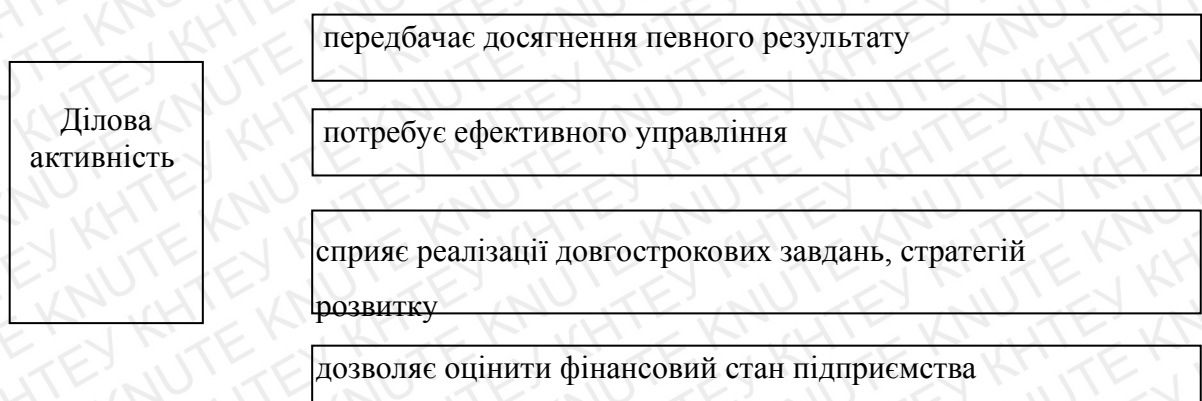


Рис. 1.2 Основні ознаки ділової активності суб'єкта господарювання

В різних наукових навчальних виданнях, наукових статей вітчизняних дослідників та зарубіжних науковців, положень про здійснення аналізу [11], методичних рекомендацій з аналізу діяльності підприємств [7] аналіз фінансового становища підприємства в основному зводиться до оцінювання таких груп показників, як платоспроможність і ліквідність, фінансова стійкість, майновий стан, рентабельність та ділова активність. Тому, завдання аналізу ділової активності є одним із важливих для прийняття управлінських рішень у сфері розвитку та формування стратегії функціонування суб'єкта господарювання.

Як відомо аналіз може здійснюватися на макро-рівні (моніторинг ділової активності здійснюється різними установами: банківськими, страховими, дослідницькими, урядовими тощо). При цьому ділова активність оцінюється на основі індексів, що характеризують рівень ділового оптимізму у бізнесі [73]. У різноманітних дослідженнях використовують індекс (рівень) ділової активності за різними видами діяльності (в промисловості, сфері послуг, банківській сфері тощо). В сучасних умовах часто використовується індекс ділової активності PMI, який є результатом опитування менеджерів за закупівлями у промисловій сфері (Єврозона); ISM-індекс (США) та CIPS manufacturing index (Великобританія) – індекси ділової активності у сфері виробництва [96, 63].

На мікрорівні аналіз ділової активності підприємства розглядається в контексті:

- оборотності (оборотності обігових коштів, швидкості обороту капіталу);
- фондівдачі (або коефіцієнту оборотності основних засобів);
- продуктивності праці;
- рентабельності ;
- заходів антикризового фінансового управління;

- фінансового стану: прогнозування банкрутства з використанням інтегрального показника (моделей Альтмана, Таффлера та інших моделей);
- ефективності (ефективності використання оборотних активів, ефективності управління капіталом) [37,38].

У роботі Г.В. Амбросьев [23] наведено два основні напрями аналізу ділової активності:

- виділення коефіцієнтів ділової активності;
- виділення показників щодо використання коштів.

В узагальненому вигляді аналіз ділової активності суб'єктів господарювання потребують обґрунтуванням:

- оптимальної кількості показників, аналіз яких розкриває стан ділової активності;
- віднесення існуючих індикаторів оцінки до показників, що характеризують стан ділової активності.

Аналіз ділової активності суб'єктів господарювання потребує комплексного підходу, який передбачає:

- виділити індикатори для аналізу ділової активності (оцінки зовнішнього оточення, аналізу основного виду діяльності, аналізу конкурентних переваг);
- встановити наявність зв'язку ділової активності з іншими групами показників і вказати їх роль при вивченні стану ділової активності;
- обґрунтувати важливість оцінки ділової активності при здійсненні операційної діяльності.

Результати дослідження показників, за допомогою яких аналізують ділову активність суб'єктів господарювання, довели, що більшість коефіцієнтів оцінюють оборотність активів підприємства та окремих елементів активних засобів (наприклад, дебіторської заборгованості) і джерел формування засобів (наприклад кредиторської заборгованості). Оборотність активів і пасивів характеризує суб'єкти господарювання, з позиції прояву

активності в процесі здійснення операційної діяльності.

1.2. Економічна характеристика ділової активності суб'єкта господарювання.

В 2015 року відбувся самміт ООН де Світова спільнота визначила нові орієнтири розвитку на наступні п'ятнадцять років та представила Цілі Сталого Розвитку (Sustainable Development Goals) під лозунгом «Трансформуючи наш світ: Порядок денний сталого розвитку до 2030 року», що містять завдання ефективного управління та встановлення верховенства закону на національному та міжнародному рівнях. Наголошено, що саме це має вирішальне значення для безперервного, інклюзивного та справедливого сталого розвитку, який є еволюційним процесом за своїм змістом. Особлива увага фокусується на вирішенні еколого-кліматичних проблем, а також розвитку технологій, розробки механізмів партнерства [20].

Відповідно до даного документу в Україні передбачено реалізацію 62 реформ, метою яких є європейські стандарти життя на основі економічного зростання. Серед яких слід виділити:

- програма розвитку малого та середнього бізнесу;
- дерегуляція та розвиток підприємництва;
- реформа сфери трудових відносин.
- реформа захисту економічної конкуренції;
- податкова реформа;
- реформа ринку капіталу;
- реформа корпоративного права.

Концепція переходу України до сталого розвитку затверджує такий розвиток суспільства, за якого задоволення потреб у природних ресурсах теперішніх поколінь не повинно ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти в них свої потреби, коли будуть узгоджені екологічні, економічні та соціальні складові розвитку, коли техногенне навантаження не

буде перевищувати можливості навколишнього природного середовища до самовідновлення, а суспільство усвідомить перевагу екологічних пріоритетів над іншими [70].

Ділова активності суб'єкта господарювання напряму пов'язана із політикою економічного зростання, в основу якої покладено завдання управління діловою активністю підприємства, оцінка рівнів ділової активності, забезпечення, активізація і стимулювання ділової активності, а звідси формування і реалізацію системи управління діловою активністю, суб'єкта господарювання до якої слід включити:

- оцінку стадій економічного розвитку суб'єкта господарювання, оцінку макроумов, в яких функціонує підприємство, та оцінку рівнів ділової активності підприємства;

- етапи ділової активності, які реалізуються через управління етапами розвитку економіки підприємства, за кожним рівнем ділової активності суб'єкта господарювання та кожним загальноекономічним періодом функціонування;

- ризик у процесі управління діловою активністю підприємства, який потрібно враховувати під час реалізації етапів управління, а також підходи до забезпечення і підвищення ділової активності суб'єкта господарювання.

Стадії розвитку з позиції управління діловою активністю подано нижче:

- становлення: на даній стадії підприємство розпочинає вести ділову активність одночасно із відкриттям діяльності взагалі. Відбувається вкладення коштів у розвиток господарської діяльності, налагоджується випуск і реалізація продукції в умовах залучення інвестиційних ресурсів. Показники господарювання в основному від'ємні у зв'язку із великими обсягами витрат;

- розвиток: стан ділової активності на даній стадії активізується – збільшуються обсяги виробництва і реалізації продукції, відбувається освоєння виробничих потужностей, розширюються канали збуту продукції.

Показники розвитку діяльності покращуються, інвестиційні ресурси залучаються у менших обсягах, підприємство отримує прибутки і є рентабельним;

- стабілізація: дана стадія економічного розвитку підприємства передбачає забезпечення досягнутого стану ділової активності в умовах стійкості фінансово-економічного становища. Підприємство є фінансово стійким, виходить на проектні потужності, для підтримки господарської діяльності вистачає власних коштів. Показники діяльності знаходяться у межах планових розрахунків, є позитивними, а динаміка показників свідчить про досягнення стану фінансової рівноваги;

- диверсифікація: ця стадія розвитку економіки промислового підприємства пов'язана із відновленням стану ділової активності у зв'язку зі зміною продукції, що випускається (появою нових видів продукції, зменшення випуску існуючих видів продукції тощо). Підприємство розпочинає залучення інвестиційних коштів для реалізації нових виробничих проектів, здійснюється пошук нових каналів збуту продукції [68].

Розвиток ділової активності суб'єкта господарювання, представимо графічно на рис. 1.3.

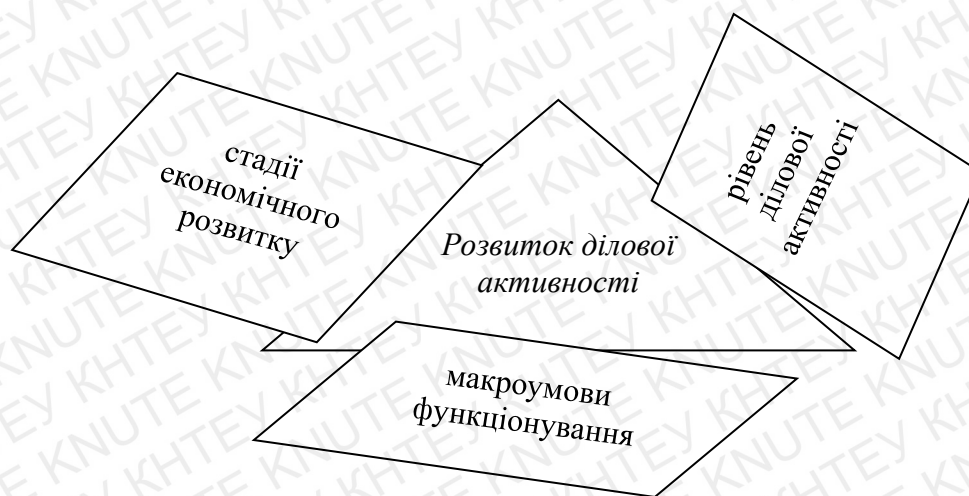


Рис. 1.3 Компоненти, що визначають розвиток ділової активності суб'єкта господарювання

На рис. 1.3 показано вплив трьох компонентів, які утворюють загальний показник, що впливає на розвиток ділової активності підприємства. Варто відмітити, що розглянуті складові впливають на подальший розвиток стану ділової активності підприємства, і мають один до одного зв'язок. Так, високий рівень ділової активності підприємства скоріше буде забезпечуватися у період зростання економіки на тій стадії, що передбачає розвиток діяльності.

Як показує практика функціонування підприємства, його ділова активність напряму впливає на економічні результати діяльності підприємства.

Спроможність суб'єкта господарювання до розвитку ділової активності наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Визначення спроможності підприємства до розвитку ділової активності

Варіанти спроможності підприємства до розвитку ділової активності за:				
стадіями економічного розвитку:	рівнями ділової активності:			макроумовами функціонування:
	високий	середній	Низький	
Становлення	—	—	Найгірша	період зростання економіки
Розвиток	найкраща	—	—	
Стабілізація	оптимальна	оптимальна	—	
диверсифікація становлення	—*	—	—	період кризи
Розвиток	—	—	—	
Стабілізація	—	найкраща, оптимальна	Найгірша	
диверсифікація становлення	—	—	—	посткризовий період
Розвиток	—	найкраща	—	

Стабілізація	–	оптимальна	Найгірша	
диверсифікація	–	–	–	

Різні варіанти спроможності суб'єкта господарювання до розвитку ділової активності можна охарактеризувати у такий спосіб:

– найкращий: зовнішні умови господарювання сприяють розвитку фінансово-господарської діяльності або не перешкоджають розвитку, а внутрішні можливості дозволяють освоювати нові ресурси, збільшувати економічний потенціал або підтримувати досягнуті показники діяльності та виконувати зобов'язання в умовах дефіциту, економії, ресурсних обмежень тощо;

– оптимальний варіант відрізняється стабільністю діяльності, що дозволяє забезпечувати середній рівень ділової активності за будь-яких макроумов функціонування. Розвиток ділової активності відбувається поступово, потоки коштів і ресурси збалансовані, рівномірно розподілені за періодами часу;

– найгірший варіант до розвитку ділової активності описується за умов констатування низького рівня ділової активності та, не є характерним для такої стадії економічного зростання підприємства, як розвиток, оскільки за цим варіантом фінансово-економічні показники господарювання мають незадовільну динаміку.

Варто відмітити, що для періоду кризи не є характерним високий рівень розвитку підприємства. У цей період функціонування основною метою діяльності є збереження досягнутих результатів, тобто максимальна стабілізація за усіма бізнес-процесами. Для посткризового періоду може бути рідкістю високий рівень ділової активності, а також такі стадії економічного розвитку підприємства, як становлення та диверсифікація, оскільки у цей період існують обмеження за ресурсами, які не сприяють появі нових видів діяльності. Період кризи значно обмежує можливості підприємства до розвитку ділової активності. Існування значного кола фінансово-економічних проблем вимагає стабілізації діяльності на різних стадіях реалізації бізнес-

проектів, згортання реалізації нових проектів, часткового закриття існуючих.

Отже, найкращі і очікувані варіанти розвитку ділової активності у цей період пов'язується із відновленням докризового стану ділової активності. Середній рівень ділової активності, досягається на стадії стабілізації діяльності. Найгірший варіант пов'язано із низьким рівнем ділової активності, який наголошує на ймовірності настання банкрутства у період кризи.

В посткризовому періоді, на відміну від періоду кризи, для підприємств характерне відновлення і розвиток фінансово-господарської діяльності. При цьому, найкращий варіант розвитку ділової активності у цей період буде забезпечуватися на стадії розвитку із середнім рівнем ділової активності. Спроможність підприємства до розвитку ділової активності за оптимальним варіантом у післякризовий період визначається середнім рівнем ділової активності на стадії стабілізації діяльності. Оптимальним варіантом передбачається забезпечення стану ділової активності та поступова активізація.

Реалізація етапів має передбачати:

- досягнення певних критеріїв, яким повинен відповідати стан ділової активності підприємства;
- впровадження заходів із підтримки стану ділової активності підприємства;
- контроль за реалізацією заходів із підтримки стану ділової активності підприємства.

Критеріями стану ділової активності можуть виступати нормативні значення показників, які оцінюють цей стан, обмеження за показниками або система обмежень, динаміка зміни показників, темп зростання індикаторів оцінки, рівень ділової активності тощо.

У процесі реалізації етапів управління діловою активністю основними заходами із підтримки стану ділової активності суб'єкта господарювання слід визначити наступні:

- моніторинг за станом ділової активності підприємства на основі аналізу змін показників фінансово-господарської діяльності (грошових потоків, товарних потоків, ціни на продукцію, величини витрат підприємства, обсягів виробництва і збуту продукції), які визначають такі напрями активних дій, як інвестування у виробничий процес, розвиток маркетингових технологій, інноваційне оновлення виробничих ділянок.

Основним оцінюючим показником виступає вхідний і вихідний потік грошових коштів;

- оцінка конкурентоспроможності продукції і підприємства, в процесі якої виокремлюються конкурентні переваги (наприклад, за ціною, якістю, місцем знаходження, розвиненістю збутової мережі тощо) та застосовуються у сферах маркетингу, фінансів, виробничій сфері, що сприяє розвитку ділової активності підприємства та удосконаленню управління в цілому;

- аналіз стійкості становища, особливо за умов активізації стану ділової активності на основі діагностики показників кредитоспроможності, фінансової стійкості, платоспроможності, ефективності інвестування, що дозволяє запобігти згортанню реалізації бізнес-планів, планів реконструкції підприємства та підтримувати рівень ділової активності, виконуючи зобов'язання;

- оцінка потенціалу підприємства за станом основних і оборотних фондів (виробничого потенціалу), власних і позикових ресурсів (фінансового потенціалу), за професійними навичками працівників (трудоного потенціалу) з метою отримання результатів щодо потенційних можливостей підприємства до розвитку ділової активності у поточному періоді та на перспективу;

- аналіз виконання короткострокових і довгострокових планів розвитку фінансово-господарської діяльності підприємства з метою виявлення причин і факторів, які спричиняють зміни у показниках діяльності та коригування спрямованості ділової активності відповідно до

оновлених планових завдань[30,66].

В науковій літературі виділяють шість основних інструментів фінансового аналізу, які традиційно використовуються при оцінці фінансової активності:

горизонтальний аналіз;

- вертикальний (структурний) аналіз;
- трендовий аналіз;
- аналіз відносних показників (коефіцієнтів);
- порівняльний аналіз;
- факторний аналіз [30, 65].

Горизонтальний аналіз – ґрунтується на порівнянні абсолютних значення фінансових показників у динаміці за декілька років, що дозволяє визначати загальні тенденції характерні для фінансового стану окремого корпорації [64], а вертикальний аналіз передбачає розрахунок питомої вага окремих структурних складових агрегованих фінансових показників. Дослідження літератури присвяченої аналізу фінансового стану дозволяє стверджувати, про те що найбільшого поширення набули:

- аналіз динаміки абсолютних значень окремих фінансових показників (валюта балансу, прибуток та інше);
- аналіз зміни вартості оборотних та необоротних активів та визначення їх співвідношення, розрахунку вартості реальних (чистих) активів;
- структурній аналіз активів та пасивів, у процесі якого визначаються співвідношення (питома вага) оборотних і необоротних активів, склад оборотних та необоротних активів, склад активів корпорації по рівню ліквідності, питома вага власного та позикового капіталів, склад власного і позикового капіталу, склад зобов'язань корпорації по їх терміновості (поверненню) [66].

