**ВСТУП**

Ринкова економіка являє собою розвиток підприємств різних організаційно-правових форм, що засновані на різних видах приватної власності, поява нових власників - як окремих громадян, так й трудових колективів підприємств. З’явився такий вид економічної діяльності, як підприємництво - це господарська діяльність. Тобто діяльність, пов’язана з виробництвом та реалізацією продукції, виконанням робіт, послуг або продажем товарів, необхідних споживачу. Вона має постійний характер та відрізняється, по-перше, свободою у виборі напрямів та методів діяльності, самостійністю у прийнятті рішень, по-друге, відповідальністю за прийняття рішень та їх виконання; по-третє цей вид діяльності не виключає ризику, збитків, й банкрутств. На кінець, підприємництво чітко орієнтовано на отримання прибутку, чим в умовах розвиненої конкуренції досягається й задоволення суспільних потреб.

Це важливіша причина зацікавленості в результатах фінансово-господарської діяльності. Реалізація цього принципу на ділі залежить не тільки від наданої підприємством самостійності але й необхідності фінансувати особисті витрати бездержавної підтримки, але й від тієї долі прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків. Крім того, необхідно створити та­ке економічне середовище, в умовах якої вигідно виробляти товари, отримувати прибуток, знижати витрати.

 Також, структурна перебудова економіки держави та прискорення темпів її зростання значною мірою залежать від досконалості системи управління фінансовими ресурсами та результатами на мікроекономічному рівні. Ефективна діяльність суб`єктів господарювання за ринкових умов, передбачає перш за все наявність досконалої інформаційної бази як основи прийняття управлінських рішень. За сучасних умов, інформаційна база фінансового менеджменту на вітчизняних підприємствах, не є досконалою саме внаслідок того що: по-перше, в основі інформаційного забезпечення покладено дані бухгалтерського обліку з орієнтацією переважно на користувачів інформації які не впливають на управлінські рішення; по-друге, переважно при представленні поточної та оперативної інформації управлінському персоналу відсутня її формалізація й систематизація; по-третє, невикористання планування, зокрема фінансового є значною перешкодою щодо побудови ефективної діяльності підприємства на перспективу.

За умов ринкової економіки, якій притаманні самостійність суб`єктів господарювання, власна відповідальність за результати фінансово-господарської діяльності, виникає об`єктивна потреба постійного контролю, аналізу, коригування й прогнозування змін фінансового стану та оцінки фінансових можливостей підприємства на майбутнє, що реалізується з допомогою інструментів фінансового менеджменту й, зокрема, бюджетування. Система управління підприємством повинна вдосконалюватись з врахуванням накопиченого світового досвіду, новітніх теоретичних й практичних досягнень у сфері менеджменту. В якості одного з ефективних напрямків удосконалення системи управління на макрорівні для вітчизняних підприємств пропонується використання бюджетування, яке позитивно зарекомендувало себе в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Підприємства здійснюють свою діяльність на ринку в умовах жорсткої конкуренції. Ті з них, що програють у цій боротьбі, стають банкрутами. Для того, щоб не збанкрутувати, суб'єкти, що хазяйнують повинні постійно відслідковувати зміни ринкового середовища, напрацьовувати методи протидії негативним моментам для збереження своєї конкурентоспроможності. Одним з інструментів дослідження ринку й збереження конкурентоспроможності є аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, у тому числі й аналіз його фінансового стану. Порядок і інструментарій аналізу, який здійснюється з метою прийняття фінансових рішень, визначається самою логікою функціонування фінансового механізму підприємства.

Мета курсової роботи – дослідити ділову активность і ефективність діяльності та прийняття управлінських рішень щодо її покращення.

Для досягнення поставленої мети мають бути вирішені наступні завдання:

1) висвітлення основних понять щодо змісту, предмету ділової активності;

2) надання загальної характеристики фінансово-господарської діяльності виробничого підприємства;

3) розкриття аналізу ділової активності підприємства, а саме аналіз ділової активності та прибутковості;

4) шляхи удосконалення ділової активності.

Суб'єктом дослідження курсової роботи є підприємство ПрАТ “ІЛЕМ”, яке займається виробництвом пластикових вікон.

Об'єктом дослідження є фінансово - господарська діяльність виробничого підприємства за даними звітності, що узагальнює результати діяльності юридичної особи.

Предметом дослідження є ділова активність та ефективність діяльності підприємства.

Теоретичною основою написання курсової роботи стали праці таких авторів: Галина Ямборко, Г.Г. Кірейцева, Данилюк М.О., Савич В.І та інших.

**РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ І ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**

* 1. **Сутність ділової активності (оборотності) підприємства та її значення для оцінки результатів і ефективності його діяльності.**

В умовах ринкової економіки та посилення конку­ренції між суб'єктами господарювання дедалі гостріше проявляються пробле­ми неефективного використання капіталу підприємства. В минуле відходять часи, коли зростання активів у будь-якому випадку вважалося позитивним явищем для підприємства. Нарощування запасів чи дебіторської заборгова­ності без відповідного збільшення обсягів діяльності, зміни номенклатурного ряду або клієнтської бази свідчить про зниження ефективності управління вказаними активами.

В таких умовах кожен суб'єкт господарювання прагне підвищити ефек­тивність управління капіталом шляхом оптимізації структури своїх активів. Найефективнішим інструментом у досягненні поставленої мети є система контролю показників ділової активності підприємства.

“Ділова активність” доволі широке поняття й охоплює практично всі аспекти роботи підприємства. Дослідження розробок науковців щодо трактування понят­тя “ділова активність” підприємства свідчить про їхнє розмаїття й неузгодженість. Аналогічну точку зору поділяють М.І. Баканов і А.Д. Шеремет, які твердять, що теорія і практика поки що не виробили системи чітких і визначених показників для характеристики ділової активності. Проблема визначення сутності та змісту ділової активності підприємств ускладнюється тим, що різні суб'єкти, які мають безпосереднє відношення до конкретного підприємства, можуть по-різному під­ходити до її оцінки.

В.О.Подольська та О.В.Яріш зазначають, що світо­ва практика господарювання пов’язує поняття ділової активності з поняттям інвестиційної привабливості підприємства. Автори зазначають, що в по­казниках ділової активності знаходить відображення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства.

В.В. Ковальов та Віт.В. Ковальов підкреслюють, що ділова активність характеризує зусилля підприємства, що спрямовані на забезпечення стійких його позицій на всіх видах ринків, а в більш вузькому значенні відоб­ражає виробничу та комерційну діяльність.

Аналогічної думки дотримуються Л.О. Коваленко та Л.М. Ремньова, акцентуючи увагу на тому, що ділова активність — це комплексна характеристика підприєм­ства, яка втілює різні аспекти діяльності, визначається системою показників, що визначають місце підприєм­ства на ринку конкретних товарів, географію ділових відносин, репутацію підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурен­тоспроможність.

За економічним змістом ділову активність під­приємств можна розглядати як у широкому, так і вузькому значенні. У широко­му розумінні вона означає весь спектр зусиль підприємства, спрямованих на про­сування на ринках продукції, праці, капіталу. У звуженому - його виробничу й комерційну діяльність. Аналогічного підходу до тлумачення цього поняття дотримується В.О. Мец.

Деякі автори зауважують, що ділова активність проявляється в динамічноcті розвитку підприємства, швидкості обороту засобів підприємства. Критеріями ділової активності є рівень ефективності використання ресурсів підприємства, стійкість економічного зростання, ступінь виконання завдання за основними показниками господарської діяльності тощо. Таке визначення є розмитим і не розкриває сутності ділової активності.

Аналізуючи думки різних авторів з приводу ділової активності, наведемо загальне визначення цього поняття. Ділова активність — це складна, інтегрована за багатьма показ­никами характеристика бізнес-середовища підприємства, яка визначає його стан на ринку, забезпеченість та ефективність використання усіх видів ресурсів та характеризує ре­зультати господарювання. Можливо, абсолютно точним назвати його не можна, однак подане визначення втілює комплексний підхід до даного поняття, є універсальним і всебічно висвітлює економічну сутність ділової активності підприємства.

Аналіз методичних підходів щодо оцінки ділової активності свідчить, що ба­гато авторів працюють над дослідженням цієї проблеми. Однак єдиної методики оцінки ділової активності підприємств України поки що нема.

На думку Г.О. Крамаренко, результативність та економічна доцільність функціонування підприємства оцінюється не лише абсолютними, а й віднос­ними показниками, до числа яких належить система показників рентабельнос­ті. Для оцінки ділової активності й ефективності функціонування підприємства цим автором пропонується також використовувати співвідношення темпів зміни прибутку, обсягу реалізації, суми активів (капіталу), показники ефек­тивності використання виробничих ресурсів (загальна фондовіддача виробни­чих фондів, або їх оборотність, продуктивність праці, фондоозброєність, обо­ротність обігових коштів) та коефіцієнт стійкості економічного зростання.

Кількісна оцінка ділової активності, що її пропонує до застосування В.В. Ковальов, здійснюється у таких двох напрямках:

* ступінь виконання планових показників;
* забезпечення заданих темпів їх росту.

