

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІСОТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ

Інститут екологічної економіки і менеджменту

Кафедра обліку і аудиту

Пояснювальна записка

до кваліфікаційної роботи бакалавра

на тему:

**«Обліково-аналітичне забезпечення діагностики ділової активності та
фінансового стану ТОВ «Персей-Плюс»»**

Виконала: студентка IV курсу, групи ОАз-41
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»

Пелячик Юлія Тарасівна

Керівник: доцент Шутка С.Є.
(прізвище та ініціали)

Рецензент: доцент Приймак С.В.
(прізвище та ініціали)

Львів – 2024

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІСОТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ**

Інститут _____ екологічної економіки і менеджменту _____
Кафедра _____ обліку і аудиту _____
Освітній ступінь _____ бакалавр _____
Спеціальність _____ 071 «Облік і оподаткування» _____

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри обліку і аудиту

«08» березня 2024 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ**

Пелячик Юлія Тарасівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи **«Обліково-аналітичне забезпечення діагностики ділової активності та фінансового стану ТОВ «Персей-Плюс»»**

керівник роботи **Воляник Галина Михайлівна, к.е.н., доцент**
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом вищого навчального закладу від «07» березня 2024 року № С-193.

2. Термін подання студентом роботи 14 червня 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи Нормативно-довідкова інформація, фінансова звітність ТОВ «Персей-Плюс» за 2021-2023 роки, літературні джерела, матеріали періодичних та спеціалізованих видань.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Вступ. Розділ 1. Теоретичні аспекти обліково-анлітичного забезпечення діагностики ділової активності та фінансового стану підприємства. Розділ 2. Сучасний стан та удосконалення облікового забезпечення діагностики ділової активності та фінансового стану для підвищення ефективності управління. Розділ 3. Аналітичне забезпечення діагностики ділової активності та фінансового стану підприємства. Висновки і пропозиції. Список використаних джерел.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) Економічні показники діяльності ТОВ «Персей-Плюс».

Порівняльна характеристика видів проведення діагностики фінансового стану підприємства. Динаміка показників ділової активності ТОВ «Персей-Плюс». Експрес-аналіз фінансового стану ТОВ «Персей-Плюс». П'ятифакторна модель Альтмана.

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 08.03.2024 р.

Керівник роботи


(підпис)

Шутка С.Є.

(прізвище та ініціали)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Призначення
1	Написання першого розділу кваліфікаційної роботи	07.03.24 р. – 26.03.24 р.	
2	Написання другого розділу кваліфікаційної роботи	27.03.24 р. – 28.04.24 р.	
3	Написання третього розділу кваліфікаційної роботи	29.04.24 р. – 28.05.23 р.	
4	Написання вступу, висновків і пропозицій бакалавра	29.05.24 р. – 06.06.24 р.	
5	Оформлення кваліфікаційної роботи	07.06.24 р. – 10.06.24 р.	

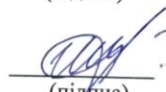
Студентка


(підпис)

Пелячик Ю.Т.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи


(підпис)

Шутка С.Є.

(прізвище та ініціали)

Анотація

У першому розділі кваліфікаційної роботи бакалавра розкрито теоретичні аспекти обліково-аналітичного забезпечення діагностики ділової активності та фінансового стану підприємства.

У другому розділі кваліфікаційної роботи бакалавра подана організаційно-економічна характеристика і результати аналізу основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Персей-Плюс», розглянуті практичні аспекти облікового забезпечення діагностики ділової активності та фінансового стану малого підприємства.

У третьому розділі кваліфікаційної роботи бакалавра відображено аналітичне забезпечення та практичні аспекти діагностики ділової активності та фінансового стану підприємства, а також апробовано моделі діагностики банкрутства.

За результатами дослідження узагальнено висновки та пропозиції.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, діагностика, ділова активність, фінансовий стан, моделі, показники-індикатори.

Summary

In the first chapter of the bachelor's qualification thesis, the theoretical aspects of accounting and analytical support for the diagnosis of business activity and the financial state of the enterprise are revealed.