Трендовий аналіз базується на вивченні динаміки окремих фінансових показників у часі. У процесі здійснення цього аналізу розраховуються темпи

росту (приросту) окремих показників і визначається загальна тенденція їх зміни (або тренд). Найбільш поширені є наступні форми трендового аналізу:

- порівняння фінансових показників звітної періоду з показниками попереднього періоду (наприклад, з показниками попередньої декади, місяця, кварталу);

- порівняння фінансових показників звітної періоду з показниками аналогічного періоду минулого року (наприклад, показників другого кварталу звітної року з аналогічними показниками другого кварталу попереднього року). Ця форма аналізу застосовується на корпораціях з чітко вираженими сезонними особливостями господарської діяльності;

- порівняння фінансових показників за ряд попередніх періодів. Метою такого аналізу є виявлення тенденції зміни окремих показників, що характеризують результати фінансової діяльності корпорації. Результати такого аналізу звичайно оформляються графічно у виді лінійних графіків або діаграм.

Аналіз фінансових коефіцієнтів базується на розрахунку співвідношення різних абсолютних показників між собою. У процесі здійснення цього аналізу відзначаються різні відносні показники, які характеризують різні аспекти фінансової діяльності. Найбільшого поширення набули показники фінансової стійкості та платоспроможності, і показники оборотності активів та рентабельності [30].

Порівняльний фінансовий аналіз базується на зіставленні значень окремих груп аналогічних фінансових показників між собою. У процесі здійснення цього аналізу розраховуються розміри абсолютних і відносних відхилень порівнюваних показників.

Факторний аналіз дозволяє визначити вплив окремих факторів (як внутрішніх, так і зовнішніх) на формування підсумкового показника за допомогою детермінованих або стохастичних прийомів. Дослідження можуть бути як прямими, які передбачають дроблення результуючого показника на

складові елементи (аналіз), так зворотними (синтез), коли окремі елементи об'єднуються в результуючий показник [65].

1.3. Місце фінансового аналізу в системі управління діловою активністю суб'єкта господарювання

Мета фінансової і господарської діяльності підприємства зводиться до стратегічного завдання – підвищення прибутковості, нарощування власного капіталу і забезпечення стійкого положення на ринку. Для цього воно повинне постійно підтримувати платоспроможність і рентабельність, а також оптимальну структуру активу і пасиву балансу.

З огляду формування економічних результатів економічний потенціал суб'єкта господарювання, може бути охарактеризований:

- з позиції майнового положення підприємства;
- з позиції його фінансового положення.

Фінансовий аналіз суб'єкта господарювання є складовою загальної системи управління підприємства, так як управління діловою активністю підприємства не може здійснюватися всупереч його стратегії, як і стратегія компанії не може бути відірвана від ділової активності суб'єкта господарювання. Управління діловою активністю підприємства не можливе без проведення якісного фінансового аналізу, що в цілому базується на своїх принципах і методах управління, однак їх використання синхронізується із загальними принципами управління суб'єкта господарювання.

Вплив суб'єкта управління на об'єкт здійснюється на основі інформації про його стан шляхом реалізації функцій управління як управляючої системи, відбору потенційних способів та прийомів впливу на об'єкт управління та їх формалізації в управлінські рішення, з урахуванням поставлених завдань.

Фінансовий аналіз в системі управління діловою активністю суб'єкта господарювання потребує формування якісного інформаційного

забезпечення, яке має формуватися як із зовнішніх, так і з внутрішніх джерел. Основними внутрішніми джерелами інформації є фінансова звітність підприємства та примітки до неї (розкриття інформації). Крім того важливого значення для фінансового аналізу набуває управлінська інформація, у тому числі і нефінансова.

Складовою частиною управління фінансово-господарською діяльністю суб'єкта господарювання виступає управління діловою активністю, яке має свої особливості, що проявляються у:

- стимулюванні операційної діяльності підприємства;
- забезпеченні конкурентних переваг;
- оцінці змін у зовнішньому середовищі для попередження прояву кризових явищ;
- визначенні потенційних можливостей підприємства і рівнів ділової активності за умовами здійснення господарської та економіко-фінансової діяльності.

Схема управління діловою активністю суб'єкта господарювання та місце в ній фінансового аналізу (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Схема управління діловою активністю суб'єкта господарювання та місце в ній фінансового аналізу

Як і будь-який процес управління, безпосередньо фінансовий аналіз ділової активності здійснюється в умовах дії сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів, урахування дії яких є важливим завданням для забезпечення успішності впровадження управлінських рішень у практичну діяльність суб'єкта господарювання.

До найбільш вагоміших зовнішніх факторів впливу на ефективність управління діловою активністю підприємства можна віднести такі як:

- інвестиційний клімат у країні;
- доступність фінансового кредитування;
- стабільність фінансового становища споживачів і постачальників;
- економічний стан у державі[80].

Серед внутрішніх факторів, що визначають ефективність управління діловою активністю суб'єктів господарювання виділяють наступні:

- ефективність контрактних домовленостей;
- стан ресурсів;
- стан виробничих фондів, технологій;
- конкурентоспроможність продукції;
- активність маркетингової діяльності[80].

У посткризовому періоді управління діловою активністю у посткризовому періоді має певні особливості, які проявляються у необхідності формування та реалізації задач і функцій управління щодо:

- активізації і стимулювання операційної діяльності підприємства;
- досягнення і забезпечення конкурентних переваг;
- оцінки змін у зовнішньому середовищі для попередження прояву кризових явищ;

- визначення потенційних можливостей підприємства і рівнів ділової активності за умовами здійснення господарської та економіко-фінансової діяльності.

Логічну схему науково-методичного підходу до управління діловою активністю промислового підприємства в умовах посткризового розвитку господарських відносин з урахуванням особливостей управління цим процесом представлено на рис. 1.5.

Рішення, що приймаються з урахуванням результатів фінансового аналізу, сприяють економнішому та ефективнішому використанню ресурсів, запобіганню зайвих витратах, уникненню похибок та відхилень, вирішенню

Управління діловою активністю підприємства - комплекс управлінських рішень, спрямованих на забезпечення зростання обсягів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання за умов посткризового господарювання



проблемних ситуацій. Через виявлення та реалізацію прихованих резервів збільшення обсягу виробництва продукції, її реалізації, надання послуг чи виконання робіт аналіз сприяє підвищенню економічної ефективності фінансово-господарської діяльності.

Рис. 1.5 Схема методичного підходу до управління діловою активністю промислового підприємства

Завдання та цілі фінансового аналізу в управлінні діяльністю юридичної особи залежить в більшості безпосередньо від етапу управління. На початковому етапі перед прийняттям управлінського рішення інформація, отримана під час попереднього аналізу, дозволяє правильно оцінити ступінь використання матеріальних ресурсів (основних засобів, запасів) та позиції на ринку серед конкурентів щодо результатів діяльності та якості задоволення потреб споживачів. Після прийняття рішення та під час його реалізації результати фінансового аналізу дають можливість вчасно зреагувати на знайдені відхилення та відкоригувати чи усунути їх таким чином, щоб результат не мав значних негативних наслідків.

На заключному етапі управління – після реалізації управлінських рішень – фінансовий аналіз має на меті узагальнити та інтерпретувати необхідну для користувачів інформацію у зрозумілій для них вигляд – таблично, математично чи графічно.

На основі результатів аналізу на заключному етапі робиться висновок про ефективність прийнятих управлінських рішень, їх вплив на загальну діяльність підприємства чи її окремі складові, а крім того, розробляється ряд пропозицій на майбутнє щодо недопущення попередніх помилок і прорахунків.

Отже, можна зробити висновок, ділова активність підприємства є узагальненим поняттям, яке характеризує не тільки ефективність, але й динаміку розвитку підприємства у ринкових умовах, її аналіз під час

загального фінансового аналізу діяльності є однозначно вкрай важливим. Аби проведений аналіз ділової активності конкретного підприємства був результативним, він повинен мати на меті надання об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства та розроблення і прийняття управлінських рішень щодо його зміцнення чи стабілізації як в ближчих періодах, так і на перспективу.

РОЗДІЛ 2

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1. Характеристика зовнішньої та внутрішньої інформації для фінансового аналізу ділової активності суб'єкта господарювання

За умов економічної самостійності вітчизняні підприємства самі визначають свою економічну та облікову політику, важливою складовою якої є дані бухгалтерського обліку, що дають можливість контролювати раціональність поточної діяльності, аналізувати та своєчасно впливати на фінансовий результат, прогнозувати та планувати діяльність у перспективі.

Сукупність документів, що дозволяють забезпечити інформацією фінансовий аналіз, відображена на рис. 2.1.

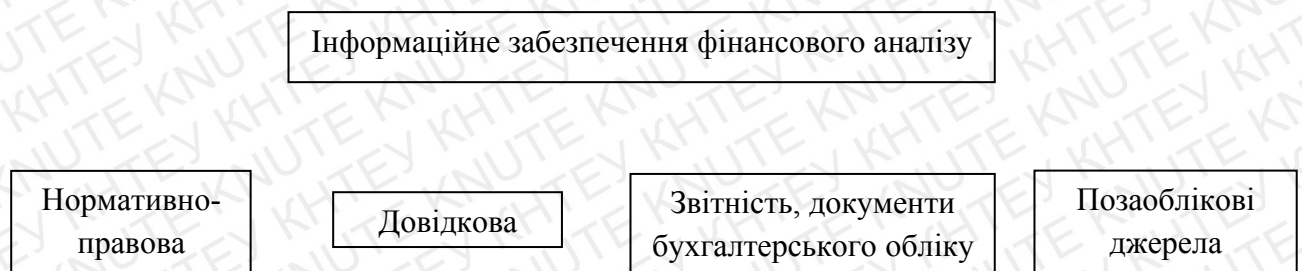


Рис 2.1. Інформаційне забезпечення фінансового аналізу ділової активності підприємства

Основний масив інформації з системи бухгалтерського обліку, що буде інформаційно-аналітичну систему фінансового і управлінського обліку, формується на рівні визначення методології, тому важливим на сучасному етапі розвитку підприємницької діяльності є розробка системи обліку, яку необхідно здійснювати на основі концепції облікової політики. Положення облікової політики повинні бути корисними для прийняття

управлінських рішень щодо розподілу та ефективного використання наявних ресурсів і отримання фінансових результатів.

Облікова політика є основним поняттям у системі міжнародних та вітчизняних стандартів обліку та звітності. В Україні термін «облікова політика» визначено в ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік» [3] та п. 3 Н(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [14]. Згідно цих джерел, облікова політика, визначено як сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Тому на сьогодні підприємство має обирати принципи, методи і процедури обліку так, щоб достовірно відобразити фінансовий стан і результати своєї діяльності та забезпечити зіставність фінансових звітів.

Вкрай важливим показником для фінансового аналізу діяльності підприємства є визначення суттєвості фінансових показників. Адже встановлення критерію суттєвості для фінансової звітності дає змогу управляти рівнем оприлюднення інформації і деякою мірою рівнем фінансових результатів. Зокрема, закріпивши в наказі про облікову політику значення суттєвості, менеджмент визначає, які показники можуть бути розкриті у звітності детальніше, а які – узагальнено. Від даного аспекту значно залежать економічні рішення користувачів та результати фінансового аналізу, на якому вони ґрунтуються.

Показник суттєвості – це гранична сума відхилень, якими можна знехтувати під час подання звітності, адже вони не вплинуть негативно на управлінські рішення та економічні рішення користувачів. Показник суттєвості використовується як в бухгалтерському обліку, так і в аудиторських перевірках. Проте він значно відрізняється у даних галузях. Аудитор при перевірці не визначає суттєвість на тому ж рівні, на якому її визначив менеджмент для складання та подання фінансової звітності. Визначення суттєвості – важливий інструмент регулювання не тільки повноти розкриття інформації у звітності, але й розподілу витрат між періодами.

Фінансова та бухгалтерська звітність є основою забезпечення різних груп користувачів необхідною інформацією про результати діяльності підприємства у досліджуваній період.

Під бухгалтерською звітністю слід розуміти всю сукупність обліково-економічних даних, що описують господарські явища і процеси на підприємстві і можуть згруповано розкриватися та міститися у фінансовій (за національними та міжнародними стандартами), податковій, статистичній, аналітичній, управлінській, спеціалізованій та інших формах звітності відповідно до Рис.2.2.

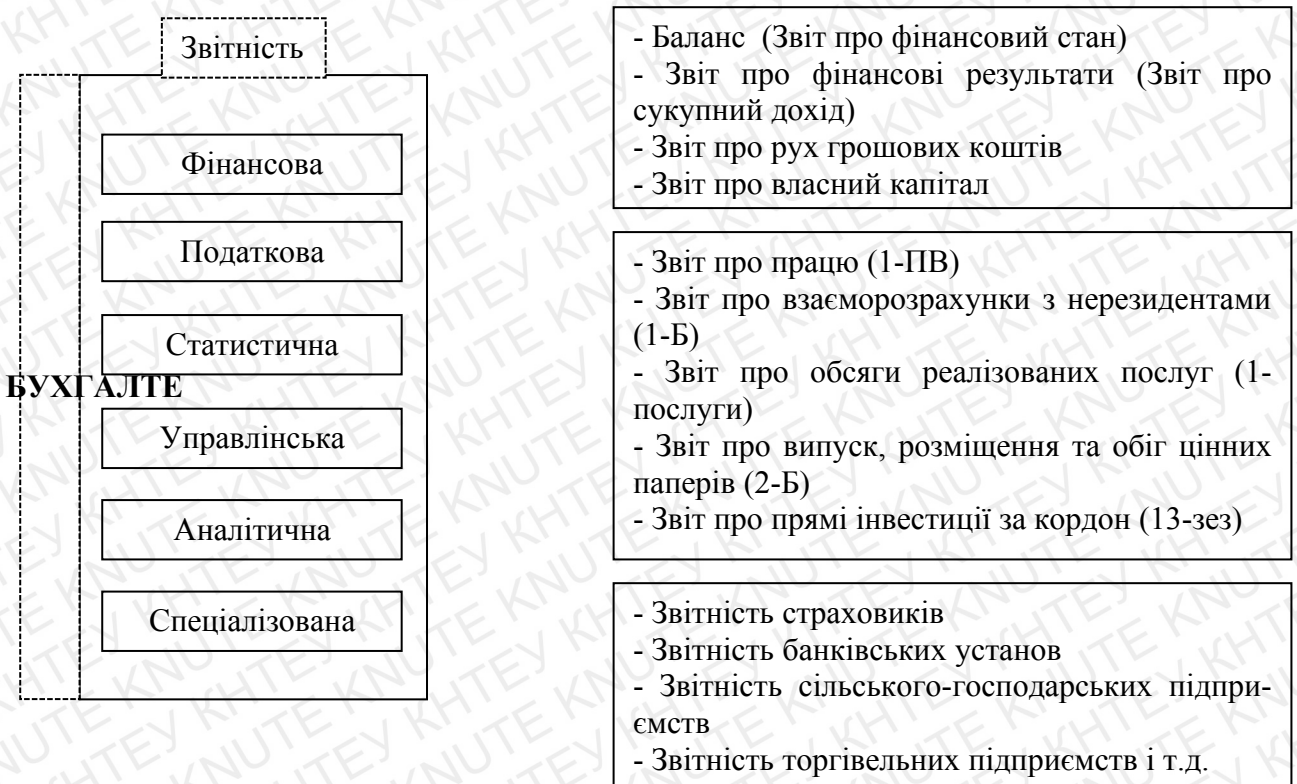


Рис 2.2. Види бухгалтерської звітності за чинним законодавством України

Відповідно до законодавства України фінансовою звітністю називають бухгалтерську звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за певний період. Фінансову звітність найчастіше ототожнюється науковцями з

обліковою інформацією та розглядається як її безпосередній продукт. Досліджуючи сутність фінансової звітності, деякі автори називають її елементом, компонентом інформаційного забезпечення управління, інформаційним ресурсом і основним первинним носієм важливої облікової інформації, інформаційною моделлю. Вважаємо, фінансову звітність у цьому аспекті слід розглядати як джерело фінансової інформації або безпосередньо інформацією, проте всі вказані характеристики фінансової звітності є важливими та беззаперечно точними.

Форми фінансової звітності чітко регламентовані на рівні законодавства у НП(С)БО 1. Отже, відповідно до додатків даного стандарту визначено, що фінансова звітність складається з:

- Балансу (Звіт про фінансовий стан);
- Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи);
- Звіту про рух грошових коштів (за прямим методом);
- Звіту про рух грошових коштів (за непрямим методом);
- Звіту про власний капітал (Звіт про зміни у власному капіталі).
- Приміток до фінансової звітності.

Примітки до фінансової звітності – сукупність показників і пояснень, яка забезпечує деталізацію та обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними положеннями[13]. Примітки є один з найважливіших документів під час аналізу, так як він дає найбільш повну інформацію про показники звітності. Без його використання аналіз неможливо вважати достатньо точним та достовірним, так як не було розглянуто всі суттєві дані.

Статистична звітність – форма статистичного спостереження державою, при якій уповноваженим органам надходить від підприємств (організацій, установ) необхідна їм інформація у вигляді законно встановлених звітних документів (статистичних звітів) за підписами осіб, відповідальних за подання і достовірність даних. До таких документів

належать звіти з праці, звіти з використання робочої сили, звіт про ціноутворення, звіт про фонд заробітної плати працівників і т.д.

Статистична інформація (дані) визначена як офіційна державна інформація, яка характеризує масові явища.