О.В. Павловська визначає, що кількісна оцінка та аналіз ділової активності можуть бути здійснені за двома напрямками:

* ступінь виконання плану за основними показниками, що забезпечують задані темпи їх зростання;
* рівень ефективності використання ресурсів.

Заслуговує на увагу думка В.О. Мец про доцільність визначення індексу ді­лової активності, який характеризує ефективність підприємницької діяльності й обчислюється як добуток оборотності обігового капіталу за аналізований період та рентабельності основної діяльності. Цей автор вважає, що оцінку ділової ак­тивності слід проводити за якісними та кількісними показниками і пропонує для її аналізу використовувати 18 показників.

Однак дослідження усіх вище наведених науковців стосується визначення переліку показників, які окреслюють проблематику досліджуваної теми і спираються на статистичні дані підприємств. Питаннями дослідження ділової активності, які носять якісний характер, тобто такими, що спираються на дані анкетних опитувань підприємств і не містять цифровий матеріал, займаються такі науковці, як М. В. Пугачова, Д. Д. Айстраханов та Л. Б. Штефан.

Автори наукових праць виводять необхідність оцінювання рівня ділової активності не тільки виходячи з суб’єктивних показників, а й застосування певного набору об’єктивних показників, в тому числі фінансових коефіцієнтів, що в свою чергу дасть можливість виведення наприкінці інтегрованого кінцевого показника, за яким можна присвоїти суб’єкту господарської діяльності певний рейтинг та порівнювати підприємства між собою.

На нашу думку, саме підхід науковця В. О. Мец, яка однією із перших пропонує альтернативний варіант розрахунку інтегрованого показника ділової активності, слід брати до уваги при аналізі ділової активності підприємств. [ 16 ]

Ділова активність — це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначаєть­ся системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація під­приємства як партнера, активність іноваційно-інвестиційної ді­яльності, конкурентоспроможність. Таким чином, ділова ак­тивність може характеризуватись динамікою показників ефек­тивності виробничо-господарської діяльності в цілому. Позитив­на динаміка цих показників сприятиме зміцненню фінансового стану підприємства.
Ділова активність комерційної організації виявляється в динаміці її розвитку, досягненні нею цілей, які відображають натуральні та вартісні показники, в ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту продукції.

Рівні ділової активності конкретної організації відображають етапи її життєдіяльності – зародження, розвиток, підйом, спад, криза, депресія, – показують ступінь адаптації до мінливих ринкових умов, якість управління тощо.

Оцінка ділової активності на якісному рівні може бути отримана в результаті порівняння діяльності даної компанії з однотипними за сферою застосування капіталу підприємствами.

Автори наукових праць виводять необхідність оцінювання рівня ділової активності не тільки виходячи з суб’єктивних показників, а й застосування певного набору об’єктивних показників, в тому числі фінансових коефіцієнтів, з можливістю виведення наприкінці інтегрованого кінцевого показника, за яким можна присвоїти суб’єкту господарської діяльності певний рейтинг та порівнювати підприємства між собою.

Таким чином, активність підприємства в фінансовому аспекті проявляється насамперед в швидкості обороту його коштів, відображає ефективність роботи підприємства відносно величини авансованих ресурсів або відносно величини їх споживання в процесі виробництва.

ділову активність характеризують як мотивований макро- і мікроекономічним рівнем управління процес стійкої господарської діяльності організації, направлений на забезпечення її позитивної динаміки, збільшення трудової зайнятості та ефективне використання ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності. Тобто ділова активність виражає ефективність використання матеріальних, трудових, фінансових й інших ресурсів за всіма бізнес-лініями діяльності і характеризує якість управління, можливості економічного зростання і достатність капіталу. в фінансовому аспекті проявляється насамперед в швидкості обороту його коштів, відображає ефективність роботи підприємства відносно величини авансованих ресурсів або відносно величини їх споживання в процесі виробництва

У світовій практиці ділова активність підприємств характеризується ступенем стійкості економічного розвитку (росту). темпи економічного розвитку в першу чергу визначаються темпами збільшення реінвестованих власних засобів.

Відносні показники ділової активності характеризують рівень ефективності використання ресурсів (матеріальних, трудових і фінансових), який оцінюється за допомогою показників оборотності та рентабельності. Пропонована система показників ділової активності базується на даних фінансової звітності підприємства. Ця обставина дозволяє за даними розрахунку показників контролювати зміни у фінансовому стані підприємства. [ 8, 412]

**Економічний цикл (цикл ділової активності)** - це послідовність піднесень і спадів економічної активності протягом кількох років, тобто це рух суспільного виробництва від одного кризового явища до іншого, який постійно повторюється.