In the second section of the bachelor's qualification work, the organizational and economic characteristics and the results of the analysis of the main indicators of the financial and economic activity of LLC "Persei-Plus" are presented, the practical aspects of accounting support for the diagnosis of business activity and the financial condition of a small enterprise are considered.

In the third section of the bachelor's qualification work, the analytical support and practical aspects of diagnostics of business activity and the financial state of the enterprise are reflected, as well as models of bankruptcy diagnostics are tested.

Based on the results of the research, conclusions and suggestions are summarized.

Keywords: accounting and analytical support, diagnostics, business activity, financial condition, models, indicators.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Ділова активність: теоретичні аспекти та особливості формування.....	9
1.2. Система показників-індикаторів економічної діагностики діяльності підприємства.....	18
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ.....	28
2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «Персей-Плюс».....	28
2.2. Облікове забезпечення діагностики ділової активності малого підприємства.....	31
2.3. Облікове забезпечення діагностики фінансового стану.....	40
РОЗДІЛ 3. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	44
3.1. Аналітичне забезпечення та практичні аспекти діагностики ділової активності підприємства.....	44
3.2. Аналітичне забезпечення та практичні аспекти діагностики фінансового стану підприємства.....	52
3.3. Моделі діагностики банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства.....	56
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	68
ДОДАТКИ.....	71

ВСТУП

Актуальність дослідження. Обліково-аналітичне забезпечення діагностики ділової активності та фінансового стану є одним із ключових аспектів управління підприємством. В умовах сучасної економіки, що характеризується високою конкурентністю та швидкими змінами ринкової кон'юнктури, ефективне управління фінансовими ресурсами є надзвичайно важливим. Точна та своєчасна інформація про фінансовий стан і ділову активність підприємства дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності та стійкості бізнесу.

Значущість обліково-аналітичного забезпечення полягає у можливості виявлення слабких місць в діяльності підприємства та потенційних зон для розвитку. В умовах глобалізації та інтеграції економічних процесів, зростає потреба у вдосконаленні методів аналізу фінансового стану, що дозволяє підвищити рівень управління та оптимізувати фінансові результати.

Проблеми дослідження ділової активності та її впливу на фінансовий стан підприємства в умовах ринкових трансформацій відображені у багатьох наукових публікаціях, серед яких варто відзначити роботи Аверіної М.Ю., Антипенко Є.Ю., Ногіної С.М., Безбородової Т.В., Бенько М.М., Воронко Р.М., Томчук О.Ф., Ткачук Г.Ю., Шепелюк В.А., Чуй І., Шемчук Л. та інших. Враховуючи значний внесок сучасних науковців, слід зауважити, що деякі теоретичні та методичні аспекти дослідження ділової активності висвітлені недостатньо і потребують подальшого наукового опрацювання. Зокрема, необхідно більш детально вивчити питання, пов'язані з теоретичними аспектами сутності категорії «ділова активність» та особливостями її формування.

Крім того, сучасні технології і автоматизація облікових процесів створюють нові можливості для покращення якості та оперативності

фінансового аналізу. Це, у свою чергу, знижує ризики фінансових втрат і сприяє більш ефективному використанню ресурсів підприємства.

Також важливим аспектом є забезпечення прозорості та достовірності фінансової інформації, що підвищує довіру з боку інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін. У зв'язку з цим, дослідження обліково-аналітичного забезпечення набуває особливої актуальності.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретико-методологічних основ обліково-аналітичного забезпечення діагностики ділової активності та фінансового стану підприємства та виявлення резервів підвищення рівня ділової активності і зміцнення фінансового підприємства.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність ТОВ «Персей-Плюс».

Предметом дослідження є методи та інструменти обліково-аналітичного забезпечення діагностики ділової активності та фінансового стану ТОВ «Персей-Плюс».