Збором статистичної інформації в Україні займається Державна служба статистики України, яка відповідно до Положення, затвердженого Кабінетом Міністрів України визначається спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі статистики, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра економічного розвитку і торгівлі та який реалізує державну політику у сфері статистики.

Податкова звітність характеризує стан зобов'язань підприємства, пов'язаних з нарахуванням та сплатою податків і зборів. Вона подається органам податкової служби і позабюджетних фондів.

Загальні вимоги до складання та подання податкової звітності в Україні визначаються Податковим кодексом України[17]. Ним встановлюються принципові положення, які використовуються при складанні податкової звітності. Серед таким вимог можна, наприклад, виділити наступні:

- під час встановлення податку (не має значення, загальнодержавного чи місцевого) визначаються такі елементи: строк та порядок подання звітності про обчислення та сплату податку;

- платник податків зобов'язаний вести облік доходів і витрат, складати звітність, що стосується обчислення і сплати податків та зборів, подавати до контролюючих органів у встановленому порядку декларації, звітність та інші документи, пов'язані з обчисленням і сплатою податків та зборів;

- відповідальність за неподання, порушення порядку заповнення документів податкової звітності, порушення строків їх подання контролюючим органам, недостовірність інформації, наведеної у зазначених документах, несуть юридичні особи, постійні представництва нерезидентів,

які відповідно до Податкового кодексу України визначені платниками податків, а також їх посадові особи;

- та інші вимоги.

Податкова звітність є дуже важливою для аналізу загальної діяльності підприємства, правильності визначення фінансового результату та сплати з нього відповідних податків відповідно до податкового законодавства.

Серед поза облікових джерел для аналізу виділяють протоколи загальних зборів акціонерів, звіти зборів професійних спілок трудового колективу, але найголовніших джерелом є аудиторський звіт. У сучасному світі все більше зростає важливість незалежного судження фахівця щодо правильності ведення бухгалтерського обліку, складання показників фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності. Зростає й довіра до підприємств, які пройшли аудиторські перевірки та отримали позитивний або умовно позитивний аудиторський висновок.

У 2018 році набув чинності новий Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», що зробив новий поштовх у реформуванні системи перевірок та загалом аудиторської діяльності в Україні. Відтак цінність такого поза облікового джерела як аудиторський висновок нині зростає.

Відповідно до нового закону, по-перше, надається перевага особам, які володіють навичками у сфері управління ризиками, внутрішньому контролю, здатні вести управлінський облік та здійснювати фінансовий аналіз, так як аудит і аналіз є тісно пов'язаними категоріями. Крім того, важливого значення набуває напрямок аудиту, відмінний від аудиту лише фінансової звітності, а саме: аудит ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

За результатами проведення аудиторської перевірки клієнт отримує від аудитора або ключового партнера з надання впевненості аудиторський висновок. Аудиторський висновок розкривається в аудиторському звіті — звіті, який готується аудитором за результатом перевірки фінансової звітності клієнта та вміщує незалежну думку про відповідність даних

бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності чинному законодавству, міжнародним стандартам з обліку, звітності та аудиту, а також національним стандартам бухгалтерського обліку, а крім того професійне судження про достовірність проаналізованих показників.

Крім уже названих, одним з найголовніших джерел зовнішньої інформації є засоби масової інформації, офіційні сайти, що пропонують статистику та інформацію щодо діяльності конкурентів на відповідному ринку. Така інформація необхідна для проведення порівняльного рейтингового аналізу.

ТОВ «АББ ЛТД» – один із лідер з продаж технологічного обладнання для енергетики та автоматизації. Технології АББ дозволяють енергетичним, промисловим і транспортним компаніям підвищувати свою продуктивність, знижуючи при цьому негативний вплив на довкілля. В Україні компанія АББ розпочала роботу в 1992 році. Сьогодні в офісах АББ у Києві, Запоріжжі та Львові працюють більше 100 співробітників.

ТОВ «АББ ЛТД» в м. Києві є юридичною особою з моменту його державної реєстрації, має самостійний баланс, поточний та валютний рахунки в установі банку, печатку, штамп, фірмовий бланк.

Предметом діяльності підприємства є:

- торговельна діяльність (у т.ч. оптова, дрібнооптова, комісійна та консигнаційна торгівля);
- оптова енергетичним обладнанням;
- оптова промисловим і транспортним обладнанням;
- торгово-закупівельна та торгово-посередницька діяльність;
- здійснення посередницьких, комерційних, дилерських та дистриб'юторських послуг виробничого та невиробничого характеру;
- створення мережі підприємств торгівлі;
- інші види діяльності, не заборонені діючим законодавством України.

Підприємство забезпечує самоокупність, фінансування витрат господарської діяльності, матеріальне заохочення, соціальний розвиток колективу. Підприємство діє на основі затвердженого статуту, самостійно визначає напрямки своєї господарської діяльності, має право володіння і розпорядження одержаним доходом.

Підприємство ТОВ «АББ ЛТД» здійснює оперативний і бухгалтерський облік результатів своєї роботи, веде статистичну звітність.

Бухгалтерія ТОВ «АББ ЛТД» є самостійним структурним підрозділом і знаходиться у безпосередній підпорядкованості у директора, а всі питання організації обліку і складання звітності – головному бухгалтеру. Організаційна структура підприємства наведена на рис. 2.3.

Як ми бачимо, ТОВ «АББ ЛТД» притаманна лінійно-функціональна організаційна структура управління, яка базується на розподілі повноважень та відповідальності за функціями управління, а також на прийнятті рішень по вертикалі. Управління на підприємстві організовується за лінійною схемою, функціональні ж підрозділи апарату управління лише допомагають лінійним керівникам вирішувати поставлені завдання. Лінійні керівники не є підлеглими керівникам функціональних підрозділів апарату управління.



Рис. 2.4. Організаційна структура підприємства ТОВ «АББ ЛТД»

До переваг лінійно-функціональної організаційної структури управління належать:

- швидка реалізація управлінських рішень;
- висока спеціалізація, що призводить до підвищення ефективності роботи функціональних служб;
- можливості маневрування ресурсами.

Недоліками такої структури управління є:

- незручність у випадках частого оновлення номенклатури продукції; уповільнення процесу підготовки та прийняття рішення;
- відсутність необхідної злагодженості в роботі функціональних підрозділів підприємства.

Бухгалтерія ТОВ «АББ ЛТД» на чолі з головним бухгалтером (рис. 2.4), здійснює облік фінансово-господарської діяльності підприємства і контроль за економним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, забезпечує раціональну організацію обліку і звітності на підприємстві і в його підрозділах на основі максимальної механізації обліково-розрахункових робіт.



Рис. 2.4. Структура бухгалтерії ТОВ «АББ ЛТД»

Існуюча на підприємстві організаційно-управлінська структура формально відповідає документально визначеній меті – отримання прибутку. Вона дозволяє ефективно розвивати бізнес, оскільки розроблені організаційні документи, які представляють комплекс взаємозв'язаних документів, що регламентують структуру, задачі і функції компанії, організацію її роботи, права, обов'язки і відповідальність керівників, ІТР та робітників.

Фінансова звітність за 2013 – 2017 рр. ТОВ «АББ ЛТД» наведена в Додатку А і Додатку Б.

Складу і структури активів та пасивів ТОВ «АББ ЛТД» за 2013–2017 роки наведено в таблиці 2.1. Динаміка активів і пасивів підприємства наведена у Додатку В.

На ТОВ «АББ ЛТД» загальна вартість майна в 2017 році порівняно з 2013 роком зросла на 59542,0 тис. грн. Таке зростання відбулося за рахунок збільшення грошових коштів та їх еквівалентів на 16,84% (79581,0 тис. грн) та обсягу основних засобів на 0,32% (5193,0 тис. грн).

Разом з тим, в 2017 році в порівнянні з 2013 роком на ТОВ «АББ ЛТД» відбулося зменшення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 16234 тис. грн. (8,45%), що означає здійснення господарської діяльності та погашення покупцями заборгованість.

В структурі пасивів ТОВ «АББ ЛТД» статутний капітал залишився без змін – 87065,0 тис. грн. Нерозподілений прибуток в 2017 році збільшився на 22425,0 тис. грн. в порівнянні з 2013 роком. Разом з тим, в 2017 році відбулося зменшення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та поточних зобов'язань за розрахунками на 9666,0 тис. грн. та 6938,0 тис. грн.

Проаналізувавши склад та структуру активів та пасивів ТОВ «АББ ЛТД» за 2013–2017 роки бачимо, що підприємство працює ефективно.

Проаналізувавши основні показники господарської діяльності бачимо, що в 2017 р. в порівнянні з 2016 р. дохід від реалізації збільшився на 28702,0 тис. грн або на 4,98%. При цьому валовий прибуток зменшився на 6,9% (10 698 тис. грн), також збільшилась собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 9,34% або 39 400 тис. грн.

В 2017 р. в порівнянні з 2016 р. зросла сума чистого фінансового результату на 17 688 тис. грн (3175,58%) за рахунок суттєвого скорочення витрат. Це означає, що підприємство починає працювати ефективніше.

Таблиця 2.1

Структури активів та пасивів ТОВ «АББ ЛТД» за 2013–2017 роки

Показники	2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік	
	тис. грн.	питом. вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питом. вага, %	тис. грн.	питома вага, %
<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<i>Активи</i>										
1. Основні засоби	20124	6,82	23613	7,25	19214	5,14	15128	4,49	25317	7,14
2. Довгострокові фінансові інвестиції	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
3. Запаси	60014	20,33	52184	16,02	41293	11,05	56397	16,74	50038	14,10
4. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	68091	23,06	51754	15,89	75685	20,26	42327	12,56	51857	14,62
5. Дебіторська заборгованість за розрахунками	17893	6,06	29663	9,11	26737	7,16	26463	7,85	21364	6,02
6. Грошові кошти та їх еквіваленти	98319	33,30	134903	41,41	183192	49,04	177488	52,68	177900	50,14
Разом	295248	100,00	325746	100,00	373579	100,00	336946	100,0	354790	100,00
<i>Зобов'язання</i>										
1. Статутний капітал	87065	29,49	87065	26,73	87065	23,31	87065	25,84	87065	24,54
2. Нерозподілений прибуток	41098	13,92	43616	13,39	72237	19,34	72237	21,44	63523	17,90
3. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	10336	3,50	2468	0,76	1763	0,47	1011	0,30	670	0,19
4. Поточні зобов'язання за розрахунками	72481	24,55	90266	27,71	44119	11,81	72326	21,47	65543	18,47
Разом	295248	100,00	325746	100,00	373579	100,00	336946	100,0	354790	100,00

Обігові кошти у сфері обігу виконують функцію платежів за ресурси і витрати, пов'язані з реалізацією готової продукції, розрахунками з постачальниками сировини і матеріалів, виплатами заробітної плати та ін.

Для аналізу фінансових результатів діяльності ТОВ «АББ ЛТД» використаємо абсолютні показники чистого прибутку, валового прибутку, собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг та інші показники, що подані у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Осoвнi фiнансовi показники ТОВ «АББ ЛТД»

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
	Тис.грн.				
Виручка від реалізації	760184	632851	405349	576723	605425
Собівартість реалізованої продукції	597183	450774	284362	421625	461025
Валовий прибуток (збиток)	163001	182077	120987	155098	144400
Фінансовий результат від операційної діяльності	49544	45553	43868	22657	17139
Фінансовий результат до оподаткування	49248	39673	37489	5366	20545
Чистий ФР	36241	27518	28621	557	18245

Більшість результативних показників фінансово-господарської діяльності досліджуваного суб'єкта господарювання мають тенденцію до падіння протягом 2013-2017рр., що свідчить про скорочення її ефективності. Дані наведені у Додатку Г.

Відтак, у 2014-2015 роках виручка від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг зменшилася на 16,75% та 35,95% (або 127 333 тис. грн та 227 502 тис. грн відповідно), що вказує на зменшення обсягів торгівельної діяльності підприємства. При цьому зменшується й собівартість реалізованої продукції на 24,52% та 36,92%. Фінансовий результат від операційної діяльності також у двох періодах падає, проте чистий дохід в результаті у 2015 році збільшується.

У 2016 році спостерігаються позитивні тенденції щодо виручки від реалізації, собівартості реалізованої продукції та валового прибутку, проте

фінансовий результат зменшується суттєво на 98%. У 2017 році ситуація дещо покращується. Фінансовий результат до оподаткування збільшується на 283%, а чистий дохід – на 3176%, що є дуже позитивним для цього періоду.

Загалом, фінансові показники діяльності не мають стабільної і чіткої тенденції до збільшення, тобто ефективність діяльності підприємства коливається залежно від періоду.

2.2. Організаційно-інформаційна модель фінансового аналізу ділової активності суб'єкта господарювання

Товариство з обмеженою відповідальністю «АББ ЛТД» є світовим лідером в області промислових технологій, лідером з технологій для енергетики та автоматизації, а саме, відповідно до класифікації економічної діяльності, в оптовій торгівлі машинами та устаткуванням, електромонтажних робіт та діяльності у ролі посередників, що спеціалізуються в торгівлі іншими товарами.

Проведення аналізу ділової активності в системі управління ТОВ «АББ ЛТД» дає можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо пошуку, формування та ефективного використання потенціалу промислових підприємств в цілях забезпечення їх стійкого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності. Крім того, це створює раціональні наукові підстави для визначення порівняльної конкурентоспроможності підприємств.

Високий рівень ділової активності досліджуваного підприємства, який ми обґрунтуємо в наступних пунктах, в конкурентному середовищі забезпечується прийняттям виважених управлінських рішень в сфері використання фінансово-економічних ресурсів, формування маркетингової політики та політики партнерських взаємовідносин.

Як зазначалося у попередньому пункті, облікова політика є однією з найважливіших умов для ефективного аналізу ділової активності суб'єкта господарювання.

Облікова політика ТОВ «АББ ЛТД» затверджується наказом керівника підприємства.

Бухгалтерський облік на ТОВ «АББ ЛТД», що формується у процесі господарсько-фінансової діяльності підприємства ТОВ «АББ ЛТД» зображений на рис. 2.1.

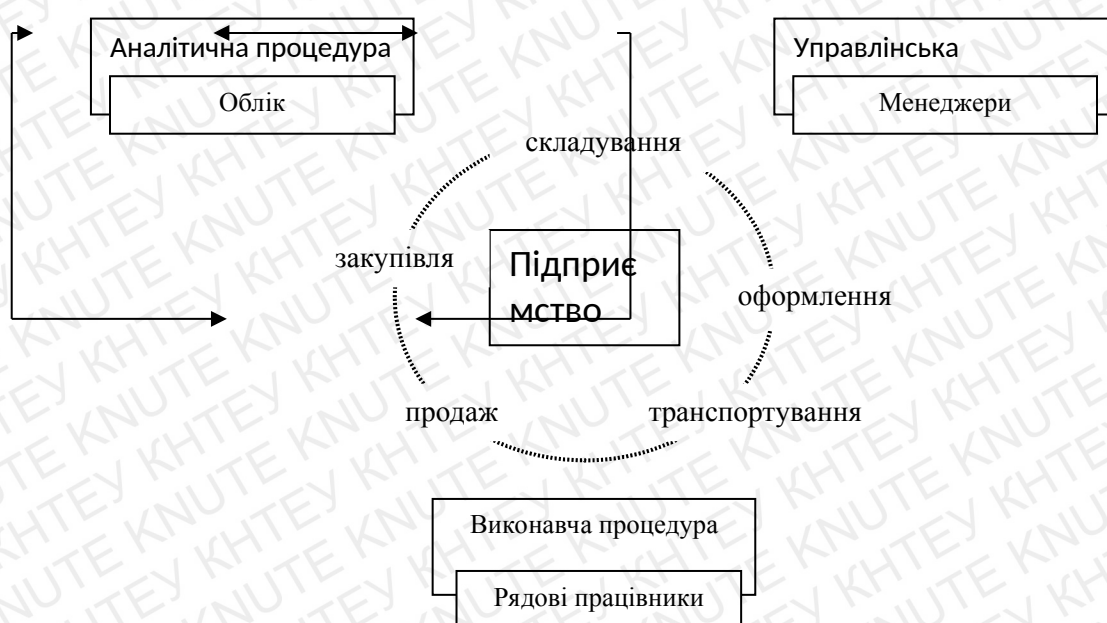


Рис. 2.1 Схема господарсько-фінансової діяльності підприємства ТОВ «АББ ЛТД»

Для формалізації аналізу складають організаційно-інформаційну модель, яка містить шість взаємопов'язаних блоків.

Як відомо, ділова активність мінімізує ризик неуспіху в умовах економічної нестабільності ринкового середовища та конкуренції.

Аналіз ділової активності підприємства здійснюється на якісному та кількісному рівнях. Якісний рівень оцінки може бути отриманий у результаті порівняння діяльності даної суб'єкта господарювання і схожими за сферою застосування капіталу підприємствами. Такими якісними критеріями можуть бути:

- масштаб ринків збуту продукції;
- наявність продукції (послуг), що експортується;
- наявність унікальної продукції чи послуги, техніко-економічні параметри які перевищують або відповідають світовим аналогам;
- репутація суб'єкта господарювання;
- стійкість зв'язків з клієнтами, контрагентами, партнерами тощо.

Кількісна ж оцінка та аналіз ділової активності підприємства здійснюється за двома напрямками, які будуть описані пізніше: ступінь виконання плану та рівень ефективності використання наявних на підприємстві ресурсів.

Таблиця 2.3.