Кожний цикл являє собою певну послідовність, яка складається з альтернативних фаз, які повторюються одна за одною. Це означає, що кожна з його попередніх фаз повинна мати здатність до відтворення наступних. У підсумку економічний цикл набуває здатності до самовідтворення. Крім цього, кожному економічному циклу притаманна регулярність його проходження.

Економіка ніколи не перебуває в стані спокою. Піднесення змінюється спадом (кризою). Обсяги ВВП, зайнятості і виробництва скорочуються. Ціни і прибутки знижуються, безробіття зростає. За спадом виникає депресія. Зрештою досягається певна критична точка, після якої починається пожвавлення. Відновлення при цьому може бути повільним або швидким. У цьому випадку рівень виробництва підвищується, а зайнятість зростає. В міру того як пожвавлення набирає сили, зростають темпи приросту цін. Після досягнення в економіці повної зайнятості, тобто повного використання виробничих ресурсів, економіка переходить до фази піднесення. Нова смуга піднесення може означати тривалий, стійкий рівень пожвавленого попиту, збільшення кількості вільних робочих місць, підвищення життєвого рівня населення або ж швидке роздування цін і зростання спекуляції, за якими настає нова криза.

Причинами циклічності можуть бути:

* технічні нововведення (НТР), які впливають на інвестиції та споживчі витрати, а відповідно – на виробництво, зайнятість і рівень цін;
* політичні й випадкові події (наприклад, війни, “перебудова” в СРСР та перехідний період у нових незалежних державах);
* зміни в кредитно-грошовій політиці;
* нестача національних інвестицій;
* зміни цін на нафту, газ та інші види сировини тощо.

В макроекономіці не існує цілісної теорії економічного циклу, і економісти різних напрямків концентрують свою увагу на різних причинах циклічності. Але більшість із них вважають, що рівень сукупних витрат безпосередньо визначає рівень зайнятості і виробництва. Чому саме зміни в рівні сукупних витрат спричинюють коливання економічної активності? Справа в тому, що в економіці, яка орієнтована на ринок, сектор фірм виробляє товари і надає послуги лише в тому випадку, коли їх можна вигідно продати, тобто коли на них пред’явлено сукупний попит. Коли цей сукупний попит недостатній, то сектору фірм невигідно виробляти товари і послуги у великому обсязі, і тому ВВП скорочується.

Окремі економічні цикли суттєво різняться між собою за тривалістю та інтенсивністю (рис.1), проте всі вони складаються з одних і тих самих фаз.

У. К. Мітчел, учений, який глибоко вивчав економічні цикли, а також багато інших учених економістів, поділяють цикли на чотири фази: криза, депресія, пожвавлення, піднесення.

**Піднесення** - в економіці спостерігається повна зайнятість, і виробництво працює на повну потужність. Рівень цін має тенденцію до підвищення, а зростання ділової активності припиняється.

**Криза** - виробництво і зайнятість скорочуються, проте ціни не завжди мають тенденцію до зниження. Вони падають тільки в тому випадку, коли спостерігається депресія (глибокий і тривалий спад).

**Депресія** – найнижча точка спаду (депресії): виробництво і зайнятість досягають найнижчого рівня.

**Пожвавлення** - виробництво та зайнятість зростають. Рівень цін не може підвищуватись, аж поки не буде досягнуто повної зайнятості і виробництво не почне працювати на повну потужність.

Роки

піднесення

пожвавлення

депресія

криза

Рис. 1. Цикли ділової активності

Рівень економічної активності

**Криза (спад)** - головна, циклоутворююча фаза. Вона завершує один цикл і є початком наступного. Криза розпочинається із труднощів збуту продукції в гуртовій, а потім і у роздрібній торгівлі. Починається затоварювання, підприємства працюють "на склад". Виробництво скорочується, це зменшує сукупний попит на інвестиції, предмети споживання та працю. Закривається або банкрутує певна частина підприємств (у випадку глибокої і тривалої кризи), зростає безробіття, зменшуються реальні доходи. З обігу зникають вільні грошові засоби, що ускладнює розрахунки між суб'єктами економіки, різко зростає попит на кредит, стрімко збільшуються процентні ставки по кредиту капіталу. Паніка охоплює ринок цінних паперів (фондову біржу), курс акцій швидко падає. Такою є болісна реакція об'єктивного ринкового механізму на порушення рівноваги між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням, тобто порушення народногосподарських (макроекономічних) пропозицій.