Завдання дослідження, які потребують розв'язання:

1. Проаналізувати сучасні підходи до обліково-аналітичного забезпечення діагностики ділової активності та фінансового стану.
2. Дослідити та узагальнити систему показників-індикаторів економічної діагностики діяльності підприємства.
3. Здійснити організаційно-економічну характеристику діяльності ТОВ «Персей-Плюс» за 2021-2023 роки.
4. Відобразити облікове забезпечення діагностики ділової активності малого підприємства.
5. Проаналізувати можливості облікове забезпечення діагностики фінансового стану ТОВ «Персей-Плюс».
6. Здійснити діагностику ділової активності ТОВ «Персей-Плюс».
7. Застосувати на практиці діагностику фінансового стану підприємства.

8. Розробити нові методи та інструменти для покращення обліково-аналітичного забезпечення.

Методи дослідження. У процесі дослідження використовувалися такі методи: аналіз літературних джерел та нормативно-правової бази, методи фінансового аналізу, економіко-статистичні методи, методи системного підходу та моделювання, а також експертні оцінки.

Інформаційне забезпечення дослідження складається з даних фінансової звітності підприємств, статистичних даних, наукових публікацій, нормативно-правових документів, а також внутрішніх документів досліджуваного підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Ділова активність: теоретичні аспекти та особливості формування

Ділова активність підприємства відображає його здатність до ефективного використання ресурсів для досягнення своїх цілей та завдань. Вона включає в себе різні аспекти діяльності, такі як виробництво, продажі, фінанси та управління. Основним показником ділової активності є оборот капіталу, який демонструє, наскільки швидко підприємство може перетворювати свої активи в доходи. Висока ділова активність свідчить про ефективність використання ресурсів і високий рівень конкурентоспроможності на ринку.

Крім того, ділова активність пов'язана з інноваціями, розвитком нових продуктів і послуг, а також з адаптацією до змін у зовнішньому середовищі. Важливим аспектом є управління ризиками, що дозволяє мінімізувати негативні впливи і забезпечити стабільність діяльності. Аналітичні інструменти, такі як SWOT-аналіз, допомагають оцінити внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на ділову активність підприємства.

Ділова активність також включає управління персоналом, мотивування працівників та розвиток корпоративної культури. Ефективне управління фінансами, зокрема контроль витрат та оптимізація прибутковості, є ключовими для підтримання високого рівня ділової активності. Використання сучасних інформаційних технологій сприяє автоматизації бізнес-процесів і підвищенню їх ефективності.

Важливою складовою є маркетингова діяльність, яка забезпечує просування продуктів і послуг на ринку та підтримку зв'язків із споживачами.

Стратегічне планування і прийняття управлінських рішень на основі аналізу даних дозволяє підприємству адаптуватися до змін і досягати довгострокових цілей. Підприємства з високою діловою активністю зазвичай демонструють стійке зростання та розвиток, що сприяє їх конкурентоспроможності.

Загалом, ділова активність підприємства є комплексним показником, що відображає його ефективність, інноваційність та здатність до адаптації. Вона є основою для досягнення стійкого розвитку та успіху на ринку.

Функціонування підприємства на сучасному етапі характеризується високим рівнем динамічності його зовнішнього та внутрішнього середовища, що вимагає постійного пошуку нових методів управління підприємством. У зв'язку з цим значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємства, зокрема оцінка ділової активності та управління нею на підприємстві.

Поняття «ділова активність» увійшло до вітчизняної наукової школи у 90-ті рр. ХХ ст. із набуттям Україною незалежності, розвитком ринкової економіки, підприємництва й виникненням таких понять, як діловий ризик і діловий крах, запобігання якого вимагало активних дій від підприємців [19].

Варто зазначити, що ділова активність – це складна характеристика бізнес-середовища підприємства, яка зумовлює платоспроможність, фінансову стійкість та стабільність господарюючого суб'єкта, а також визначає його стан на ринку, забезпеченість і ефективність використання усіх видів ресурсів та результати господарювання [22]. Виходячи з цього визначення, ділова активність має тісний зв'язок з іншими важливими характеристиками підприємства (інвестиційна привабливість, фінансова стійкість, кредитоспроможність). Так, високий рівень ділової активності підприємства сприяє покращенню інвестиційного клімату цього суб'єкта господарювання. Водночас таким підприємствам значно простіше та реальніше отримати кредити в банках, оскільки підприємство з високою діловою активністю здатне ефективніше використовувати отримані в банках кошти та обслуговувати свої боргові зобов'язання [21, 23, 24].