Організаційно-інформаційна модель аналізу ділової активності підприємства

1. Мета і завдання аналізу ділової активності	
1.1. Мета	1.2. Завдання
<ul style="list-style-type: none"> • Метою аналізу ділової активності даного суб'єкта господарювання є дати об'єктивну оцінку фінансового стану (проаналізувати структуру активів і пасивів, проаналізувати платоспроможність, ліквідність та фінансову стійкість, провести аналіз фондівіддачі й прибутковості активів, загальна, чиста та інші види рентабельності) та розробити заходи для прийняття управлінських рішень щодо його зміцнення у наступному періоді і на перспективу 	<ul style="list-style-type: none"> • Постійний моніторинг за фінансовим станом; • оцінка тенденцій зміни показників ділової активності в динаміці та за структурою; • дослідження основних чинників впливу на показники ділової активності та розрахунку величини їх впливу; • пошук резервів підвищення ділової активності та розробка конкретних заходів щодо їх використання.
2. Об'єкти і суб'єкти аналізу ділової активності	
2.1. Об'єкти	2.2. Суб'єкти
<ul style="list-style-type: none"> • Активи в цілому та за видами • Власний в цілому та за видами • Позиковий капітал в цілому та за видами • Чинники, що впливають на фінансову стійкість та платоспроможність • Рентабельність підприємства 	<ul style="list-style-type: none"> • Вищі посадові особи підприємства • Топ-менеджмент • Економічно-плановий відділ • Бухгалтерська служба • Власники • Зовнішні користувачі інформації

Продовження табл. 2.3.

3. Система економічних показників аналізу ділової активності	
3.1. Абсолютні вартісні показники, джерелом яких є облік	3.2. Відносні показники, які є наслідком аналітичної обробки облікової інформації
<ul style="list-style-type: none"> • Залишки з надходження і витрачання(використання) активів в цілому та за їх видами • Залишки з надходження і витрачання(вилучення) власного капіталу в цілому та за його видами • Доход від реалізації продукції(товарів, робіт, послуг) • Чистий прибуток підприємства • Абсолютні показники динаміки 	<ul style="list-style-type: none"> • Відносні показники структури активів, власного капіталу та зобов'язань • Відносні показники динаміки активів, власного капіталу та зобов'язань • Коефіцієнти навантаження • Коефіцієнти оборотності
4. Інформаційне забезпечення аналізу ділової активності	
4.1. Зовнішня інформація	4.2. Внутрішня інформація
<ul style="list-style-type: none"> • Правова • Нормативна • Довідкова 	<ul style="list-style-type: none"> • Планова • Фактографічна
5. Методичні прийоми обробки первинної інформації	
5.1. Економіко-логічні методи	5.2. Економіко-математичні методи
<ul style="list-style-type: none"> • Групування • Порівняння • Розрахунок відносних величин • Факторний аналіз 	<ul style="list-style-type: none"> • Методи обробки динамічних рядів • Методи регресійно-кореляційного аналізу • Методи моделювання
6. Узагальнення і реалізація результатів аналізу ділової активності підприємства	
6.1. Узагальнення результатів	6.2. Реалізація результатів
<ul style="list-style-type: none"> • Систематизація інформації • Кількісна оцінка втрачених можливостей підвищення ділової активності • Кількісна оцінка потенційного збільшення значення показників ділової активності • Оцінка вірогідності прогнозованих показників • Розробка багатоваріантних заходів щодо підвищення ділової активності підприємства у майбутньому періоді • Оформлення результатів аналізу і передача їх для реалізації запропонованих заходів 	<ul style="list-style-type: none"> • Оцінка заходів щодо підвищення рівня ділової активності • Вибір оптимального варіанту заходів • Прийняття рішення щодо реалізації обраного варіанту заходів • Доведення прийнятого рішення до виконавців • Забезпечення контролю за виконанням прийнятих рішень

За результатами проведеного аналізу ділової активності формулюються висновки і розробляються рекомендації, виходячи з мети його проведення. Від того, наскільки об'єктивно й точно підібрано й використано складові

інструментарію управління діловою активністю залежатимуть розроблені рекомендації. Зазвичай дані рішення мають на меті підвищення ділової активності підприємства та можуть включати одне з таких напрямків:

- підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок прискорення оборотності ресурсів і скорочення строку їх обороту;
- збільшення числа оборотів шляхом скорочення періоду виробництва або скорочення періоду обігу;
- скорочення періоду виробництва через вдосконалення технології, модернізації і автоматизації виробництва;
- скорочення періоду обігу через зростання ефективного і раціонального використання ресурсів, прискорення документообігу і розрахунків.
- підвищення продуктивності праці робітників і працівників за рахунок мотивуючих заходів: преміювання працівників, створення та підвищення гідних умов роботи, зростання важливості праці;
- покращення структури матеріаломісткості виробництва (перегляд затрат сировини та матеріалів, максимальне використання залишків сировини, закупівля матеріалу тільки за потребою, щоб останній не залишався на складі (наприклад, за методикою японського підприємства «Toyota Motors Co» під назвою «just-in-time», тощо);
- підвищення фондоозброєності за рахунок збільшення обсягу основних засобів через реінвестування вільних коштів з прибутку у виробництво.

2.3. Напрями удосконалення інформаційного забезпечення фінансового аналізу ділової активності в умовах застосування сучасних інформаційних технологій

Основна вимога до інформації, представленої у звітності полягає в тому, щоб вона була інформативною для користувачів, тобто, щоб відомості, що містяться у фінансовій звітності, можна було використати для прийняття обґрунтованих рішень. Основні критерії, яким повинна відповідати

інформація, це: доречність, порівнянність, вірогідність, зрозумілість, правдивість, нейтральність. Характеристика інформації безпосередньо впливає на загальну достовірність та доцільність інформаційного забезпечення для проведення фінансового аналізу ділової активності підприємства.

Відомо, що на отримання ефективного результату від прийнятого управлінського рішення впливають такі фактори:

- якість, достовірність, оперативність отримання направленої інформації;
- процеси передачі інформації (комп'ютерне та програмне забезпечення, наявність Інтернету, правильна та ефективна схема документообігу, тощо);
- посередники інформації, які знаходяться між постачальником та одержувачем тієї ж інформації;
- знання, досвід та кваліфікація працівників апарату управління;
- зовнішні ринкові фактори, тощо.

Важливим є постійне підвищення ефективності використання даних факторів з метою досягнення максимальної результативності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Одна з найважливіших умов щодо ефективного процесу обміну інформацією та її подальшого використання в аналізі є впровадження доцільних інформаційних систем.

Саме тому вважаємо, що науково-технічний прогрес та розвиток ринкових відносин ставлять перед керівництвом промислових підприємств питання доцільності впровадження та використання інформаційних засобів для підвищення власної конкурентоспроможності.

Інформаційні системи повинні сприяти управлінню в підвищенні ефективності окремих елементів бізнес-процесів шляхом їх перегляду і раціоналізації. Підтримка бізнес-процесів, що заснована на вживанні інформаційних систем, що дозволяє підвищувати якість продуктів, послуг і

робіт, що виконуються чи надаються, і знижувати витрати споживача є заставою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Тенденцією розвитку сучасних інформаційних систем стає об'єднання різних систем інформації на підприємстві, що дозволяє задовольнити потреби організації в зборі, обробці, зберіганні, аналізі внутрішньої і зовнішньої інформації для забезпечення конкурентоспроможності.

Сукупність інформаційного забезпечення системи аналізу представлено: інформаційною системою, комунікативним середовищем та інформаційними технологіями.

Отже, інформаційна система – це сукупність засобів збору, зберігання, передачі, оброблення інформації для досягнення поставленої мети у процесі управління.

Сьогодні для українських підприємств найбільш актуальними є такі концепції інформаційних систем, як MRP II і ERP, які фактично стали світовими стандартами.

Перша згадана концепція інформаційних систем, а саме концепція MRP II (Manufacturing resource planning) – це методологія детального планування виробництва підприємства, що включає облік, планування завантаження виробничих потужностей, планування потреб у всіх ресурсах виробництва (матеріалах, товарно-сировинних, комплектуючих, обладнанні, персоналі), планування виробничих затрат, моделювання процесу виробництва, планування випуску готових виробів, оперативне коригування плану і виробничих завдань.

В розвитку інформаційних систем важливим етапом вважається трансформація MRP II в планування ресурсів підприємства (Enterprise Resource Planning – ERP), яке іноді також називають плануванням ресурсів у масштабі підприємства (Enterprise-wide Resource Planning). В основі ERP лежить принцип створення єдиного сховища даних, що містить усю ділову інформацію, накопичену організацією в процесі ведення фінансово-господарської діяльності, включаючи бухгалтерську, зокрема фінансову,

інформацію, дані, пов'язані з виробництвом, управлінням персоналом, або будь-які інші відомості. Це усуває необхідність передачі даних від підсистеми до підсистеми. Крім того, будь-яка частина інформації, яку має підприємство, стає доступною одночасно для всіх працівників, що мають відповідні повноваження. ERP- системи складаються з великого числа програмних модулів, які можуть бути придбані окремо і надають допомогу в управлінні багатьма видами діяльності в різних функціональних областях бізнесу.

Серед всіх відомих концепцій для побудови комп'ютерних інформаційних систем підприємств системи MPR II/ERP посідають чільне місце. В розвинутих країнах розвиток таких систем з самого початку відбувався шляхом інтеграції багатьох економічних функцій в межах однієї програмно-апаратної системи.

Проте ми вважаємо, що існує потреба у подальшому вдосконаленні інформаційних систем.

А тому вдосконалення інформаційної системи повинно переслідувати досягнення наступних показників:

- мінімальна вартість обладнання та програмного забезпечення інформаційної системи;
- максимальна простота використання та доступність її всім працівникам підприємства;
- гнучкість та розширюваність, здатність використовувати дану інформаційну систему при значних як внутрішніх, так і зовнішніх змінах;
- захист і безпека даних;
- сумісність нової технології з уже наявним обладнанням і програмним забезпеченням.

Захист і безпека даних також є одним з пріоритетних напрямків вдосконалення інформаційного забезпечення на підприємстві. На рис. 2.5. представлені найбільші загрози у сучасному світі для інформаційного

забезпечення. Наведені на рисунку загрози в сучасному світі, епоху цифрової (або нової) економіки найчастіше є зовнішніми.

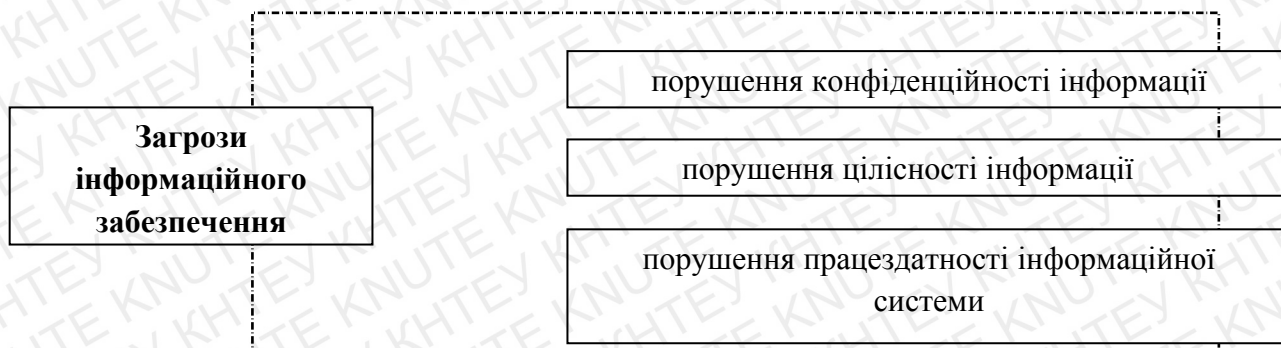


Рис 2.5. Сучасні загрози інформаційного забезпечення фінансового аналізу під час застосування інформаційних систем

Однією з найбільших проблем для інформаційного забезпечення підприємств на сучасному етапі є її вразливість до хакерських атак та несанкціонованого проникнення.

Більшість шкідливих програм, що становлять загрозу для інформаційного забезпечення, проникають до операційної системи комп'ютерної мережі у вигляді комп'ютерних вірусів.

Вважається, що комп'ютерний вірус або будь-яка інше шкідливе програмне забезпечення – це комп'ютерні програми, які мають здатність до прихованого саморозмноження або можуть завдавати шкоди, як наприклад знищувати, пошкоджувати, викрадати дані, знижувати або й зовсім унеможлиблювати подальшу працездатність операційної системи комп'ютера

Існують різноманітні шляхи захисту від комп'ютерних вірусів. До переліку таких шляхів входять:

- 1) встановлення антивірусної програми;
- 2) вчасне оновлення операційної системи відповідно до оновлень, що публікуються її розробниками;

3) перевірка вкладених файлів електронної пошти, ігнорування листів від невідомих адресатів або відомих адресатів з нетиповими зверненнями чи даними;

4) здійснювати облік та контроль у програмних забезпеченнях через облікові записи користувача з обмеженим доступом, а не через запис адміністратора;

5) та інше.

Діяльність будь-якого сучасного підприємства неможлива без надійної та ефективної інформаційної підтримки його діяльності.

Конкурентоспроможність сучасного бізнесу напряму залежить від швидкості отримання, якості оброблення та аналізу інформації, на основі якої приймаються управлінські рішення. Крім того, важливим показником є здатність інформаційної системи та інформаційного забезпечення адаптуватися до ринкових, економічних та законодавчих змін та її стійкість до зовнішніх загроз.

Серед основних напрямків вдосконалення інформаційного забезпечення є:

1) постійний контроль за роботою операційної системи, убезпечення її від зовнішнього несанкціонованого проникнення;

2) комп'юретизація більшості ділянок фінансового обліку;

3) використання сучасного програмного забезпечення під час здійснення аналізу фінансового стану підприємства та інше.

Отже, фінансова та бухгалтерська звітність є основою забезпечення різних груп користувачів необхідною інформацією про результати діяльності підприємства у досліджуваній період. Для зручності та ефективного аналізу складають організаційно-інформаційну модель, яка містить шість взаємопов'язаних блоків. Аналіз ділової активності підприємства здійснюється на якісному та кількісному рівнях. Якісний рівень оцінки може бути отриманий у результаті порівняння діяльності даної суб'єкта

господарювання і схожими за сферою застосування капіталу підприємствами. Кількісна ж оцінка та аналіз ділової активності підприємства здійснюється за двома напрямками: ступінь виконання плану та рівень ефективності використання наявних на підприємстві ресурсів.

У 2016 році спостерігаються позитивні тенденції щодо виручки від реалізації, собівартості реалізованої продукції та валового прибутку, проте фінансовий результат зменшується суттєво на 98%. У 2017 році ситуація дещо покращується. Фінансовий результат до оподаткування збільшується на 283%, а чистий дохід – на 3176%, що є дуже позитивним для цього періоду.

Загалом, фінансові показники діяльності не мають стабільної і чіткої тенденції до збільшення, тобто ефективність діяльності підприємства коливається залежно від періоду.

Щодо інформаційних систем, то вони повинні сприяти управлінню в підвищенні ефективності окремих елементів бізнес-процесів шляхом їх перегляду і раціоналізації. Підтримка бізнес-процесів, що заснована на вживанні інформаційних систем, що дозволяє підвищувати якість продуктів, послуг і робіт, що виконуються чи надаються, і знижувати витрати споживача є заставою підвищення конкурентоспроможності підприємства.

РОЗДІЛ 3

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

3.1. Зміст політики економічного зростання та її визначення

Економічне зростання традиційно вважається важливою кількісною характеристикою розвитку економічної системи країни, проте це поняття є комплексним і багатогранним, що утруднює оцінювання його масштабів, чинників, джерел і наслідків.

Для оцінки економічного зростання в сучасній економіці використовують валовий внутрішній продукт або чистий внутрішній продукт, які характеризують стан економіки країни, а також валовий внутрішній продукт або чистий внутрішній продукт на душу населення, що свідчать про життєвий рівень населення, тобто про рівень розвитку економіки.

Економічне зростання - це розширення масштабів виробництва, зростання випуску продукції, збільшення національного доходу або валового національного продукту. Проте існують й інші підходи до тлумачення даного поняття, особливо закордонними науковцями. Систематизація даних тлумачень представлена у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1.

Сутність поняття «економічне зростання»

№	Автор	Сутність
1	Б.І. Кабаці	Довгострокова тенденція до збільшення обсягів сукупного виробництва, яке відбувається в умовах структурної перебудови економіки країни відповідно до нормативних вимог технологічного та соціального прогресу, а також підвищення ефективності відтворювальних процесів
2	М. Шніцер	Здатність країни розширювати свої можливості щодо виробництва потрібних людям товарів і послуг

Продовження табл. 3.1.

3	С. Кузнець	Тривале підвищення можливості країни поставляти все більше і більше різноманітних економічних товарів і послуг населенню, засноване на розвитку технології і ефективному ідеологічному регулюванні
4	П. Самуельсон та В. Нордхауз	Збільшення потенційного валового національного продукту країни, що в кінцевому рахунку являє собою розширення меж виробничих можливостей країни
5	К. Перес	Процес накопичення технологічного і соціального потенціалу в країнах, що розвиваються, який знаходиться в залежності від їхньої здатності використовувати різні можливості, які послідовно розкриваються перед ними
6	В.В. Яременко і О.М. Сліпушко	Абсолютна і відносна зміна макроекономічних показників, що характеризують стан економіки країни в часі і протягом тривалого періоду (року, декількох років)
7.	В.Г. Чепінога	Тривале збільшення виробничого потенціалу економіки, який пов'язаний із такими виробничими чинниками, як праця, капітал, технічні знання, земля, використання яких пов'язане із межею виробничих можливостей

На мікрорівні економічне зростання – це збільшення обсяг фінансово-господарської діяльності підприємства.