**Цей механізм діє швидко і безжально, стихійно встановлюючи втрачену рівновагу.**

**Депресія (дно)** - фаза циклу, яка проявляється у застої виробництва. На цій фазі відбувається просте відтворення (виробництво не розширюється, але й не звужується). Поступово реалізуються товарні запаси, що виникли під час кризи в умовах різкого скорочення платоспроможного попиту. Рівень безробіття, хоча й залишається високим, але протягом даної фази є стабільним. В умовах скороченого виробництва процента ставка по кредиту падає до свого мінімального значення. Проте сукупний попит поступово зростає і готуються умови для пожвавлення виробничої і комерційної діяльності.

**Пожвавлення** розпочинається з невеликого зростання обсягу виробництва у відповідь на зростання попиту і з помітного скорочення безробіття. Підприємці, намагаючись відновити прибутковість виробництва, починають замінювати стару техніку на нову, більш прогресивну і ефективну. Це створює умови для наступного зростання попиту - спочатку на засоби праці, а потім і на предмети споживання. Інвестиції у виробництво зростають, збільшується процентна ставка і зменшується безробіття. Нарешті, обсяг виробництва досягає попереднього рівня, зростають ціни, прибуток і заробітна плата. Економіка вступає у фазу піднесення.

**Піднесення (пік)** - фаза циклу, коли обсяг виробництва перевищує обсяг попереднього циклу і зростає найбільшими темпами.

Таким чином, **економічний цикл** є болісною реакцією ринку на порушення макроекономічних пропозицій. Тому цикл є об'єктивним механізмом встановлення макроекономічної рівноваги, хоча й пов'язаний із значними втратами.

В Україні та інших колишніх соціалістичних країнах найголовнішою причиною криз є розрив господарських зв'язків між ними, на яких, зокрема в Україні, грунтувалось 25% промислового виробництва. Іншою важливою причиною став розвал внутрішнього ринку, порушення рівноваги між платоспроможним попитом і товарною пропозицією внаслідок надмірної емісії грошей та їх знецінення, високого рівня інфляції. Третя причина - некомпетентна економічна політика, невміле і нерішуче проведення ринкових реформ, їх гальмування певними силами суспільства. Нарешті, економіка України вимагає структурної перебудови, щоб відповідати вимогам сучасного ринку.

Слід відзначити, що основними **індикаторами** фаз циклу служать:

* рівень зайнятості;
* рівень безробіття;
* обсяг випуску,

оскільки динаміка рівнів інфляції і процентної ставки може бути різною в залежності від факторів, які спричинили спад.

Основними ознаками, які характеризують економічні цикли, є **тривалість** **циклу**, а також його рушійні сили, які зумовлюють генезис і механізм його проходження. З цього погляду всі економічні цикли поділяються таким чином:

1. цикли Кондратьєва, або довгохвильові цикли, тривалість яких дорівнює 40-60 років. Їхня головна рушійна сила – радикальні зміни в технологічній базі суспільного виробництва, його структурна перебудова;
2. цикли Кузнеца – 20 років. Рушійна сила – зрушення у відтворювальній структурі виробництва;
3. цикли Джаглера – 7-11 років як підсумок взаємодії багатьох грошово-кредитних факторів;
4. цикли Китчина – 3-5 років, що обумовлюється динамікою відносної величини запасів товарно-матеріальних цінностей на підприємствах;
5. приватні господарські цикли, що охоплюють період від одного до дванадцяти років та існують у зв’язку з коливанням інвестиційної активності.

Не можна стверджувати, що всі коливання ділової активності пояснюються дією економічних циклів. Є й сезонні коливання ділової активності (купівельний “бум” перед новим роком). До сезонних коливань схильні й деякі галузі виробництва (с/г, будівництво, автотранспорт та ін.). [13]

Аналіз ділової активності дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Аналіз здійснюється за допомогою коефіцієнтів оборотності.

* 1. **Характеристика основних показників ділової активності**

В умовах обмеженості ресурсів підприємцю постійно дово­диться обирати оптимальні співвідношення між набором еко­номічних ресурсів та обсягами виробництва. Передумовою такого вибору повинно бути проведення аналізу ділової активності.

Аналіз ділової активності підприємства здійснюється шляхом розрахунку основних показників (коефіцієнтів), які наведені в таблиці 1.1.

 Таблиця 1.1.