Отже, ділова активність є однією з умов кредитоспроможності підприємства та фінансової стійкості. Проблема визначення сутності та змісту ділової активності підприємств ускладнюється тим, що різні суб'єкти, які мають безпосередній стосунок до конкретного підприємства, можуть по-різному підходити до її трактування [20].

На рис. 1.1 наведені різні підходи щодо розуміння ділової активності окремими суб'єктами ринку.

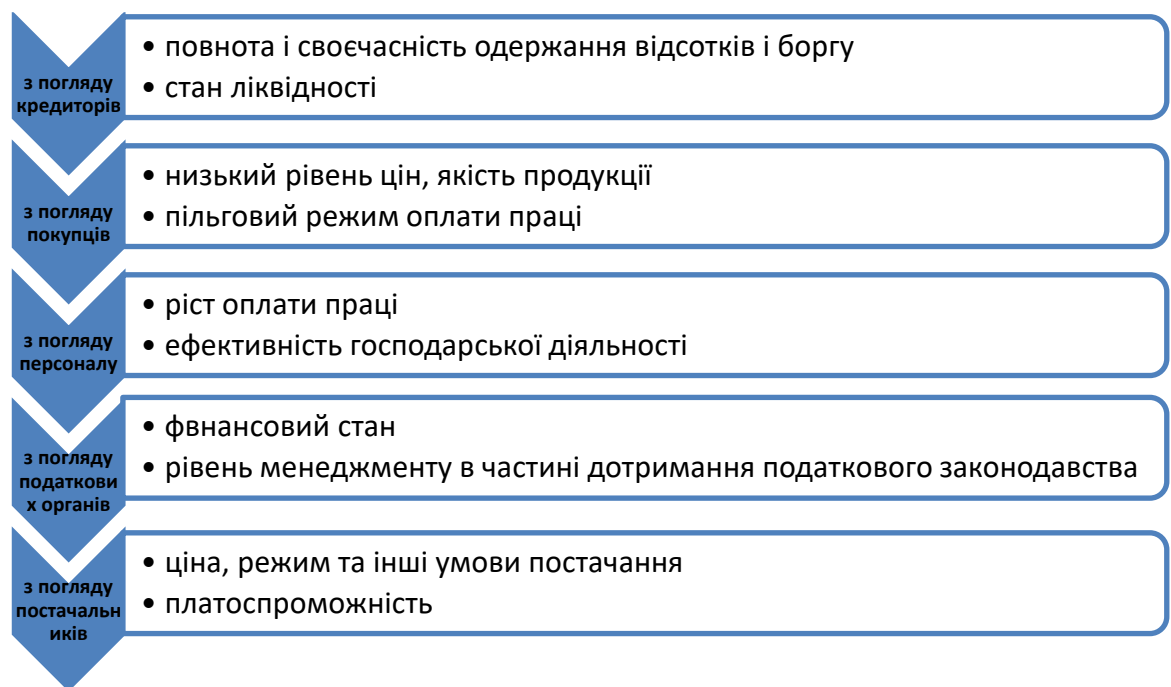


Рис. 1.1. Бачення сутності ділової активності підприємства різними суб'єктами ринку

Досліджуючи ділову активність підприємства, варто звернути увагу на те, що вона є не постійною, тобто має тенденцію змінюватися протягом певного періоду. Так, на одній стадії вона може мати високі показники, а на іншій, навпаки – низькі. З огляду на таку особливість, ділову активність доцільно поділити на стадію росту та стадію спаду ділової активності. Це своєрідні нерівномірні піднесення і спади рівня ділової активності підприємства, які впливають на її діяльність і характеризуються зміною основних показників, які наведені в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Стадії ділової активності підприємства

