

АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

За умов дефіциту ресурсів та загострення економічних проблем виникла необхідність зіставлення отриманих результатів з витратами різних видів ресурсів: фінансових, трудових, матеріальних. Ринкові перетворення вимагають регулювання діяльності суб'єктів господарювання, оцінки рівнів їх ділової активності. Цього можна досягти за допомогою дослідження ефективності використання всіх видів ресурсів підприємств.

Термін "ділова активність" почав використовуватися у вітчизняній літературі досить недавно. Це було пов'язано з впровадженням відомих у різних країнах світу методик аналізу фінансової звітності на основі системи аналітичних коефіцієнтів. На сьогоднішній день не має єдиного підходу до трактування визначення даного терміну. У широкому розумінні слова ділова активність означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу. У вузькому ж розумінні ділова активність підприємства означає якість прийнятих управлінських рішень, повноту віддачі вкладених зусиль та ефективне використання наявних виробничих та комерційних можливостей.

Аналіз ділової активності важливий з трьох причин: по-перше, від швидкості обороту коштів залежить розмір річного обороту; по-друге, з розмірами обороту, а, отже, й з оборотністю пов'язана відносна величина умовно-постійних витрат: чим швидше оборот, тим менше на кожний оборот доводиться цих витрат. По-третє, прискорення обороту на тій чи іншій стадії кругообігу коштів спричиняє прискорення обороту й на інших стадіях, а також до вивільнення коштів, які можуть бути використані на інших ділянках роботи підприємства. Отже, для того, щоб утриматися на ринку підприємству необхідно підвищувати швидкість обороту та залишатися конкурентоспроможним. З цією метою необхідно впроваджувати не лише нові технології безпосередньо у виробництві, а й займатися довгостроковим прогнозуванням показників, які характеризують економічну ефективність підприємств.

Проблеми визначення сутності та оцінювання ділової активності розглядаються в працях як зарубіжних, так і вітчизняних економістів, таких як О. Гринькевич, Г. Кіндрацька, О.І. Марченко, Т.П. Куриленко, М.І. Петренко та ін.

Основною метою дослідження являється визначення та систематизація показників аналізу ділової активності підприємства як основи інформаційно-аналітичного забезпечення управління господарюючим суб'єктом; та її аналіз на прикладі окремого підприємства.

До кінця ХХ століття не приділялось достатньо уваги розгляду ділової активності підприємств. В Україні термін «ділова активність» з'явився лише в 90-і роки з розвитком підприємництва й виникненням таких понять, як діловий ризик і діловий крах, запобігання якого вимагає активних дій від підприємців [1, с. 98]. У розвинених країнах, наприклад США, ділова активність визначається на макро- і мікрорівнях. З урахуванням макроекономічного підходу ділову активність можна визначити як комплексну характеристику, яка відображає зусилля підприємства у різних напрямках його діяльності, спрямовані на забезпечення динамічності розвитку і досягнення сформульованих цілей. На мікрорівні – це процес управління ефективністю господарської діяльності суб'єктів економічних відносин, спрямований на забезпечення його розвитку, збільшення трудової зайнятості й ефективного використання всіх видів ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності й формування сучасного інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів ринкових відносин і національної економіки в цілому.

Оцінка ділової активності підприємства здійснюється здебільшого за двома напрямками: а) аналіз динаміки загальних показників господарської діяльності: обсяг капіталу, інвестованого в діяльність підприємства (обсяг активів), обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), прибуток; б) аналіз ефективності використання ресурсів підприємства. Аналіз загальних показників дає змогу зробити висновки щодо тенденцій розвитку суб'єкта господарювання: чим вищі темпи зростання доходу від реалізації продукції і прибутку, тим перспективніше інвестувати додатковий капітал в активи підприємства [2, с.216].

Оцінюючи динаміку основних показників, необхідно зіставити темпи їхньої зміни, тобто розглянути наступне співвідношення:

$$T_{pb} > T_{qp} > T_e > 100\%$$

де $T_{pb} > T_{qp} > T_e$ - відповідно темпи зростання прибутку, обсягу реалізації та вартості активів [3, с.139].