Показники ділової активності

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № з/п | Показник | Умовне позначення | Порядок (формула) розрахунку | Джерела інформації (форми фінансової звітності) | Призначення (опис) | Напрямок позитивних змін |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Оборотність активів (обороти) | Кт | Чиста виручка від реалізації(ЧВ)/Активи | Ф№2,р.035/Ф№1, р. 280 | Скільки отримано чистої виручки від реалізації продукції на одиницю коштів, інвестованих в активі  | Збільшення |
| 2 | Фондовіддача | Фо.ф. | ЧВ/Основні виробничі фонди | Ф№2, р.035/Ф№1, р.030 | Скільки виручки припадає на одиницю основних виробничих фондів | Збільшення |
| 3 | Коефіціент оборотності обігових коштів (обороти) | Ко | ЧВ/Обігові кошти | Ф№2, р.035/ Ф№1, р.260+р.270 | Кількість оборотів обігових коштів за період; скільки виручки припадає на одиницю обігових коштів | Збільшення |
| 4 | Період обороту обігових коштів (днів) | Чо | 360/Ко | - | Середній період від витрачення коштів для виробництва продукції до отримання коштів за реалізовану продукцію | Зменшення |
| 5 | Коефіціент оборотності запасів | Ко.з. | Собівартість реалізації/ Середні запаси | Ф№2, р.040/ Ф№1, р.100+ р.120+р.130+ р.140 | Кількість оборотів коштів, інвестованих у запаси | Збільшення |
| 6 | Період одного обороту запасів (днів) | Чз | 360/Ко.з. | - | Період,протягом якого запаси трансформуються в кошти | Зменшенням, якщо це не перешкоджає нормальному процесу виробництва, не загрожує дефіцитом матеріальних ресурсів |
| 7 | Коефіціент оборотності дебіторської заборгованості | Кд.з. | ЧВ/Середня дебіторська заборгованість | Ф№2, р.035/ Ф№1, р.050+ р.170+ р.180+ р.190+р.200+ р.210 | У скільки разів виручка перевищує середню дебіторську заборгованість | Збільшення |
| 8 | Період погашення дебіторської заборгованості | Чд.з. | 360/Кд.з. | - | Середній період інкасації дебіторської заборгованості, тобто період її погашення | Зменшення, особливо в умовах інфляції, збільшення, якщо додаткова вартість коштів компенсується додатковим прибутком |
| 9 | Коефіціент оборотності готової продукції (оборотів) | Кг.п. | ЧВ/Готова продукція | Ф№2, р.035/ Ф№1,р.130 | У скільки разів виручка перевищує середні запаси готової продукції | Збільшення |
| 10 | Період погашення кредиторської заборгованості | Чк.з. | Середня кредиторська заборгованість˟360/Собівартість реалізації | Ф№1, р.500 + р.520+р.530+ р.550+р.580\*360/Ф№2, р.040 | Середній період сплати підприємством короткострокової заборгованості | Зменшення |
| 11  | Період операційного циклу (днів) | Чо.ц. | Сума періодів запасу і дебіторської заборгованостіЧо.ц.=Чз+Чд.з. | - | Тривалість перетворення придбаних матеріальних ресурсів на грошові кошти | Зменшення |
| 12 | Період фінансового циклу | Чф.ц. | Чф.ц.=Чо.ц-Чк.з. | - | Період обороту коштів | Зменшення, але від’ємне значення показника свідчить вже про нестачу коштів (підприємство живе “в борг”)  |
| 13 | Коефіціент оборотності власного капіталу | Кв.к. | ЧВ/Власний капітал | Ф№2, р.035/ Ф№1,р.380+ р.430+р.360 | Скільки чистої виручки від реалізації продукції припадає на одиницю власного капіталу | Збільшення |

Вивчення цих показників у динаміці дозволить зробити ви­сновок про результативність управління операційною, фінансо­вою та інвестиційною діяльністю підприємства. [8, 412]

Ефективність управління підприємством визначається темпами прискорення обертання ресурсів, що повинно знаходити своє відображення у зростанні відповіднихпоказників. 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.

 Показникоборотності активів показує, скільки разів за період обертається капітал, вкладений в активи підприємства. Ріст даного показника говорить про підвищення ефективності їхнього використання.

Ще одним параметром, що оцінює інтенсивність використання активів є показник періоду обороту в днях, що розраховується як відношення тривалості обраного періоду до оборотності активів за даний період.

Оборотність чистих активів є узагальнюючим показником, що характеризує інтенсивність використання активів. Крім того, цей коефіцієнт використовується в оцінці фінансової діяльності компанії.

 Період обороту чистого робочого капіталу - характеризує час, протягом якого здійснють оборт оборотні кошти підприємства (цикл від оплати сировини і матеріалів, знаходження їх у вигляді виробничих до отримання платежу за реалізовану продукцію).