Стадія росту	Стадія спаду
- збільшення обсягу виробництва	- скорочення обсягу виробництва
- збільшення прибутку	- зниження попиту на робочу силу
- оновлення товарів широкого вжитку	- падіння цін на продукцію
- введення нових технологій	- зменшення прибутку підприємства
- зростання попиту на робочу силу	- збільшення запасів
- зростання заробітної плати і, відповідно, попиту на товари особливого споживання	- скорочення виробничих інвестицій
- збільшення інвестицій	- скорочення кількості нових заказів
	- погіршення економічних показників

Як бачимо, кожній стадії ділової активності підприємства характерний свій стан розвитку. Зокрема, нормальна ситуація на підприємстві відповідає стадії росту ділової активності та передбачає створення сприятливих умов для функціонування суб'єкта господарювання, за яких формується стійка тенденція підвищення темпів зростання оціночних показників [2, 5].

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

Виникнення і розвиток поняття ділової активності діалектично зумовлене та практично виправдане, оскільки загалом відображає сутність змін в економіці, за яких гостро постає потреба зіставлення розмірів вкладених ресурсів з результатами їх використання, що пов'язане з фінансовим станом суб'єктів господарювання. Ділова активність зазнала якісних змін у процесі розвитку світового господарства, ринкової економіки та підприємництва. Останнє здійснюється в умовах ділових ризиків, які викликали необхідність корегування окремих аспектів діяльності [7].

Дослідження ділової активності є досить важливим та актуальним, особливо на сучасному етапі розвитку економіки України. Від об'єктивності та точності оцінки ділової активності підприємства залежить якість важливих управлінських рішень, які дають змогу не пристосовуватися до змін на ринку, а

активно реагувати на відповідну мінливу ситуацію. Незважаючи на значну увагу, яка приділяється вченими діловій активності недостатньо з'ясованим залишається питання її теоретичної сутності. Дослідження за цим науковим напрямком свідчать про існування декількох підходів до розкриття сутності «ділова активність»: соціологічний підхід, широкому і вузькому сенсі та фінансовому аспекті. Соціологічний підхід до трактування поняття ділової активності полягає у тому, що вона визначається як сукупність дій, що сприяють економічному росту підприємства на основі погодженого розвитку її складових у гармонії із зовнішнім середовищем [10].

Теоретична позиція більшості фінансових аналітиків полягає в тому, щоб дати характеристику категорії «ділова активність» стосовно підприємства.

На думку Дорошенка А.П., ділову активність підприємства можна визначити як мотивований на макро- та мікрорівні процес управління ефективністю господарської діяльності суб'єктів економічних відносин, спрямований на забезпечення його розвитку, збільшення трудової зайнятості й ефективне використання всіх видів ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності й формування сучасного інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів ринкових відносин і національної економіки в цілому [11].

Загородна О.М. та Серединська В.М. визначають ділову активність в широкому сенсі як весь спектр зусиль, спрямованих на просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу. В аналізі фінансово-господарської діяльності цей термін розуміється в більш вузькому сенсі – як поточна виробнича і комерційна діяльність підприємства [12].

Важко погодитися з таким вузьким спектром з огляду на те, що ділова активність підприємств проявляється і у динамічності розвитку, досягнення поставлених цілей, ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту своєї продукції. Дослідники Антипенко Є.Ю., Ногіна С.М. та Піддубна Ю.С. відзначають, що ділова активність у фінансовому аспекті проявляється передусім у швидкості обороту коштів [2].

Деякі автори замінюють сутність ділової активності показниками, які її характеризують. Відтак, Воронко Р.М. та Воронко О.С. в якості аналізу ділової активності ілюструють операційний цикл господарюючого суб'єкта [5].

Інші дослідники мають дещо іншу точку зору. На думку Городнньої Т.А. та Мойсеєнко І.П., показники ділової активності дозволяють визначити ефективність використання коштів підприємства. Перевагою цього визначення вважаємо його стислість. Проте воно не дає найбільш повну характеристику аналізованої категорії ділової активності [7].