Розглянуте співвідношення у світовій практиці має назву «золоте правило» економіки підприємства. Приведене співвідношення означає наступний зв'язок:

- виконання першої нерівності (якщо темпи зростання прибутку є більшими за темпи зростання обсягу продажу) означає підвищення рівня рентабельності підприємства, яке може бути результатом зниження собівартості або зростання маси прибутку;
- виконання другої нерівності (виручка від реалізації зростає випереджуючими темпами порівняно з темпами зростання активів) означає прискорення оборотності активів;
- виконання останньої нерівності (зростання середньої величини активів в динаміці) означає зростання майнового потенціалу підприємства. Слід зауважити, що дотримання цієї нерівності має бути забезпечене в довгостроковій перспективі. В короткостроковій перспективі (в межах одного року) допустиме відхилення від цього співвідношення, якщо воно, наприклад, зумовлене зменшенням дебіторської заборгованості або оптимізацією необоротних активів та запасів;
- якщо темпи зростання обсягу продаж (доходу) і прибутку вищі темпів зростання активів, то ефективність використання активів зростає;
- якщо темпи зростання прибутку більше темпів зростання активів, а темпи зростання обсягу продаж – менші, то підвищення ефективності використання активів відбувалося тільки за рахунок зростання цін на продукцію (роботи, послуги);
- якщо темпи зростання прибутку і обсягу продаж більші темпів зростання активів, то відбувається підвищення ефективності діяльності підприємства [4, с.227].

Однак, якщо діяльність підприємства вимагає значного вкладення засобів (капіталу), що можуть окупитися, і принести вигоду лише в більш-менш тривалій перспективі, то ймовірно відхилення від цього "золотого правила". Тоді відхилення не слід розглядати як негативні.

У процесі аналізу ділової активності оцінимо темпи зміни вартості активів, обсягу реалізації та фінансового результату за 2006-2008 роки (таб.1).

Таблиця 1
Темпи зростання прибутку, обсягу реалізації і вартості активів за 2006-2008 роки[5]

Підприємства	Прибутку		Обсягу реалізації		Вартості активів	
	2006-2007	2007-2008	2006-2007	2007-2008	2006-2007	2007-2008
"Кондитерська фабрика "А.В.К."	103,12	104,92	101,47	101,34	101,38	101,76
"Дніпропетровський комбінат харчових концентратів"	100,82	101,09	101,06	101,23	101,1	101,04
"Консерпром"	100,92	101,47	101,41	101,43	101,29	101,62
"Віницький крупо завод"	100,89	101,04	101,24	100,82	100,99	100,99
"Літинський молочний завод"	100,51	101,16	100,59	101,91	101,12	101,23

Аналіз даних таблиці показує, що лише «Кондитерська фабрика «А.В.К.» в 2007 році реалізує залежність «золотого правила» економіки ($3,12 > 1,47 > 1,38$), оскільки темпи зростання прибутку перевищують темпи збільшення виручки від реалізації, які, в свою чергу, є вищими від темпів зростання вартості активів, тобто відбувається підвищення ефективності діяльності підприємства. Протягом 2008 року темпи зростання прибутку були значно більшими темпів зростання активів, а темпи зростання обсягу продаж менші, тобто, підвищення ефективності використання активів відбулося тільки за рахунок зростання цін на продукцію.

На Дніпропетровському комбінаті харчових концентратів протягом 2007 року відбувалось зростання майнового потенціалу підприємства, оскільки виконувалась лише остання нерівність ($T_v > 100\%$), а в 2008 році прискорилась оборотність активів. Подібна тенденція спостерігалась і на Новокаховському заводі «Укргідромех» протягом 2007 року та на «Укрнафта» в 2008 році.