Від'ємне значення показника говорить про відсутність оборотних коштів, а його розмір характеризує мінімальну суму на поповнення оборотних коштів. Високе значення показує, що ресурси заморожені в оборотних коштах (розміри запасів надмірні, або підприємство відпускає значну частину продукції у кредит). При раціональному управлінні період обороту позитивний але близький до нуля, тобто структура дебіторської і кредиторської заборгованостей збалансована. Близька до нуля від'ємна величина періоду обороту говорить про роботу підприємства на кредитах постачальників і відсутності власних оборотних коштів. Ріст тривалості обороту говорить або про збитковість, або про відтягення коштів. І в тому, і в іншому випадку кредитування не вирішить проблем підприємства

 Важливим для оцінки господарської діяльності підприємства є визначення тривалості операційного і фінансового циклу. В цілому немає нормативних значень для тривалості цих циклів, але чим вони коротші, тим краще працює підприємство. Для різних галузей тривалість операційного циклу є різною. Базою для порівняння є різні періоди діяльності одного підприємства і середньогалузеві показники. [4,152]

* 1. **Управлінські рішення, що сприяють підвищенню ділової активності підприємств**

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності, значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу ділової активності - основи, на якій грунтуються оптимальні рішення про обсяги майна підприємства та раціональ­ність його використання.

Необхідно зауважити, що ділова активність мінімізує ризик неуспіху в умовах економічної нестабільності ринкового середовища та конкуренції.

Рівень ділової активності можна оцінювати за допомогою якісних та кількіс­них критеріїв. До перших належать:

* наявність стратегії та перспективного плану розвитку підприємства;
* співвідношення централізації та децентралізації в управ­лінні;
* гнучкість у щоденному бізнесі;
* системність проведення диверсифікації;
* широта ринку збуту продукції;
* узгодженість між фондами споживання та нагромаджен
* узгодженість між довгостроковим та короткостроковим кредитуванням;
* експортні можливості підприємства;
* репутація підприємства.

Систематичне накопичення інформації дозволить створити автоматизовану базу даних показників, а також розрахувати узагальнюючий показник рейтингової оцінки для аналізу роботи підприємства у двох вимірах:

* в часі (за відповідний період);
* в просторі (порівняння з іншими підприємствами).

Еталоном для порівняння можуть бути нормативні значення відповідних показників або найбільш ефективний конкурент, у якого всі показники найкращі. Саме такий підхід відповідає ринковим умовам конкуренції і спонукатиме менеджерів до активізації діяльності з метою досягнення кращих результатів.

Таким чином, ділова активність – доволі широке поняття й охоплює майже всі аспекти роботи підприємства. Ділову активність можна розглядати в широкому аспекті, тобто як економічну ділову активність, і у вузькому – як фінансову ділову активність. Основними напрямами зростання ділової активності, залежно від призначення продукції підприємства, є забезпечення в необхідних обсягах високоякісною сировиною, оновлення матеріально-технічної бази, підвищення конкурентоспроможності виробів, пошук нових ринків збуту. [9, 215]

Підвищення ефективності діяльності підприємства здійснюється за рахунок прискорення обертання ресурсів і скорочення періоду їх обороту.

Збільшення числа обертів можливе шляхом скорочення періоду виробництва або скорочення періоду обігу.

Скорочення періоду виробництва потребує вдосконалення технології, модернізації і автоматизації виробництва.

Скорочення періоду обігу потребує більш ефективного і раціонального використання ресурсів, прискорення документооброту і розрахунків.

 Чим швидше обертаються ресурси підприємства, тим менший обсяг їх потрібен для здійснення операційної діяльності і тим ефективніше діяльність підприємства.

Зі збільшення  обсягів  діяльності   підприємства випуску  і  продажів продукції залежить від  росту  його  майна, тобто активів. Для цього треба мати фінансові ресурси. Приплив цих ресурсів  може бути забезпечений за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел  фінансування.

До внутрішніх джерел відноситься  насамперед прибуток, що направляється на розвиток виробництва (реінвестований
прибуток) і нарахована амортизація.  Вони поповнюють власний
капітал підприємства.  Але він може бути збільшений і ззовні,
шляхом емісії акцій. Однак їхній випуск і реалізація загрожують
самостійності керівництва підприємства в прийнятті  управлінських
рішень (дивідендної політики, фінансової стратегії й ін.). Крім того, додатковий приплив фінансових ресурсів можна забезпечити
завдяки залученню таких джерел, як банківські кредити, позики,
кошти кредиторів. У той же час ріст позикових коштів повинний бути
обмежений розумною (оптимальною) межею, тому що зі збільшенням
частки позикового капіталу посилюються умови кредитування,
підприємство несе додаткові витрати, отже, збільшується
імовірність банкрутства.

Отже, основний напрям розширення діяльності підприємства й зростання ділової активності полягає в оптимізації асортименту, підвищенні конкурентоспроможності виробів, інтенсифікації маркетингової діяльності.

З метою підвищення ділової активності та ефективності господарювання можна рекомендувати.