Основними цілями оцінки ділової активності підприємства є здійснення ефективних управлінських рішень з метою забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності в умовах ринкового середовища. Вона є одним із головних індикаторів об'єктивної, своєчасної та всебічної оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства. Ділова активність охоплює найважливіші сфери життєдіяльності підприємства, а саме виробництво, фінанси, маркетинг, тому дає можливість оцінити внутрішню та зовнішню ефективність її організації [27].

Щодо поняття «ділова активність підприємства» немає єдиного підходу, тому в таблиці 1 наведемо значення цього терміна різними вітчизняними і зарубіжними науковцями.

Визначення цього терміна різними вітчизняними і зарубіжними науковцями. Зазначені вчені розглядали питання сутності ділової активності, показників, що її характеризують, та порядку їх визначення, особливостей оцінки ділової активності та її рівнів тощо (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Теоретичні підходи до визначення ділової активності підприємства

Автор	Сутність категорії
Антипенко С.Ю., Ногіна С.М., Піддубна Ю.С. [2]	Ділова активність охоплює найважливіші сфери життєдіяльності підприємства, а саме виробництво, фінанси, маркетинг, тому дає можливість оцінити внутрішню та зовнішню ефективність.
Дончак Л.Г, Ціхановська О.М. [10]	Ділова активність – це ринкове явище, що характеризується кількістю і обсягом угод, їх динамікою, станом і наповненістю портфеля замовлень.

Дорошенко А.П. [11]	Ділова активність – це процес вибору оптимального співвідношення між наборами економічних ресурсів та окремо між обсягами виробництва і різноманітних продуктів за допомогою цих ресурсів.
Мартусенко І.В., Дончак Л.Г. [15]	Ділова активність – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства і визначається такими критеріями, як місце підприємства на ринку, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність.
Мисюк Ю.В., Качур В.С. [16]	Ділова активність – це економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства з позицій внутрішніх його змін і виявляється через зміну її інтенсивності у часі.
Мороз Н.П. [17]	Ділова активність характеризує наскільки ефективно менеджери використовують активи, довірені їм власниками
Руденко Є.М. [19]	Ділова активність підприємства формується за рахунок внутрішньої і зовнішньої ефективності. Внутрішня ефективність забезпечується організацією господарської діяльності, зовнішня – найкращим асортиментом готової продукції, товарів, робіт і послуг.
Ткачук Г.Ю. [22]	Ділова активність означає зусилля, яких підприємство докладє для виходу на ринок продукції, праці, капіталу, а під час аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін застосовується для характеристики поточної виробничої і комерційної діяльності.

Важко не погодитися з твердженням Томчук О.Ф., що з позиції необхідності удосконалення управління діловою активністю у сучасних посткризових умовах функціонування ділової активності підприємства можна визначити як процес щодо забезпечення досягнення цілей розвитку підприємства у сфері виробництва і реалізації продукції, який включає такі основні етапи, як:

- 1) вивчення змін у зовнішньому оточенні підприємства і своєчасне реагування на них дієвими заходами;
- 2) забезпечення ефективності основного виду діяльності на основі скорочення операційних витрат і підвищення рентабельності виробництва;
- 3) створення конкурентних переваг підприємства на ринках товарів на основі впровадження нових технологій, задоволення попиту споживачів відповідно до їх потреб у різні проміжки часу [21].

Необхідною умовою якісної розробки методичних положень аналізу ділової активності є її науково обґрунтована класифікація. На підставі

дослідження існуючих точок зору пропонуємо виділити десять класифікаційних ознак ділової активності, за якими будуть визначитися її види (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Класифікація ділової активності [19]

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

Загалом ділова активність визначає результат усієї господарської і фінансово-економічної діяльності, отриманий під дією різних факторів.