Стійкість економічного росту дозволяє припустити, що підприємству не загрожує банкрутство. Цілком очевидно, що нестійкий розвиток припускає ймовірність банкрутства. Тому перед керівництвом підприємства і менеджерами стоїть дуже серйозне завдання - забезпечити стійкі темпи його економічного розвитку.

Можливості підприємства щодо розширення основної діяльності за рахунок реінвестування власних коштів визначаються за допомогою коефіцієнта стійкості зростання. Вважається, що стійке зростання — це максимально можливе зростання без зміни фінансового ризику. При цьому допускається збільшення зобов'язань, але пропорційно зростанню власного капіталу, що забезпечує незмінність фінансового ризику. Якщо фактичні

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

Найбільш узагальнюючим критерієм для аналізу стійкості економічного зростання підприємства є коефіцієнт внутрішнього зростання, який розраховується за наступною формулою:

$$K_{в.з.} = \frac{ROA \times p}{1 - ROA \times p} \quad (3.1.)$$

де $K_{в.з.}$ – коефіцієнт внутрішнього зростання

p – коефіцієнт реінвестування, тобто частка чистого прибутку, що залишається в компанії після виплати дивідендів;

ROA – рентабельність оборотних активів

Проте, так як «АББ ЛТД» є товариство з обмеженою відповідальністю, коефіцієнт реінвестування буде дорівнювати 1.

Коефіцієнт стійкого зростання — це максимальний темп зростання, якого компанія може досягти за рахунок внутрішніх джерел фінансування і збереження постійного співвідношення між позиковим та власним капіталом (постійного фінансового важеля) без додаткового зовнішнього фінансування за рахунок емісії нових акцій.

$$K_{с.з.} = \frac{ROE \times p}{1 - ROE \times p} \quad (3.1.)$$

де $K_{с.з.}$ – коефіцієнт стійкого зростання;

ROE – рентабельність власного капіталу

Економічне зростання для підприємств, що знаходяться у розвинених країнах ринкової економіки, має як позитивні, так і негативні наслідки.

Однозначно до позитивних наслідків можна віднести:

- 1) загальне підвищення рівня життя населення;
- 2) покращання умов праці, техніки безпеки, збільшення можливостей для розвитку освіти, культури та ін.;

- 3) підвищення загального рівня доходів;
- 4) розв'язання проблеми захисту навколишнього середовища шляхом часткового вдосконалення засобів виробництва.

Проте не обходиться й без негативних наслідок. До них можна віднести наступні:

- 1) брак гарантій для працівників, які мають певні знання та досвід, у зв'язку зі швидким "старінням" навиків у міру впровадження досягнень науково-технічного прогресу (зараз це одна з найбільших проблем для людей, які шукають роботу після сорока-п'ятдесяти років);
- 2) забруднення навколишнього середовища, порушення архітектурних комплексів населених пунктів;
- 3) задоволення несуттєвих потреб при зростанні загрози економічної кризи;
- 4) проблема бідності та інші.

Зміни макроекономічної та мікроекономічної політики повинні забезпечувати стійке зростання національної економіки. При такому зростанні нівелюються суперечності між необмеженими потребами і обмеженими ресурсами, формується економічна база стимулювання підприємництва, зменшується соціально-політична напруга та досягається гармонійний розвиток особистості працівників. Економічне зростання можливе лише при наявності внутрішніх і зовнішніх джерел його фінансування. Внутрішнє фінансування досягається за рахунок коштів, отриманих від продуктивної діяльності і прибутку, амортизаційних відрахувань, продажу чи передачі в оренду майна, зовнішнє фінансування досягається за рахунок джерел, які непов'язані з продуктивною діяльністю підприємств: внесків власників у статутний капітал (безпосередньо або через купівлю акцій), кредит, зобов'язання боржників, державні субсидії та ін.

При нестачі джерел фінансування потреб життєдіяльності економічних систем виникає фінансова криза. Під фінансовою кризою розуміють стан

розбалансованості грошових потоків, що загрожує неплатоспроможності та банкрутству.

Фінансова криза може бути зумовлена внутрішніми та зовнішніми факторами. До внутрішніх факторів належать недосконалість організаційно-управлінської структури підприємства, неконкурентоспроможність технології виробництва, зниження технічного рівня та культури виробництва, нерациональна виробничо-збутова логістика, низький рівень виробничо-фінансового менеджменту, втрат ринкових позицій через незадовільний маркетинг та стан ділового партнерства. До зовнішніх факторів можна віднести: високий рівень інфляції, недосконалість програм економічного реформування, політична нестабільність, недосконалість і нестабільність державного регулювання економіки, посилення монополізму чи конкуренції на ринку тощо. Сюди також належить менталітет народу, національна свідомість, життєвий рівень громадян, розвиток науки і техніки, міжнародні інтеграційні процеси і т.п.

У забезпеченні економічного зростання велика роль належить процесам економічного моніторингу діяльності підприємств, спрямованого на аналіз і оцінку ділової активності господарюючих суб'єктів, ризик підприємництва, кризових явищ фінансування, втрати ринкових позицій тощо.

У вітчизняній практиці набувають поширення аналітичні дослідження стійкості економічного зростання, що є головним індикатором успішного підприємництва, інвестиційної привабливості, конкурентних переваг і т.п. Зокрема, проф. Крамаренко Г.О. пропонує семифакторну мультиплікативну модель інтегрованої оцінки стійкості економічного зростання з використанням таких коефіцієнтів:

$$K_{c3} = k_1 \cdot k_2 \cdot k_3 \cdot k_4 \cdot k_5 \cdot k_6 \cdot k_7 ,$$

де, K_{c3} – інтегральний коефіцієнт стійкості економічного зростання, коеф.;

k_1 – коефіцієнт реінвестування прибутку;

k_2 – рентабельність продажу (реалізації) продукції, коеф.;

k_3 – оборотність власного оборотного капіталу (число оборотів);

k_4 – частка власних оборотних засобів у їх загальній величині, коеф.;

k_5 – коефіцієнт загальної платоспроможності, коеф.;

k_6 – частка короткострокових зобов'язань у капіталі підприємства, коеф.;

k_7 – коефіцієнт фінансового плеча, коеф.

За динамікою і коливаннями інтегрального коефіцієнту роблять висновок про стійкість економічного зростання підприємства. [64]

3.2. Аналіз ймовірності настання банкрутства як критерію оцінки ділової активності підприємства

Через непросте та тривале становлення ринкових відносин в економіці України, впливу великої кількості факторів (інфляція, військове вторгнення і т.д.) підприємства все важче реагують на коливання в економічному стану та опиняються в кризі. Щороку на межі припинення своєї економічної діяльності перебуває значна кількість підприємств, які постають перед проблемою неможливості виконувати зобов'язання перед контрагентами, термін погашення яких вже настав. Описана ситуація є основною ознакою банкрутства.

У таблиці 3.1. подано ряд тлумачень поняття «банкрутство» з точки зору українських науковців. Проаналізувавши їх доробки, зазначимо, що банкрутство його в загальних аспектах співпадає з винесеним у Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» поняттям. А саме, законодавець визначив, що банкрутством

називається визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному вказаним Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Таблиця 3.1.

Сутність поняття «банкрутство»

№	Автор	Тлумачення
1.	Г.Ф. Шершеневич	Необережне або умисне завдання неспроможним боржником шкоди кредиторам шляхом зменшення чи приховання майна; кримінальний бік того цивільного правочину, котрий зветься неспроможністю
2.	І.М. Єпіфанова	Фінальний етап кризового стану підприємства, який характеризується фіксацією негативних результатів фінансово-господарської діяльності в процесі просування в напрямку від тимчасової локальної до стабільної загальної неможливості виконувати свої зобов'язання
3.	О.О. Ольшевська, В.І. Троян, І.С. Слюсаренко	Неспроможність продовжувати підприємницьку діяльність внаслідок економічної нерентабельності, безприбутковості підприємства
4.	С.І. Ожегова і Н.Ю. Шведова	Неспроможність, що супроводжується припиненням платежів за борговими зобов'язаннями

Продовження таблиці 3.1.

5.	В. Яременко, О. Сліпушко.	Фінансова неспроможність, розорення, що призводить до припинення виплат по боргових зобов'язаннях
6.	А. В. Олійник	Неспроможність суб'єкта підприємництва виконувати взяті на себе зобов'язання
7.	О.О. Терещенко	Пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи задовольнити в установлений для цього строк заявлені до неї з боку

		кредиторів вимоги і виконати зобов'язання перед бюджетом
8.	І.М. Писаревський, Л.А. Нохріна, О.В. Познякова	Неспроможність або відмова юридичної або фізичної особи платити кредиторам за своїми борговими зобов'язаннями з мотивів відсутності коштів

Таблиця 3.2.

Сутність поняття «неплатоспроможність»

№	Автор	Тлумачення
1.	Г.Ф. Шершеневич	Стан недостатності майна боржника для задоволення вимог кредиторів
2.	О.М. Глушук	Фактичний фінансовий і майновий стан боржника, при якому суб'єкт господарювання не в змозі тривалий час виконувати свої платіжні зобов'язання і який, враховуючи джерела покриття зобов'язань, може виступати в двох станах: як майнова неплатоспроможність і платіжна неплатоспроможність
3.	Е.С Мінаєва, В.П. Панагушина	Змінна характеристика, яка може мати різні градації – від епізодичної до стійкої (хронічної)
4.	Л.А. Лахтіонов	Відсутність грошей на поточному та інших рахунках у банку, наявність прострочених кредитів банку, позик, заборгованості фінансовим органам, тривале порушення термінів виплати заробітної плати

До банкрутства можуть призвести ряд факторів, які за загальноживаною класифікацією поділяються на внутрішні і зовнішні.

Зовнішні фактори є об'єктивними по відношенню до підприємства. Тобто менеджмент і керівництво юридичної особи не може вплинути на їх зміну. Такими факторами є:

- економічні, фінансові, політичні кризи;
- політична нестабільність суспільства;
- зміна зовнішньоекономічної спрямованості держави і необґрунтованість економічної політики уряду;
- погіршення соціально-економічної ситуації;

- недосконалість законодавчої системи, її нестабільність, постійні зміни;
- наявність стійких кризових явищ в інвестиційної політиці;
- непередбаченість природних стихій;
- відсутність в країні дієвого інституту банкрутства.

Внутрішні ж фактори впливу є суб'єктивними, тому той же менеджмент і керівництво юридичної особи здатне мати на них вплив. Сюди можна віднести:

- несвоєчасність і неадекватність реакції на зміни ринкової ситуації;
- недоліки у економічній, кадровій політиці підприємства;
- недосконалість системи стратегічного планування і розвитку підприємства або повна її відсутність;
- неефективність здійснення управлінським персоналом своїх посадових обов'язків;
- низький техніко-технологічний рівень виробництва;
- неефективна організація праці та виробництва;
- збільшення різних видів заборгованостей;
- необґрунтованість вибору інвестиційних проектів на фоні недостатності джерел фінансування;
- недостатність або нерегулярність застосування на підприємстві доступних засобів діагностики ймовірності банкрутства.

Саме тому важливим для будь-якого українського підприємства є розпізнавання ранніх симптомів кризового стану, постійний моніторинг показників діяльності підприємства, які здатні сигналізувати про приближення такого стану. Необхідність використовувати систему економічних індикаторів – таких показників діяльності підприємства, динаміка яких чітко відповідає негативним змінам в економічному розвитку підприємства, його економічної активності.

В українській спеціальній літературі для визначення ймовірності настання кризової ситуації та банкрутства прийнято використовувати

показники ліквідності, платоспроможності, абсолютні та відносні показники фінансової стійкості.

Отже, першою сукупністю показників, яка буде використана у дослідженні, є платоспроможність підприємства. Платоспроможність є одним з найважливіших показників наближення кризового фінансового стану, так як показує здатність підприємства погашати свою заборгованість за рахунок ліквідних активів. Для аналізу використовуються чотири показника: коефіцієнти абсолютної, термінової, проміжної та загальної платоспроможності. Розраховані значення за 2013-2017рр. ТОВ «АББ ЛТД» наведені у табл.3.3.

Таблиця 3.3
Динаміка платоспроможності ТОВ «АББ ЛТД» за 2013-2017 рр.

<i>Показник</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>Критичне значення</i>	<i>Відх. від критичного значення 2013</i>	<i>Відх. від критичного значення 2017</i>
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,56	0,66	0,81	0,93	0,85	0,2	0,36	0,65
Коефіцієнт термінової платоспроможності	0,56	0,66	0,81	0,93	0,85	0,3	0,26	0,55
Коефіцієнт проміжної платоспроможності	1,05	1,06	1,26	1,29	0,85	0,7	0,35	0,15
Коефіцієнт загальної платоспроможності	1,51	1,41	1,52	1,63	1,51	2,9	-0,49	-0,49

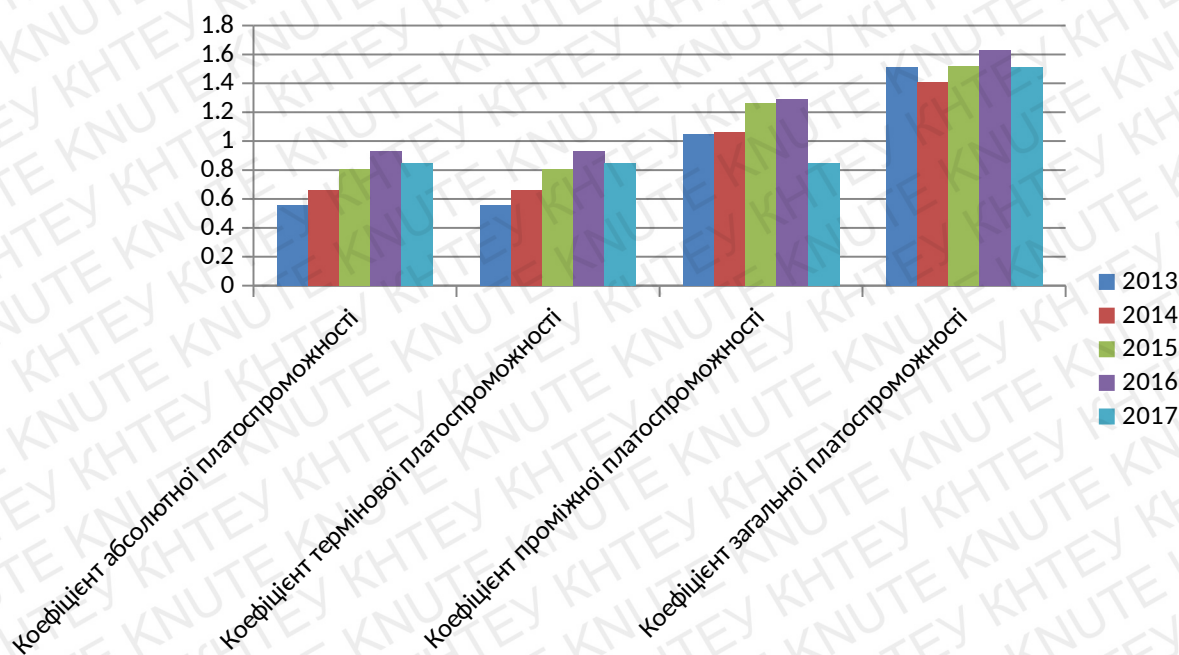


Рис. 3.1. Динаміка показників платоспроможності ТОВ «АББ ЛТД» у 2013-2017 рр.

Оптимальне значення показників залежить від сфери діяльності та особливостей фірми, проте існує загальний підхід, який визначає наступні відносні нормативи:

- 1) абсолютна платоспроможності – 0,2
- 2) термінова платоспроможність – 0,3
- 3) проміжна платоспроможність – 0,7
- 4) загальна платоспроможність – 2,0

Коефіцієнт абсолютної платоспроможності розраховується як відношення грошових коштів та їх еквівалентів до загальної суми поточних зобов'язань. Показник демонструє частку поточних зобов'язань компанії, яка може бути погашена негайно. Якщо значення показника нижче нормативного, то компанія може залучити позикові кошти, реалізувати частину зайвих активів для збільшення суми найбільш ліквідних активів. Якщо значення показника є вище нормативного (як у випадку з ТОВ «АББ ЛТД»), то компанія може вкласти частину коштів (вище норми) у виробничо-збутову діяльність та інвестиції.

У 2013 році абсолютна платоспроможність досліджуваного підприємства становила 56%, а у 2017 році – 85%, що на 746% вище від норми.

Коефіцієнт термінової платоспроможності знаходиться як відношення суми грошових коштів, їх еквівалентів та поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань. Даний показник – це індикатор короткострокової ліквідності компанії, який вимірює здатність компанії вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання з допомогою високоліквідних активів. На ТОВ «АББ ЛТД» даний показник за всіма роками віддаляється від нормативного значення. Це говорить про велику кількість грошових коштів на підприємстві, які не залучені у безпосередньо господарський процес, що є умовно негативним. Якщо у 2013 році даний показник становив 56% і відхилявся від норми на 21%, то у 2017 році він виріс до 85% і відхиляється від норми на 50%, що на 141,9% більше, ніж у базовому. Як можна спостерігати, він не відрізняється від попереднього. Це пояснюється відсутністю у підприємства поточних фінансових інвестицій.

Коефіцієнт проміжної платоспроможності розраховується як співвідношення суми грошових коштів, поточних фінансових інвестицій та всього обсягу дебіторської заборгованості до суми поточних зобов'язань товариства. У 2017 році він становив 85%, що лише на 15% перевищує норматив, хоча у 2013 році перевищення нормативу було на 35%. Таким чином, наприклад, можна говорити про зменшення обсягу дебіторської заборгованості за рахунок або ефективнішого управління нею, або зменшення обсягу реалізації.