1. Знижувати собівартість продукції.

2. Розширювати мережу надання інших послуг, так як ця ланка дає в господарство значні прибутки

3*.* Підвищувати ефективність використання майна. З цією метою потрібно підвищувати частку оборотних виробничих фондів в обігових коштах, проводити роботу на зменшеннях зносу основних засобів.

4. Для підвищення ділової активності та ефективності господарювання проводити швидшу реалізацію продукції, не затримувати її на складі.

5. Проводити аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей. На підприємстві має бути організований повсякденний оперативний контроль за платежами та надходженнями матеріальних цінностей, виконанням фінансових зобов'язань перед бюджетом, позабюджетними фондами, банками. Необхідної періодично перевіряти дебіторську заборгованість за даними бухгалтерського обліку та звітності, інвентаризації.

6. З метою зменшення та недопущення виникнення простроченої кредиторської заборгованості не допускати замороження оборотних коштів в дебіторській заборгованості та наднормативних, не прокредитованих банком товарно-матеріальних цінностях; розмір власних оборотних коштів повинен бути достатнім і покривати необхідні мінімальні потреби підприємства в них для забезпечення поточної діяльності. Для цього на підприємстві необхідно вести конкретний платіжний календар, який конкретизує поточний фінансовий план, уточнює його показники, дає змогу використати наявні резерви для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, дає точніше уявлення про стан платежів та розрахунків у періоді, що аналізується. Ведення платіжного календаря дає змогу постійно контролювати платоспроможність підприємства.

7. Підвищувати оборотність обігових коштів, що дає можливість покращувати ефективність господарювання. Раціональне і ефективне використання оборотних коштів - основа фінансової стійкості підприємства.

Але це не означає, що підприємство має вкладати оборотній капітал лише у високоліквідні активи, щоб зменшити імовірність ризику та отримати найвищий прибуток. Підприємство повинно створювати конкурентноспроможну продукцію з високими споживчими якостями. В нашому випадку це може бути якісне та своєчасне виконання робіт. По можливості оборотні кошти бажано вкладати в найбільш ліквідні активи (цінні папери, банківські рахунки). Кошти, вкладені в незавершене виробництво, готову, але не відвантажену продукцію - низько ліквідні, тому що ця частина оборотних коштів найбільш віддалена від моменту реалізації і більше підлягає впливу змін кон’юнктури ринку, інфляційних процесів.

8.Зменшувати період операційного циклу, тобто не затримувати матеріальні ресурси на складі, а перетворювати їх в грошові кошти.

 Для вивчення і розробки можливих шляхів розвитку підприємства в умовах ринкової економіки необхідний фінансовий прогноз. Основні його завдання – встановити обсяг фінансових ресурсів у майбутньому періоді, джерела їх формування і шляхи найбільш ефективного використання. Прогноз дозволяє розглянути тенденції, що складаються у ведення фінансової політики, із врахуванням впливу на неї внутрішніх і зовнішніх умов і на основі аналізу визначити перспективи фінансової стратегії, яка забезпечує підприємству стабільне фінансове і ринкове положення. Розроблення прогнозу дає можливість відповісти на життєво важливе питання: що очікує підприємство в майбутньому – зміцнення чи втрати платоспроможності(банкрутство).

 У фінансовому прогнозуванні можуть бути використані економіко-математичне моделювання і метод експертних оцінок. Економіко-математичне моделювання дозволяє з певним ступенем ймовірності визначити динаміку показників залежно від впливу чинників на розвиток фінансових процесів у майбутньому. Для отримання більш надійного фінансового прогнозу економіко-математичне моделювання доповнюється методом експертних оцінок, який дозволяє коректувати знайдені в ході моделювання кількісні значення фінансових процесів.

 У світовій практиці для прогнозування стійкості підприємства, виробу його фінансової стратегії, а також визначення ризику банкрутства використовуються різні економіко-математичні моделі.

З вище сказаного, можна узагальнити, що ділова активність — це складна, інтегрована за багатьма показ­никами характеристика бізнес-середовища підприємства, яка визначає його стан на ринку, забезпеченість та ефективність використання усіх видів ресурсів та характеризує ре­зультати господарювання.

Аналіз ділової активності дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Аналіз здійснюється за допомогою коефіцієнтів оборотності. Вивчення цих показників у динаміці дозволить зробити ви­сновок про результативність управління операційною, фінансо­вою та інвестиційною діяльністю підприємства.

Отже, основний напрям розширення діяльності підприємства й зростання ділової активності і ефективності діяльності підприємства полягає в оптимізації асортименту, підвищенні конкурентоспроможності виробів, інтенсифікації маркетингової діяльності