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

В сучасних умовах виділяють ділову активність підприємств щодо мобілізації внутрішніх ресурсів економічного зростання та активність у зовнішньому економічному середовищі. Внутрішня активність виражається у зростанні економічного потенціалу підприємств чи підвищенні ефективності його використання.

Аналіз і оцінку внутрішньої ділової активності здійснюють у кількісному і якісному вимірах. Кількісні параметри оцінки ділової активності виражені динамікою синтетичних і аналітичних показників виробничо-фінансової діяльності підприємств.

У практиці аналітичної роботи доцільно ці показники групувати: за абсолютними та відносними значеннями приросту щодо базового рівня чи щодо плану, за ефективністю використання виробничих ресурсів і капіталу. Найбільш загальну систему показників кількісної оцінки ділової активності наведено у таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Система показників кількісного виміру ділової активності [24]

Показники динаміки кількісних змін	Показники ефективності використання ресурсів і капіталу
1. Обсяг реалізації продукції.	1. Рентабельність вкладеного капіталу.
2. Обсяг валового доходу.	2. Рентабельність виробничого капіталу.
3. Обсяг чистого прибутку.	3. Рентабельність продукції.
4. Вартість основних засобів.	4. Продуктивність праці працівників.
5. Обсяг виробничих запасів.	5. Середня заробітна плата працівників.
6. Кількість працюючих.	6. Матеріаломісткість продукції.
7. Приріст валюти балансу.	7. Віддача основних засобів.
8. Приріст власного капіталу.	8. Граничний рівень витрат.
9. Обсяг реальних інвестицій.	9. Рентабельність реальних інвестицій.

Інформаційне забезпечення аналізу ділової активності являє собою процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення оцінки, планування й підготовки ефективних і оперативних управлінських рішень за всіма аспектами фінансово-господарської діяльності підприємства.

Система показників інформаційного забезпечення аналізу ділової активності формується із зовнішніх і внутрішніх джерел. Основними зовнішніми джерелами є дані державної статистики, матеріали, опубліковані у спеціальних галузевих або загальноекономічних журналах, прайси, каталоги, довідники, електронна мережа Інтернет, послуги консалтингових фірм тощо, а внутрішніми – дані фінансового та управлінського обліку підприємства, фінансової звітності підприємства.

1.2. Система показників-індикаторів економічної діагностики діяльності підприємства

Проведення економічної діагностики діяльності торговельного підприємства можливо за допомогою певної системи показників-індикаторів, які відображають та характеризують його діяльність.

При формуванні системи показників-індикаторів економічної діагностики діяльності підприємства необхідно дотримуватись певних вимог: прагнути до того, щоб показники економічної діагностики повно й об'єктивно відображали найбільш істотні сторони діяльності торговельного підприємства і надавали їм точну кількісну та якісну оцінку; добиватися комплексності, збалансованості, багатоаспектності показників, що дозволить одержати широку та різнобічну характеристику діяльності торговельного підприємства; передбачати наявність взаємозв'язку з показниками більш високого (низького) рівня; забезпечувати достовірність, повноту і своєчасність одержання інформації, на основі якої розраховуються показники; враховувати можливі зміни умов, задач і цілей діяльності підприємства; прагнути пов'язати показники з діючою системою статистичної звітності; добиватися компактності і зручності показників для практичних розрахунків. Це особливо важливо, коли необхідно оперативно провести експрес-діагностику діяльності виробничо-торговельного підприємства [15].

Разом з тим, якщо поставлена мета провести деталізовану економічну діагностику, то дана система показників повинна передбачати можливість зміни кількості показників як у плані деталізації наявних показників, так і у сторону збільшення кількості первинних показників.

На нашу думку, основними принципами в процесі формування системи показників-індикаторів економічної діагностики діяльності виробничо-торговельного підприємства повинні стати простота проведення, оперативність розрахунків та збалансованість відібраних показників-індикаторів.

Огляд економічної літератури з питань діагностики показав, що в більшості методик основна увага приділяється дослідженню тільки фінансових показників, які присутні в офіційній бухгалтерській звітності [16].