Коефіцієнт загальної платоспроможності має найбільшу величину, так як розраховується як загальна сума оборотних активів поділена на обсяг поточних зобов'язань. Показник демонструє, скільки в компанії є гривень оборотних коштів на кожну гривню поточних зобов'язань. У 2013 і 2017 роках показник співпадає і показує, що на кожну гривню заборгованості

припадає 1,51 грн активів, тобто лише 1/3 всіх оборотних активів буде використовуватися не для погашення заборгованості.

Отже, показник платоспроможності відображає достатню кількість оборотних активів для ведення стабільної фінансово-господарської діяльності.

Одні з головних причин настання на підприємстві нездатності погасити свою заборгованість можуть бути:

- 1) помилки у розрахунках планових обсягів виробництва і реалізації, собівартості;
- 2) невиконання замовлень;
- 3) неконтрольоване зростання собівартості продукції;
- 4) втрата каналів реалізації та постійних замовників;
- 5) неплатоспроможність покупців і замовників;
- 6) брак власних джерел фінансування;
- 7) інфляційні процеси;
- 8) значне відволікання коштів у дебіторську заборгованість й у надлишкові виробничі запаси;
- 9) низька оборотність оборотних коштів.

Друга система показників – це абсолютні і відносні показники фінансової стійкості, розрахунок яких вміщений у табл. 3.4. та табл. 3.5.

Табл.3.4.

Абсолютні показники фінансової стійкості ТОВ «АББ ЛТД» 2013-2017

рр.

<i>Показник</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>
Власний оборотний капітал	82384	76273	114618	119316	97118
Перманентний капітал	89396	83075	118302	121113	107205
Капітал для формування запасів і затрат	265469	287338	344895	312403	317320

Таким чином, за показниками фінансової стійкості можна зробити висновок про абсолютну фінансову стійкість, так як власний оборотний (обіговий) капітал, перманентний капітал та капітал, який використовується для формування запасів та затрат, мають позитивне значення.

Табл.3.5.

**Відносні показники фінансової стійкості ТОВ «АББ ЛТД» за 2013-2017
рр.**

<i>Показник</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>Норма</i>
Коефіцієнт автономії	0,79	0,35	0,38	0,43	0,38	0,6
Коефіцієнт фінансової залежності	0,21	0,65	0,62	0,57	0,62	0,4
Коефіцієнт фінансового ризику	1,63	1,84	1,61	1,34	1,64	0,4
Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	0,06	0,06	0,03	0,01	0,07	0,2
Коефіцієнт маневрування власного капіталу	0,73	0,67	0,80	0,83	0,72	0,5
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	0,07	0,07	0,05	0,04	0,07	0,1
Коефіцієнт мобільності оборотних активів	0,37	0,47	0,53	0,57	0,56	0,1
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними коштами	1,37	1,46	2,78	2,12	1,94	0,6
Коефіцієнт майна виробничого призначення	0,27	0,23	0,16	0,21	0,21	0,5

За відновними показниками ситуація відрізняється. Тут всі показники відхиляються від нормативного значення, причому більшість – в негативному значенні. Тобто загалом фінансова стійкість не є абсолютною.

Наприклад, за показником фінансової залежності ситуація погіршилася. Якщо у 2013 році він становив 21%, то у 2017 році – вже 62%. Так як коефіцієнт автономії є протилежним, він також має негативні значення, тому що незалежність підприємства від залучених коштів впала і у 2017 році становила лише 38%.

Показник довгострокового залученого капіталу становить лише 6-7%, хоча за нормативом повинен становити 20%. Проте ми не вважаємо цей показник негативним за результативним значенням.

Загалом, фінансова стійкість у 2013-2017 роках ТОВ «АББ ЛТД» є нормальною, проте не абсолютною.

Крім показників, які використовуються українськими практиками, також поширене використання закордонних підходів. Пропонуємо розглянути підходи Альтмана та Таффлера щодо визначення ризику настання банкрутства.

Розрахунок показників у 2013-2017 роках за двофакторною та п'ятифакторною моделлю Альтмана поданий у табл. 3.6. та табл. 3.7.

Таблиця 3.6.

Оцінка банкрутства за двофакторною моделлю Альтмана у 2013-2017 рр. для ТОВ «АББ ЛТД»

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,51	1,41	1,52	1,63	1,51
Коефіцієнт автономії	0,79	0,35	0,38	0,43	0,38
Індекс Z	-1,96	-1,88	-2,00	-2,11	-1,99

Відповідно до результатів розрахунку за двофакторною моделлю ймовірності банкрутства Альтмана (так як значення за досліджуваний період є від'ємними) бачимо, що така ймовірність зменшується, причому у порівнянні з 2013 роком у 2017 році вона зменшилась на 1,5%, але в порівнянні з 2016 роком збільшилась на 5,7%. Тобто за розрахованою моделлю ймовірність настання банкрутства для ТОВ «АББ ЛТД» є низькою

Таблиця 3.7.

Оцінка банкрутства за п'ятифакторною факторною моделлю Альтмана у 2013—2017 рр для ТОВ «АББ ЛТД»

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
K_1	0,73	0,67	0,80	0,83	0,72
K_2	0,14	0,13	0,19	0,21	0,18
K_3	0,12	0,08	0,08	0,00	0,05
K_4	0,61	0,54	0,62	0,75	0,61
K_5	2,57	1,94	1,09	1,71	1,71
Індекс Z_k	3,85	3,01	2,32	2,80	2,78

В даній моделі Альтмана фактор X_1 характеризує певною мірою ліквідність балансу; X_2 , X_3 , - рентабельність активів; X_4 — структуру капіталу; X_5 — оборотність активів.

Відповідно до результатів розрахунку за п'ятифакторною моделлю ймовірності банкрутства Альтмана (адаптованою для українських підприємств) робимо висновок, що у досліджуваний період індекс перевищував граничний показник. Тобто якщо порівняти результати

розрахунків з нормативами, то можна стверджувати, що ймовірність банкрутства дуже низька.

Ще однією моделлю, за якою можна проводити аналіз настання банкрутства, може бути модель Таффлера, відображеної у табл.3.8

Таблиця 3.8.

Розрахунок ймовірності настання банкрутства ТОВ «АББ ЛТД» за моделлю Таффлера в період 2013-2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
X1	0,93	0,89	0,53	0,81	0,69
X2	1,45	1,36	1,50	1,62	1,44
X3	0,60	0,63	0,61	0,57	0,59
X4	2,57	1,94	1,09	1,71	1,71
Індекс Zt	0,74	0,63	0,49	0,61	0,59

Відповідно до результатів розрахунку за моделлю Таффлера досліджуваний суб'єкт господарювання також має стійкий фінансовий стан (так як індекс перевищує 0,3 за всі роки). Тобто банкрутство у найближчі роки йому не загрожує.

Отже, зараз на ринку України деякі підприємства не в змозі ефективно вести свою фінансово-господарську діяльність, що в більшості випадках призводить до настання банкрутства. Більшість керівників та власників вважають непотрібним здійснювати моніторинг фінансового стану, визначати ймовірність настання банкрутства, робити прогнози та дотримуватись стратегічних цілей. Але це є помилкою. Адже тільки за умови, якщо на підприємстві буде проводитись комплексна оцінка майнового та фінансового стану, постійний моніторинг показників діяльності та не буде мати місце нехтування ймовірності настання банкрутства, тоді бізнес буде ефективним і підприємство не опиниться в кризовому становищі.

Відповідно до моделей, що були використані у даному пункті для аналізу ймовірності настання банкрутства ТОВ «АББ ЛТД» можна

вказати, що даному підприємству характерна дуже низька ймовірність збанкрутіти.

3.3. Аналіз показників ділової активності суб'єкта господарювання

Однією із найважливіших характеристик фінансово-господарської діяльності підприємства є його ділова активність. Ділова активність відображає рівень ефективності використання матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів і в той же час характеризує якість управління, а також можливості потенційного розвитку підприємства. Деякі українські науковці в сфері аналізу господарської діяльності також зазначають, що ділова активність, на їх погляд, – це комплексна характеристика діяльності підприємства, внутрішній рівень якої відображає ефективність використання фінансово-господарських ресурсів підприємства та інтенсивність її зміни в часі, а зовнішній – зусилля підприємства, спрямовані на забезпечення сталого економічного зростання досягнення лідерських позицій на ринку. Оцінка фінансово-господарської діяльності промислових підприємств, як, наприклад, ТОВ «АББ ЛТД», передбачає встановлення тенденцій розвитку та виявлення певних закономірностей у динаміці показників.

Оскільки ділова активність підприємства визначає результати усієї діяльності, то важливим постає завдання відбору показників, значення яких найбільш повно будуть свідчити про рівень активності та відображати успіхи і недоліки процесу управління в цілому і ділової активності зокрема.

Зазвичай для аналізу ділової активності бухгалтерією чи плановим відділом проводиться кількісна оцінка за двома напрямками:

- 1) ступінь виконання плану за основними показниками, забезпечення заданих темпів їх росту;
- 2) рівень ефективності використання ресурсів підприємства.

Проте важливим є виділити саме другий напрям, тобто з використанням різноманітних показників аналізу ефективності.

Аналіз ділової активності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких основних показників як:

- коефіцієнт оборотності активів;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості
- строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей
- коефіцієнт оборотності матеріальних запасів;
- тривалість операційного циклу;
- тривалість фінансового циклу;
- коефіцієнт оборотності власного капіталу.

Коефіцієнт оборотності активів обчислюється як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньої величини підсумку балансу підприємства і характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів. Тобто він показує скільки гривень виручки від реалізації певного об'єкта припадає на одну гривню активів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини дебіторської заборгованості і показує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за період. Тобто він відображає ту кількість виручки, яка припадає на 1 грн дебіторської заборгованості будь-якого виду.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини кредиторської заборгованості і показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, що аналізується. Аналогічно до дебіторської заборгованості він показує, скільки гривень собівартості припадає на одну гривню кредиторської заборгованості будь-якого виду.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції до середньорічної вартості матеріальних запасів і характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства.

Крім коефіцієнтів також можна розрахувати за кожним показники тривалості їх обороту. Для цього знаходиться шляхом ділення 360 днів (іноді беруть 365 або 366 днів) на коефіцієнт оборотності певного об'єкта.

Таким чином, наприклад, знаходиться строк погашення дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості, тривалість, за яку актив повністю перенесе свою вартість на вироблену продукцію.

Крім цих показників розраховується тривалість операційного та фінансового циклу. Аби знайти операційний цикл, необхідно знайти суму дебіторської заборгованості та обсягу запасів. Аби знайти тривалість одного фінансового циклу, від тривалості операційного циклу необхідно відняти тривалість погашення кредиторської заборгованості.

У таблиці 3.1 та на рис.3.1. розраховані всі необхідні коефіцієнти для того, щоб зробити висновок про ділову активність ТОВ «АББ ЛТД» за 2013-2017рр.

Таблиця 3.1.

Динаміка ділової активності ТОВ «АББ ЛТД» за 2013-2017 рр.

Показники	Рік					Відхилення 2017 р. до 2013 р.	
	2013	2014	2015	2016	2017	+, -	%
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,86	2,20	1,18	1,85	1,91	-0,96	-33,37
Тривалість обороту оборотних активів, дні	125,72	163,45	306,31	195,01	188,69	62,97	50,09
Коефіцієнт оборотності коштів в розрахунках (дебіторської заборгованості)	8,81	7,75	3,94	8,33	8,22	-0,59	-6,68

Тривалість обороту дебіторської заборгованості	41,42	47,11	92,59	43,84	44,39	2,97	7,16
Коефіцієнт оборотності запасів	9,95	8,64	6,89	7,48	9,21	-0,74	-7,41
Коефіцієнт завантаженості активів	0,39	0,51	0,92	0,58	0,59	0,20	50,88
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	6,78	5,52	2,83	4,01	4,50	-2,28	-33,63
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,25	3,05	2,24	3,17	2,88	-1,37	-32,24
Тривалість обороту кредиторської заборгованості	85,79	119,64	163,25	115,25	126,61	40,82	47,58

За період 2013-2017 року спостерігається падіння коефіцієнтів оборотності оборотних активів, власного капіталу і кредиторської заборгованості в межах 32-33%. Тобто у звітному році на 1 грн. оборотних активів припадає на 0,96 грн виручки менше, аніж у 2013 році. На 1 грн власного капіталу – на 2,28 грн виручки від реалізації менше. А на 1 грн кредиторської заборгованості припадає на 1,37 грн менше собівартості від реалізації продукції. Таким чином загальний обсяг кредиторської заборгованості, що наявний у досліджуваного суб'єкта господарювання, погашається ним на 41 день довше, аніж це було у 2013 році, проте на 37 днів швидше, аніж у 2015 році.

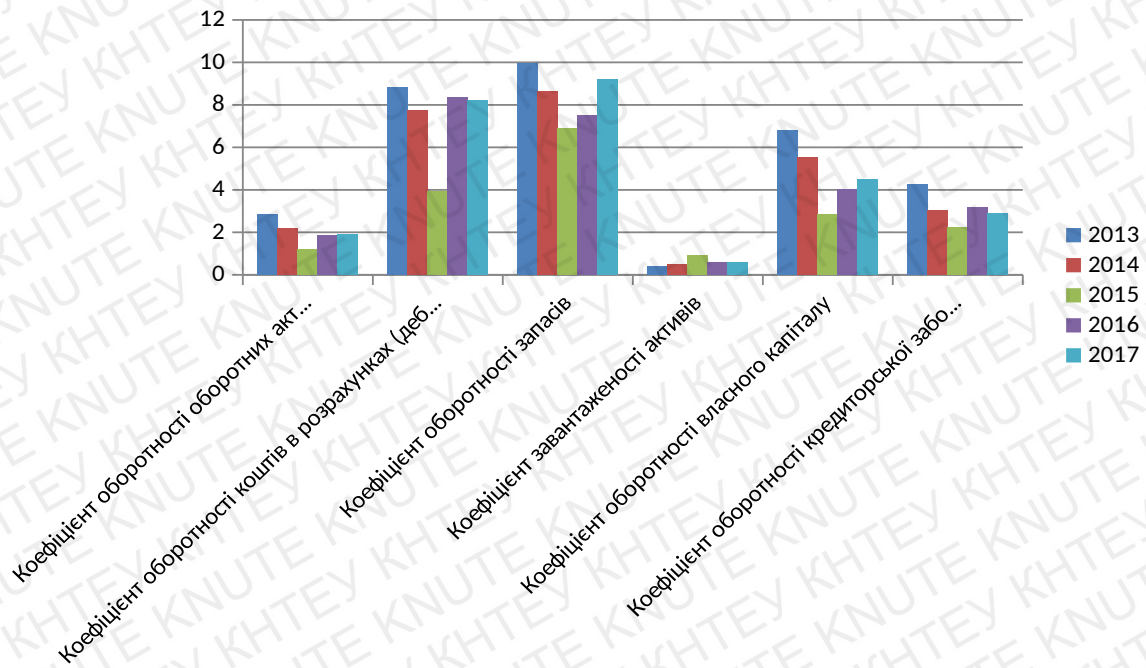


Рис. 3.1. Динаміка ділової активності ТОВ «АББ ЛТД» за 2013-2017 рр.

Дебіторська заборгованість погашається на 3 дні довше, аніж в попередньому році і на 1 грн її у звітному році припадає на 0,59 грн менше. Загалом, прострочення дебіторами розрахунків за заборгованістю є несуттєвим.

У результаті детального аналізу можемо стверджувати, що ділова активність підприємства падає, так як зменшується виручка від реалізації продукції.

Крім того, аналіз ділової активності можна проводити не тільки за коефіцієнтами, але й за абсолютними показниками фінансової звітності. Розрахунок необхідних показників поданий у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4.

Абсолютні показники ділової активності ТОВ «АББ ЛТД» 2013-2017 рр.

Показники	Рік	Відхилення
-----------	-----	------------

	2013	2014	2015	2016	2017	%	
						2017 до 2013	2017 до 2016
Обсяг реалізації продукції	760184	632851	405349	576723	605425	-20,36	4,98
Обсяг активів	295248	325746	373579	336946	354790	20,17	5,30
Обсяг чистого прибутку (збитку)	36241	27518	28621	557	18245	-49,66	3175,58

Відповідно до табличних даних за результативними показниками спостерігається скорочення у 2017 році в порівнянні з 2013р. Виручка від реалізації продукції зменшилася на 154 759 тис. грн (20,36%), а чистий прибуток впав на 17 996 тис. грн (49,66%), що є дуже значним для підприємства.

При аналізі ланцюгового зростання показників за період 2016-2017 року використовуємо «золоте правило економіки підприємства»: $100\% < T_a < T_{\text{вир}} < T_{\text{чп}}$. Відтак маємо: $100\% < T_a = 105,3\% > T_{\text{вир}} = 105\% < T_{\text{чп}} = 3275,6\%$. Тобто «золоте правило» працює для даної ситуації (якщо не враховувати відхилення виручки від реалізації від обсягу активів на 0,3%).

Отже, економічний потенціал суб'єкта господарювання зростає, а крім того, випереджаючий темп росту чистого прибутку в порівнянні з темпом росту виручки від реалізації свідчить про зниження собівартості реалізованої продукції як одного з факторів впливу.

Одним з найбільш важливих показників для оцінки ділової активності підприємства є рентабельність діяльності та використання деяких об'єктів.

Будучи узагальнюючим показником економічної ефективності фінансово-господарської діяльності, рентабельність відображає ефективність спожитих ресурсів – трудових, земельних, матеріальних, рівень керування й організації виробництва та праці, кількість, якість і результати реалізації продукції, можливості здійснення розширеного відтворення й економічного стимулювання працівників.