Діяльність підприємства «Канів-Дніпробуд» у 2008 році характеризувалась незначним зростанням обсягу прибутку у порівнянні із зменшенням темпів зростання вартості активів та обсягу випущеної продукції, що показує підвищення ефективності використання активів.

Окрім того, в умовах нестабільної економіки рівень ділової активності можна кваліфікувати як:

- 1) високий (достатній);
- 2) середній (задовільний);
- 3) низький (незадовільний).

Слід зазначити, що кожному рівню ділової активності відповідає характерна виробничо-господарська ситуація, у зв'язку з чим виділяють нормальну, проблемну і кризову ситуації.

Нормальна ситуація властива високому рівню ділової активності та означає такий збіг умов і обставин, коли створюються сприятливі умови для функціонування суб'єкта господарювання, за яких формується стійка тенденція підвищення темпів зростання оціночних показників.

Проблемна ситуація існує на підприємстві, рівень ділової активності якого відповідає середньому і визначається як збіг господарських умов та чинників, за яких формується тенденція до погіршення стану підприємства та спостерігається нестійка динаміка оціночних показників ділової активності.

Кризова ситуація характеризує низький рівень ділової активності і виникає в разі відсутності оперативного реагування на стратегічні питання, які потребують термінового вирішення. Її можна визначити як збіг обставин, які формують стійку негативну тенденцію оціночних показників ділової активності та загрожують підприємству банкрутством.

Визначення проблемної, а тим більше кризової, ситуації при оцінці стану ділової активності зумовлює необхідність термінового регулювання виробничо-господарської діяльності шляхом прийняття оперативних управлінських рішень [4, с. 224].

Що стосується другого напрямку оцінки ділової активності, то ефективність управління підприємством визначається темпами прискорення обертання ресурсів, що повинно знаходити своє відображення у зростанні відповідних показників. Нормативного значення показників не має, але чим швидше обертаються ресурси підприємства, тим краще. Підвищення обертання ресурсів є, поряд з високою прибутковістю другим важелем підвищення фінансового благополуччя підприємства. Низький рівень коефіцієнтів обертання активів може свідчити про недостатню завантаженість та низьку ефективність експлуатації виробничих потужностей, зростання дебіторської заборгованості та запасів.

Засоби господарюючих суб'єктів знаходяться у постійному русі, переходячи з однієї стадії в іншу. Чим швидше відбувається кругообіг, тим більше продукції підприємство може виготовити та реалізувати при сталому їх розмірі. Сповільнення оборотності, потребує додаткового вкладення засобів та може спричинити погіршення фінансового стану підприємства.

Досягнутий в результаті прискорення оборотності ефект виражається, передусім, у збільшенні обсягу випуску продукції та суми прибутку без додаткового залучення фінансових ресурсів.

Крім того, збільшення швидкості обороту відображає підвищення економічного потенціалу підприємства, оскільки дозволяє вивільнити частину оборотних засобів для власних потреб. А отже, оцінити наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси можна за допомогою аналізу ділової активності, оскільки саме вона зумовлює платоспроможність, фінансову стійкість та стабільність діяльності господарюючого суб'єкта. Застосування результатів оцінки ділової активності допоможе здобути конкурентні переваги у відповідному сегменті ринку. При цьому необхідно звернути увагу на те, що кожне окреме підприємство вимагає індивідуального підходу до оцінювання його діяльності.

Література

1. Петренко М.І. Оцінка ділової активності підприємства// Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць: Випуск 26. – Київ: НАУ, 2010. – 270 с.
2. Гринькевич О., Кіндрацька Г. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємства// Економічний аналіз. – 2010. - №6. – С.215-218.
3. Марченко О.І. Фінансові аспекти ділової активності підприємств// Фінанси України. – 2007. - №5. – С. 136-143.
4. Куриленко Т.П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності// Науковий вісник Академії муніципального управління. Збірник наукових праць: Випуск 6. – Київ: АМУ, 2009. – 320 с.
5. Річні звіти акціонерних товариств: <http://www.smida.gov.ua/>