Рентабельність як показник дає уявлення про достатність чи недостатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, які

впливають на виробництво та реалізацію та взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства

В економічній практиці обчислюються різні показники рентабельності, такі як рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність діяльності, рентабельність продукції, чиста та загальна рентабельність та інші види.

Деякі з перелічених вище показників подані у розрахунку для ТОВ «АББ ЛТД» 2013-2017 рр. у таблицях 3.5 та 3.6 та на рисунку 3.2 та 3.3.

Таблиця 3.5.

**Динаміка рентабельності фінансово-господарської діяльності
ТОВ «АББ ЛТД» за 2013-2017 рр.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення 2017 до 2013рр.	
						+,-	%
Рентабельність фінансово-господарської діяльності							
Операційна рентабельність	0,07	0,07	0,11	0,04	0,03	-0,04	-56,56
Загальна рентабельність	0,06	0,06	0,09	0,01	0,03	-0,03	-47,62
Чиста рентабельність	0,05	0,04	0,07	0,00	0,03	-0,02	-36,79
Рентабельність виробничих витрат	0,06	0,06	0,10	0,00	0,04	-0,02	-34,79
Рентабельність загальних витрат	0,05	0,04	0,06	0,00	0,03	-0,02	-40,06

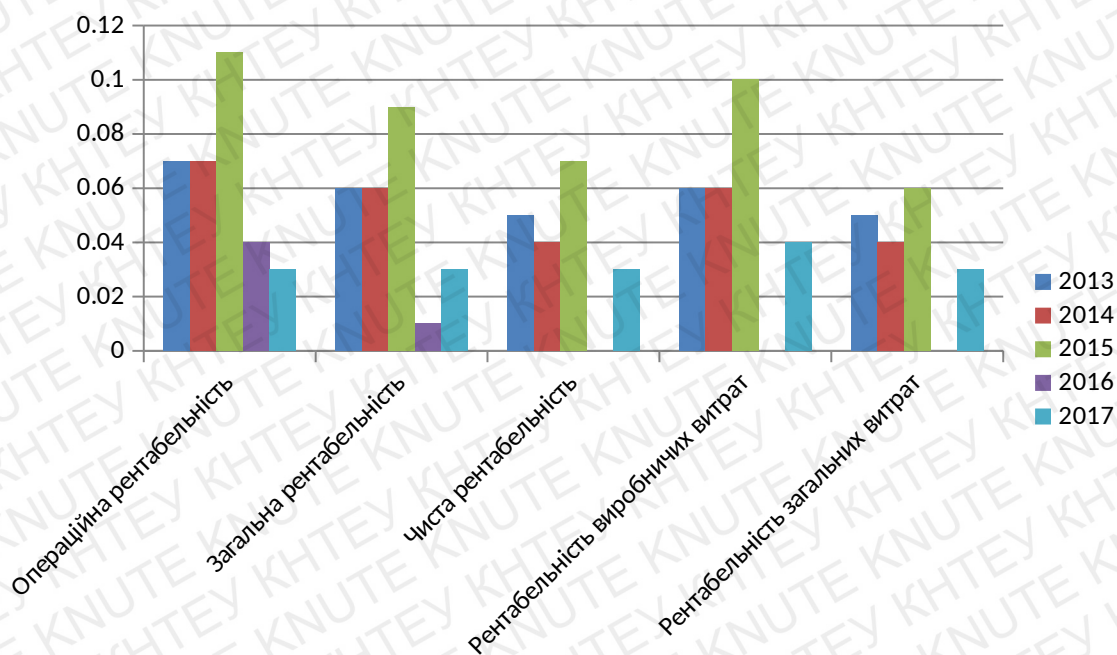


Рис. 3.2. Динаміка рентабельності фінансового-господарської діяльності
ТОВ «АББ ЛТД» за 2013-2017 рр.

Таблиця 3.6.
Динаміка рентабельності активів і пасивів ТОВ «АББ ЛТД» за
2013-2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення 2017 до 2013рр.	
						+,-	%
Рентабельність активів і пасивів							
Рентабельність власного капіталу	0,32	0,24	0,20	0,00	0,14	-0,19	-58,04
Рентабельність активів	0,12	0,08	0,08	0,00	0,05	-0,07	-58,11
Рентабельність виробничого потенціалу	0,45	0,36	0,47	0,01	0,24	-0,21	-46,46
Рентабельність оборотних активів	0,14	0,10	0,08	0,00	0,06	-0,08	-57,88

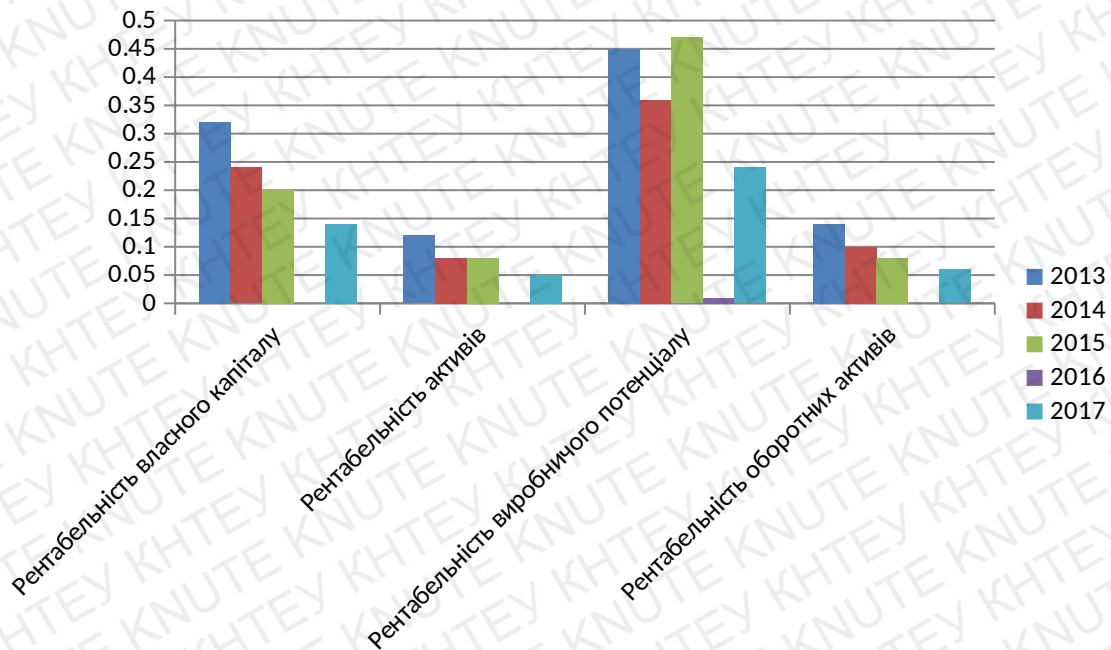


Рис. 3.3 Динаміка рентабельності активів і пасивів ТОВ «АББ ЛТД»

В результаті детального аналізу рентабельності активів, пасивів та фінансово-господарської діяльності досліджуваного суб'єкта господарювання робимо висновок про падіння ефективності його діяльності. За всіма показниками рентабельності активів і пасивів спостерігається падіння в середньому на 46-58%, в порівнянні з 2013 роком що є суттєвим.

Крім того за показниками фінансово-господарської діяльності така ж негативна тенденція – падіння всіх показників у 2017 році, у порівнянні з 2013 роком, на 43,16% в середньому.

Проте якщо порівнювати результати 2016 і 2017 року, то у звітному періоді підприємство почало працювати набагато краще. Подекуди показники рентабельності зросли у 3-24 рази.

Отже, ділова активність підприємства падає, порівняно з 2013 роком, проте це не загрожує зростанням ймовірності настання банкрутства.

3.4. Методика порівняльної рейтингової оцінки ділової активності

Щоб підприємство ефективно функціонувало і було конкурентоспроможним, необхідно розвивати соціально-трудова, виробничі, матеріально-технічні, інноваційні, функціональні, ресурсні та інші елементи потенціалу. Для складання прогнозів, планів розвитку підприємства та прийняття ефективних управлінських рішень необхідно володіти об'єктивною інформацією про можливості досягнення певних цілей у ринковому середовищі серед конкурентів. Для цього проводиться комплексне рейтингове оцінювання. Тобто визначаються переваги та недоліки даного підприємства порівняно з конкурентами та визначаються напрями його вдосконалення.

Рівень розвитку будь-якого суб'єкта господарювання залежить від сфери його діяльності, а тому до основних чинників належать: якість задоволення споживчого попиту, ефективність функціонування виробничої системи; ресурсний потенціал.

Для вітчизняних підприємств важливо звернути увагу не лише на ефективність виробництва, але і на ефективність їх функціонування у мінливому конкурентному середовищі. Конкуренція на ринку як суперництво між виробниками (продавцями) товарів за економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукції, за отримання найвищого прибутку чи інших переваг може виступати у різних формах і здійснюватися різними методами. Конкурентоспроможність для підприємства – це одна з найважливіших його характеристик. У табл. 3.1. наведені тлумачення сутності «конкурентоспроможності».

Найважливішим показником конкурентоспроможності вважається конкурентоздатність продукції та послуг, яку виробляє чи надає підприємство.

Таблиця 3.1.

Сутність поняття «конкурентоспроможність»

№	Автор	Сутність
1.	Шарко В.В.	Сукупність взаємопов'язаних елементів, спрямованих на забезпечення його сильних конкурентних позицій, підтримання і розвиток існуючих та створення нових конкурентних переваг.
2.	Г.Л. Азоев	Здатність ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.
3.	М.І. Перцовський	Можливість проведення ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.
4.	П.К. Канінський	Здатність отримувати прибутки, достатні для відтворення простого або розширеного виробництва, мотивації праці та поліпшення властивостей продукції
5.	Ф. Зав'яловий, Б. Райзберг, Л. Лозовський	Здатність фірми, компанії конкурувати на ринках із виробниками й продавцями аналогічних товарів за допомогою забезпечення більш високої якості, доступних цін, створення зручних умов для покупців, споживачів
6.	Р.А. Фатхутдінов	Властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку

Якщо узагальнити всю інформацію, подану у табл. 3.1., то можна зробити висновок, що:

- конкурентоспроможність підприємства є відносним поняттям і може мати різний рівень по відношенню до різних конкурентів, тобто немає нормативного значення;
- конкурентоспроможність підприємства тим вища, чим кращі його результати на міжнародних (глобальних) ринках;
- конкурентоспроможність підприємства – це результат ефективної господарської діяльності підприємства за умов конкурентного ринку;
- конкурентоспроможність підприємства розглядається як комплексна порівняльна характеристика підприємства, що відображає сукупність переваг над конкурентами, гармонійність розвитку підприємства;

- невід'ємною складовою конкурентоспроможності підприємства на ринку є маркетингова складова, а саме: задоволеність споживачів, позитивний імідж, наявність сильної торговельної марки тощо.

Отже, для визначення конкурентних переваг одного підприємства над іншими в певній галузі доцільно використовувати рейтингову оцінку.

Рейтинг – оцінка, віднесення підприємства до визначеного класу, розряду чи категорії в залежності від ступеня стійкості фінансового стану. В більш ширшому розумінні рейтингом називають значення певної відносної оцінки, що діє у визначений момент чи протягом певного періоду часу, яку суб'єкт рейтингування в результаті реалізації процесу рейтингування присвоює досліджуваному об'єкту та вважає найоптимальнішим для його позиціонування за обраним критерієм чи набором критеріїв серед інших подібних за основними параметрами суб'єктів господарювання.

Рейтингова система оцінки дозволяє отримати інтегральну оцінку фінансового стану підприємств у балах, які присвоюються йому за кожним із вибраних показників. За сумарною кількістю балів визначається місце підприємства в рейтингу.

Вцілому можна виділити такі основні етапи методики порівняльної рейтингової оцінки фінансової стійкості декількох підприємств:

- 1) збір й обробка вихідної інформації за досліджуваний період;
- 2) визначення системи показників, що використовуються для рейтингової оцінки фінансової стійкості;
- 3) розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки для кожного підприємства;
- 4) класифікація (ранжирування) підприємств за рейтингом.

Показники зазвичай вибираються залежно від галузі, в якій функціонують підприємства. Наприклад, у таблиці 3.2. подана сукупність показників, що може бути використана для порівняльного аналізу ТОВ «АББ ЛТД» з конкурентами на відповідному ринку. Проте так як підприємство є

суб'єктом господарювання з іноземними інвестиціями, в нього уже буде вищий рейтинг.

Таблиця 3.2.

Система показників рейтингової оцінки для ТОВ «АББ ЛТД»

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення	
						+, -	%
1 група: показники рентабельності господарської діяльності							
Чиста рентабельність	0,12	0,08	0,08	0,00	0,05	-0,07	-58,33
Рентабельність власного капіталу	0,32	0,24	0,20	0,00	0,14	-0,18	-56,25
Рентабельність виробничих витрат	0,06	0,06	0,10	0,00	0,04	-0,02	-33,33
2 група: показники прибутку в розрахунку на 1 грн реалізації							
Чистий прибуток на 1 грн реалізованої продукції	0,05	0,04	0,07	0,00	0,03	-0,02	-40,00
ФРОД на 1 грн реалізованої продукції	0,07	0,07	0,11	0,04	0,03	-0,04	-57,14
ФР до оподаткування на 1 грн реалізованої продукції	0,06	0,06	0,09	0,01	0,03	-0,03	-50,00
3 група: показники ділової активності у використанні виробничих ресурсів і капіталу							
Віддача основних засобів	37,77	26,80	21,10	38,12	23,91	-13,86	-36,70
Оборотність оборотних активів	2,86	2,20	1,18	1,85	1,91	-0,95	-33,22
Оборотність найбільш ліквідних активів (грошей)	7,73	4,69	2,21	3,25	3,40	-4,33	-56,02
Віддача власного капіталу	6,78	5,52	2,83	4,01	4,50	-2,28	-33,63

Продовження таблиці 3.2.

4 група: показники оцінки ліквідності, ринкової стійкості та платоспроможності							
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,51	1,41	1,52	1,63	1,51	0,00	0,00
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,56	0,66	0,81	0,93	0,85	0,29	51,79

ліквідності							
Коефіцієнт автономії	0,79	0,35	0,38	0,43	0,38	-0,41	-51,90

Таким чином, мета і головне завдання рейтингового оцінювання діяльності суб'єкта господарювання полягає в тому, щоб звести підсумок аналізу до єдиного агрегованого показника, який включав би всі дані, розглянуті під час безпосереднього проведення аналізу та подальше використання цього агрегованого показника у дослідження і висновках.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

У випускній кваліфікаційній роботі здійснено обґрунтування основних положень дослідження аналізу ділової активності суб'єкта господарювання (за матеріалами ТОВ «АББ ЛТД»)

Одержані результати свідчать про досягнення поставленої мети і дають змогу зробити наступні висновки:

Узагальнення різних підходів до трактування поняття «ділова активність» суб'єкта господарювання підприємства дозволило визначити дану економічну категорію як процес щодо забезпечення досягнення цілей розвитку підприємства у сфері виробництва і реалізації продукції товарів і послуг, зробивши наголос на тому, що: ділова активність є процесом, який відбувається за етапами, які доповнюють один одного; ділова активність є обов'язковою умовою виконання цілей і задач функціонування підприємства; ділова активність для торгівельного підприємства найбільше пов'язана із операційною (основною) діяльністю.

Ділова активність підприємства характеризується певними ознаками, що передбачає досягнення певного результату, потребує ефективного управління, сприяє реалізації завдань стратегій розвитку, дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства, визначає життєздатність підприємства у кризових умовах, впливає на конкурентоспроможність і потенціал підприємства.

Оцінку ділової активності як процесу розглянуто на основі використання комплексного підходу, який полягає: у забезпеченні кожного етапу загального процесу організації активної діяльності необхідними індикаторами оцінки (це сукупність показників оборотності, тривалості обороту, коефіцієнт стійкості економічного зростання, оптимальне співвідношення між темпом зростання прибутку, доходу та активів) з аргументацією їх економічної сутності і відповідності змісту кожного етапу; у розкритті зв'язку між показниками оцінки ділової активності та

коефіцієнтами інших оцінюючих груп, які у комплексі забезпечують управлінський процес інформацією про стан ділової активності; в оцінці ділової активності при здійсненні фінансово-господарської діяльності та обґрунтуванні впливу активності дій підприємства насамперед на ведення операційної діяльності.

За результатами дослідження, проведеного у другому розділі, можна зробити наступні висновки:

- інформаційне забезпечення аналізу ділової активності ТОВ «АББ ЛТД» як і будь-яких суб'єктів господарювання складає нормативно-правова, довідникова, бухгалтерська та поза облікова документація;
- методика аналізу ділової активності включає мету, цілі, завдання аналізу, суб'єкт та об'єкти, інформаційне забезпечення, про яке було досить широко описано у даному розділі, сукупність показників для аналізу та сукупність показників для узагальнення та реалізації його результатів;
- в сучасному інформаційному середовищі широко використовуються системи МРPII та ERP;
- через розвиток інформаційних технологій в обліку та контролі господарських операцій підприємства все більше постає питання про захист та безпеку даних як одного з пріоритетних напрямків розвитку інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання.

У результаті дослідження основними напрямками вдосконалення аналізу ділової активності підприємства є вдосконалення його інформаційного забезпечення, що може реалізуватися через:

- 1) постійний контроль за операційною системою;
- 2) повна ком'ютеризація обліку та контролю;
- 3) використання сучасного якісного програмного забезпечення та інше.

В ході проведеного дослідження у розділі 3 було зроблено такі висновки:

- економічне зростання є здатністю підприємства розширювати свої можливості та загальний обсяг діяльності. Найбільш узагальнюючим

показником при аналізі стійкості економічного зростання є коефіцієнт внутрішнього зростання та коефіцієнт стійкості зростання, формула для розрахунку якого наведена у даному розділі;

- банкрутство є фінальним етапом кризового стану підприємства, що характеризується повною нездатністю відповісти за свої зобов'язання, а тому підприємство на всіх етапах своєї діяльності повинно проводити діагностику ймовірності настання банкрутства;

- для діагностики банкрутства в українській практиці використовуються такі системи показників: показники платоспроможності, ліквідності, абсолютні та відносні показники фінансової стійкості;

- відповідно до закордонної практики для виявлення ймовірності банкрутства використовують дискримінантні моделі, наприклад, Альтмана та Таффлера;

- при аналізі ділової активності суб'єкта господарювання доцільно використовувати таку систему показників: коефіцієнти оборотності та тривалості погашення та тривалості обороту об'єктів обліку;

- рейтингова оцінка є важливою складовою аналізу ділової активності, так як дає можливість порівняти показники досліджуваного суб'єкта з середньогалузевими або показниками конкурентів.

Більшість результативних показників фінансово-господарської діяльності досліджуваного суб'єкта господарювання ТОВ «АББ ЛТД» мають тенденцію до падіння протягом 2013-2017 роках, що свідчить про скорочення її ефективності.

Відтак, у 2014-2015 роках виручка від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг зменшилася на 16,75% та 35,95% (або 127 333 тис. грн та 227 502 тис. грн відповідно), що вказує на зменшення обсягів торгівельної діяльності підприємства. При цьому зменшується й собівартість реалізованої продукції на 24,52% та 36,92%. Фінансовий результат від операційної діяльності також у двох періодах падає, проте чистий дохід в результаті у 2015 році збільшується.

У 2016 році спостерігаються позитивні тенденції щодо виручки від реалізації, собівартості реалізованої продукції та валового прибутку, проте фінансовий результат зменшується суттєво на 98%. У 2017 році ситуація дещо покращується. Фінансовий результат до оподаткування збільшується на 283%, а чистий дохід – на 3176%, що є дуже позитивним для цього періоду.

Загалом, фінансові показники діяльності не мають стабільної і чіткої тенденції до збільшення, тобто ефективність діяльності підприємства коливається залежно від періоду.

У результаті проведення діагностики ймовірності настання банкрутства на ТОВ «АББ ЛТД» у період 2013-2017 роках було виявлено, що така ймовірність дуже низька.

Після детального аналізу фінансових результатів підприємства можна стверджувати те, що ділова активність даного підприємства падає, так як зменшується виручка від реалізації продукції. А відповідно до золотого економічного правила економічний потенціал (та обсяг ділової активності) суб'єкта господарювання зростає, а крім того, випереджаючий темп росту чистого прибутку в порівнянні з темпом росту виручки від реалізації свідчить про зниження собівартості реалізованої продукції.

Якщо узагальнити результати за всіма дослідженими показниками, можна дійти висновку, що ділова активність ТОВ «АББ ЛТД» у 2017 році падає, порівняно з 2013 роком, проте це не загрожує зростанням ймовірності настання банкрутства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV [Текст] // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18, №19-20, №21-22. – (зі змін. і доп.).
2. Закон України «Про державну статистику» від 17.09.1992 № 2614–XII– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2614-12>
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р. №996–XIV– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій: Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>
5. Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 11.04.2013р. № 476 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382851&cat_id=293536
6. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2000 р. № 356. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF00062.htm
7. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства [Текст]: Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14 // Українська інвестиційна газета. – 2006. – 28 бер. (№12). – С. 4-19.
8. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 №433 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382859&cat_id=293536

9. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. №433 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382859&cat_id=293536

10. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 635 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id=293537

11. Методичні рекомендації щодо підготовки аудиторського висновку при перевірці відкритих акціонерних товариств та підприємств - емітентів облигацій (крім комерційних банків) [Текст]: Протокол засідання Аудиторської палати України від 23.02.2001 р. №99 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 4. – С.3-13.

12. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг / пер. з англ.: О.Л.Ольховікова, О.В.Селезньов, Зєніна О.О., О.В.Гик, С.Г. Біндер. – К., 2010. Ч.1.– 846 с.

13. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг / пер. з англ.: О.Л. Ольховікова, О.В.Селезньов, О.О. Зєніна, О.В. Гик, С.Г. Біндер. – К., 2010. Ч.2 .– 414 с.

14. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 №73 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=366860&cat_id=285157

15. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність»: Затв. наказом Міністерства фінансів

України від 27.06.2013 №628– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13>

16. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій: в ред. наказу Міністерства фінансів України № 1591 від 09.12.2011 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>

17. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

18. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок та зміни у фінансових звітах»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.05.1999 № 137 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>

19. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [Текст]: Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 №49/121 // Офіційний вісник України. – 2001. – №7. – Ст. 290. – (зі змін.).

20. Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Порядку подання фінансової звітності» від 30.11.11 р. № 1223. [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт ВР України. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=38920

21. Про облікову політику : лист Міністерства фінансів України від 21.12.05 р. № 31-34000-10-5 / 27793 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] / Україна. Мін-во фінансів. – Режим доступу: <http://www.liga.net>.

22. Амбросьев Г.В. Деловая активность: понятие, измерение, оценка [Текст] / Г.В. Амбросьев // Вестник Екатеринбургского института. – 2009. – №4. – С. 19-21.

23. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: [учебник] / С.М. Пястолов. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 336с.
24. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: [учебник] / С.М. Пястолов. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 336с.
25. Аналіз господарської діяльності / В.О. Шевчук, О.В. Коновалова, В.П. Пантелєєв / Нац. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К. : Інформ.-аналіт. аг-ство, 2011. – 399 с.
26. Аудит (Основы государственного, независимого профессионального та внутрішнього аудиту) / за ред. В. В.Немченко, О.Ю. Редько. – К. : Центр учбов. л-ри, 2012. – 540 с.
27. Аудит в умовах застосування інформаційно-комунікаційних технологій : монографія / Л.М. Янчева та ін. ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х. : ХДУХТ, 2011. – 292 с.
28. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М. О’Рейлли, М.Б. Хирш ; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
29. Банк В.Р. Финансовый анализ [Текст] / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М.: ТК Велби, Проспект, 2006. –344 с.
30. Барабаш Н.С. Аналіз господарської діяльності: Навч. посібник для студентів вищих навч.закладів/За ред.Є.В.Мниха .-К.:КНТЕУ,2005.
31. Белінська Я.В. Фінансова стабільність: сутність та напрями забезпечення [Текст] / Я.В. Белінська, В.П.Биховченко // Стратегічні пріоритети: наук.-аналіт. збірник. – Київ: НІСД, 2010. – №4. – С. 57-67.
32. Бержанір І.А., Вінницька О.А., Гвоздей Н.І. Інтегральні оцінка фінансового стану підприємства. – 2018. № 2 (54).
33. Бідюк П.І. Аналіз ризику банкрутства підприємств з використанням чітких та нечітких моделей / П.І. Бідюк, В.В. Вертелецький, А.О. Жирова //

Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2015. – № 12.

34. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства [Текст] / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 117 – 128.

35. Бреус С.В., Шматуха В.С. Оцінка фінансового стану підприємства та основні напрями його покращення / С.В. Бреус, В.С. Шматуха // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». – 2016. – № 12 (22).

36. Бутко А. Д. Методи і моделі прийняття управлінських рішень в аналізі та аудиті : Навч. посібник / А. Д. Бутко, О. О. Заремба. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 323 с.

37. Бутко А. Д. Теорія економічного аналізу: Підручник. – К. : КНТЕУ, 2009. – 411с.

38. Войнаренко М.П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки [Текст]: [моногр.] / М.П. Войнаренко, Т.Г. Рзаєва. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 284 с.

39. Гаврилова Т.В. Активізація діяльності підприємств в умовах ринкових перетворень: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (харчова промисловість)» [Текст] / Т.В. Гаврилова. – Київ, 2007. – 22 с.

40. Годящев М. О. Ключові властивості ділової активності підприємства / М. О. Годящев // Причорноморські економічні студії. — 2017. — № 13. — Ч. 2. — С. 66–70.

41. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу: [монографія] / [Н.Б. Кашена, О.О. Горошанська, Т.В. Польова та ін.]. – Х.: Видавництво Іванченка І.С., 2016. – 196 с buv.gov.ua/UJRN/su_2013_4_4.

42. Емельянов В.А. Рыночная активность предприятия [Текст] / В.А. Емельянов, Н.П. Беязцкий, П.А. Достанко. – М.: Наука, 2005. – 192 с.

43. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: [Текст]: [моногр.] / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.

44. Забелина О.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособ. / О.В. Забелина, Г.Л. Толкаченко. – М.: Экзамен, 2005. – 224 с.
45. Загородній А.Г. Фінансовий словник [Текст] / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – 4-е вид., випр. та доп. – К.: Т-во «Знання», КОО; Л.: Львів. банк. ін.-ту НБУ, 2002. – 566 с.
46. Займовский С.Г. Краткий англо-русский и русско-английский словарь [Текст] / С.Г. Займовский. – 27-е изд., стер. – М.: Рус. яз., 1988. – 464 с.
47. Захарченко В.О. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства [Текст] / В.О. Захарченко, С.І. Счасна // Фінанси України. – 2005. – №1. – С. 137-144.
48. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: навч. Посіб. / В.М. Івахненко [5-е вид.]. – К.: Знання, 2006. – 261 с.
49. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: [учеб. пособие] / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД «Форум» ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
50. Ковалёв В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
51. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності [Текст] / О. Кононенко. – Х.: Фактор, 2003. – 148 с.
52. Лаговська О. А. Обліково–аналітичне забезпечення вартісно–орієнтованого управління: теорія та методологія: монографія / О. А. Лаговська. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 676 с.
53. Легенчук С. Ф. Документування в бухгалтерському обліку: процесний підхід: монографія / С. Ф. Легенчук, К. О. Вольська, О. В. Вакун. – Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г.М., 2016. – 228 с.
54. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій [Текст]: [моногр.] / Л.О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2001. – 580 с.
55. Лоза А.С. Підприємницька активність за умов суспільної трансформації (на прикладі малого бізнесу): автореф. дис. на здобуття наук.

ступеня канд. соціолог. наук: спец. 22.00.04 «Спеціальні та галузеві соціології» [Текст] / А.С. Лоза. – Харків, 2009. – 22 с.

56. Лукін В. О. Звітність підприємства: Опорний конспект лекцій / В. О. Лукін // Харків: ХІБС УБС НБУ, 2014. – 164 с.

57. Лыгина Н.И. Аспекты предпринимательства и деловой активности в экономических системах [Текст] / Н.И. Лыгина, И.Г. Паршутина // Вестник Тамбовского университета. – Сер.: Гуманитарные науки. – 2009. – №5. – С.300-307.

58. Мазаракі А.А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 469 с..

59. Марченко О.І. Фінансові аспекти ділової активності [Текст] / О.І.Марченко // Фінанси України. – 2007. – №5. – С.136- 143.

60. Мельник М. Партнерство держави і бізнесу як фактор ділової активності в Україні [Текст] / М. Мельник // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – №3. – С. 23-40.

61. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки [Текст]: Наказ Міністерства фінансів України від 14.02.2006 р. № 170 // Офіційний вісник України. – 2006. – №13. – Ст. 933.

62. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Текст]: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р. №22 // Офіційний вісник України. – 1998. – №13. – Ст. 513.

63. Мешкова Н.Л. Економічна сутність ділової активності промислового підприємства [Текст] / Н.Л. Мешкова // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – №1. – С. 36 – 39.

64. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : [підручник] / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 536 с.

65. Мних Є. В., Бардаш С. В., Назарова К. О., Шерстюк О. Л., Белякова В. П., Міняйло В. П. Фінансовий аудит: інформаційно-аналітичне забезпечення: монографія/за ред. Є. В. Мниха. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 416 с.
66. Мних Є.В. Аналіз і оцінка виробничої діяльності підприємств / Є. В. Мних ; Львів. ун-т ім. І.Франка. – К. : Львів. ун-т ім. І.Франка, 1994. – 102 с.
67. Мних Є.В. Економічний аналіз / Є.В. Мних. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 412 с.
68. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Є. В. Мних. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 513 с.
69. Мних Є.В. Організаційні аспекти аудиторської діяльності / Є.В.Мних : Матеріали Респуб. наук.-практ. конф. [«Аудиторська діяльність в умовах становлення нових економічних відносин в Україні»]. – Л., 1995. – С.
70. На меті – сталий розвиток України//Вісн. НАН України, 2007. № 2.
URL : ftp://ftp.nas.gov.ua/akademperiodyka/Downloads/Visnyk_NANU/downloads/2007/2/a3-2.pdf.
71. Науменко Н.М. Аналіз змін фінансового стану підприємства, спричинених рухом дебіторської та кредиторської заборгованостей [Текст] / Н.М. Науменко // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі. – 2004. – №3 (23). – С. 238-254.
72. Нацыпаева Е.А. К вопросу о сущности и взаимосвязи понятий «конкурентоспособность» и «деловая активность предприятия» [Текст] / Е.А. Нацыпаева // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – №2. – С. 102-105.
73. Обущак Т.А. Управління фінансовим станом торговельного підприємства [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Т. А. Обущак. – К., 2011. – 214 с
74. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч.посібник/ КНЕУ. – К.: КНЕУ, 1999. – 164с.

75. Островська О. Оцінка фінансового стану підприємств в умовах стандартизації фінансової звітності [Текст] / О. Островська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – №2. – С. 28 – 35.
76. Павленко О.П., Семиліт І.В. Економічна сутність фінансової стійкості підприємств: фактори впливу, оцінка та джерела фінансування. Молодий вчений. 2016. № 7.
77. Петренко М.І. Оцінка ділової активності підприємства [Електронний ресурс] / М.І. Петренко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Зб. наук. праць. – Київ: НАУ, 2010. – №26. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_26/index.html
78. Пилипчук Н. М. Концептуальна модель організаційно-методичного забезпечення внутрішнього аудиту доходів / Н. М. Пилипчук // Економічний аналіз : Зб. наук. праць Терноп. нац. екон. ун-ту. – 2015. – Т. 19, (№ 1). – С. 193–199.
79. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації [Текст] / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська, Я.В. Бережний [та ін.]. – К.: НІСД, 2012. – 144 с.
80. Польова Т. В. Ділова активність як комплексна економічна категорія та теоретичні аспекти її аналізу / Т. В. Польова // Матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. [«Перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу у контексті євроінтеграції»], (Одеса : ОНЕУ, 26.05.2016 р.). – Херсон : Грін Д. С., 2016. – С. 403-406.
81. Польова Т. В. Інформаційне забезпечення аналізу ділової активності підприємства / Т. В. Польова // Матеріали Міжнар. науково-практичної конф. [«Міжнародне економічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність»], (Київ, 5-6 грудня 2014 р.). – К. : ГО «Київський економічний науковий центр», 2014. – Ч. 2. – С. 47-49.
82. Рубан Л. О. Методичні аспекти формування системи показників аналізу ділової активності підприємства / Л. О. Рубан, Л. В. Гриценко // Вісник Нац.

техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Економічні науки. – Харків: НТУ "ХПІ", 2016. – № 28 (1200). – С. 22-25.

83. Соціально-економічні каталізатори інноваційної активності підприємств [Текст]: [моногр.] / Т.В. Калінеску та ін. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – 287 с.

84. Тихонова І.М. Ділова активність підприємства: складові та чинники впливу [Електронний ресурс] / І.М. Тихонова // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки: Зб. наук. праць. – Одеса: ОДАУ, 2010. – №53. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/AVPCh/En/2010_53/index.htm

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

86. Турило А.М. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «економічна активність підприємства» [Текст] / А.М.Турило, І.С.Вчєрашня // Фінанси України. – 2011. – №10. – С.79- 84.

87. Фещенко О.П. Методичні підходи до фінансової діагностики підприємства / О. П. Фещенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 8 (171). – С. 142-146.

88. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: Навч.посібник /О.С.Філімоненков. – К.: МАУП, 2004. – 328 с. – ISBN 966-608-465-1

89. Фінансовий аналіз [Текст] [Текст]: опор. конспект лекцій / авт.: Н.С. Барабаш, Н.М. Пилипчук, А.О. Міщенко; каф. фін. аудиту. – Київ: КНТЕУ, 2016. – 82 с. – Бібліогр.: с. 78-82. – 34.00.

90. Фінансовий облік: підруч. / Я. Д. Крупка, З. В. Задорожний, Н. В. Гудзь [та ін.]. – 4-те вид. [доп. і перероб.]. – Тернопіль: ТНЕУ, 2017. – 451 с.

91. Фінансовий облік: підруч. для студ. вищ. навч. закл./ Л.В. Нападовська, А.В. Алексєєва, О.А. Бакурова та ін./ За ред. Л.В. Нападовської. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 700 с.

92. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: Підручник / М. Ф. Огійчук, Л.О. Сколотій, М. І. Беленкова та ін. / За ред. проф. М. Ф. Огійчука. – 7-ме вид., перероб. і допов. – К. : Алерта, 2016. – 1040 с.
93. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. Я.В. Соколова. / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
94. Хотинская Г.И. Методический инструментарий мониторинга деловой активности (макроэкономический аспект) [Текст] / Г.И. Хотинская, Г.В. Амбросьев // Сервис plus. – 2010. – № 4. – С. 155-161.
95. ISM Manufacturing Business Activity Index Shows 2nd Month of Expansion [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://seekingalpha.com/article/970791-ism-manufacturing-business-activity-index-shows-2nd-month-of-expansion>. – Заголовок з екрану.
96. Barabash N.S., Ripa T.V Audit assessment of the competitiveness of trade enterprises//Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2018. №1.