На наш погляд, фінансово орієнтовані системи показників не охоплюють у повній мірі комплексності процесів підприємства торгівлі.

В умовах досить швидкого розвитку ринків, гострої конкуренції, нефінансова інформація, яка базується на оцінці нематеріальних активів підприємства торгівлі, набуває все більшого значення. Поряд з одержанням прибутку і підвищенням капіталізації, першочергового значення отримують цілі завоювання нових ринків збуту і придбання конкурентних переваг. Лояльність клієнтів, здатність підприємства торгівлі забезпечити їхнє утримання, прогресивність технологій і налагодженість бізнес-процесів, висококваліфікований кадровий склад – фактори, які мають велике значення і впливають на вартість торговельного підприємства в перспективі.

При здійсненні економічної діагностики діяльності торговельного підприємства рекомендується враховувати також і показники діяльності інших підсистем підприємства торгівлі – підсистем комерції, маркетингу та персоналу, ґрунтуючись на даних аналізу господарської діяльності торговельного підприємства, результатах маркетингових досліджень. Це надало можливість виділити такі основні блоки системи показників-індикаторів, як "Фінанси", "Комерція", "Маркетинг" та "Персонал".

На основі розроблених блоків збалансованої системи показників-індикаторів, керівництво торговельного підприємства отримує інформацію, яка дозволяє провести експрес-діагностику діяльності підприємства торгівлі у чотирьох основних областях.

Таким чином, збалансована система показників-індикаторів економічної діагностики є своєрідним засобом моніторингу та ефективним інструментом як поточного, так і стратегічного управління діяльністю підприємства торгівлі. В рамках розробленої збалансованої системи показників-індикаторів економічної діагностики діяльності торговельного підприємства чотири розглянутих блоки

зв'язуються між собою стратегічним причинно-наслідковим ланцюгом - кваліфіковані, мотивовані, об'єднані в єдину команду працівники підприємства торгівлі, використовуючи розвинуту інфраструктуру (інформаційні системи, устаткування, технології), забезпечують задоволеність покупців, досягнення конкурентних переваг і успіх торговельного підприємства на ринку.

Маркетингові успіхи підприємства торгівлі, у свою чергу, забезпечують необхідну системі якість комерційних процесів. Налагоджені комерційні процеси служать основою фінансових досягнень. Зворотний ланцюг моделі збалансованої системи показників-індикаторів економічної діагностики діяльності торговельного підприємства рухається в зворотну сторону: причини незадовільних значень фінансових показників необхідно шукати в блоці "Комерція", корені проблем комерційних процесів знаходяться в блоці "Маркетинг", а незадоволеність клієнтів означає наявність проблем у блоці "Персонал".

Діагностичний процес повинен ґрунтуватися на економічно обґрунтованій системі показників-індикаторів, яка адекватно відображає специфіку діяльності торговельного підприємства з урахуванням факторів, що впливають на неї в той чи інший період часу. Це, насамперед, побудова системи показників для оцінки стану підприємства торгівлі, розробка кількісних і якісних характеристик, шкал для виміру встановлених значень цих характеристик і показників.

Застосування збалансованої системи показників-індикаторів в процесі економічної діагностики дозволяє оцінити стан торговельного підприємства, вчасно провести комплекс заходів з метою попередження негативних наслідків від неефективного управління підприємством торгівлі або від негативних впливів зовнішнього середовища. Для економічної діагностики діяльності підприємства торгівлі пропонується використовувати таке ключове поняття теорії надійності, як відмова [14].

Оскільки відмова – це деяка негативна подія, то вимір відмов буде здійснюватися на основі їхніх проявів, відхилень убік погіршення від

нормативних (заданих) значень показників-індикаторів, тому методика експрес-діагностики повинна ґрунтуватися на вимірі в динаміці проявів відмов торговельного підприємства в найважливіших підсистемах його діяльності.

На нашу думку, виникнення відмов у функціонуванні таких блоків як фінанси, комерція, маркетинг та персонал істотно впливає на успішність діяльності підприємства торгівлі.

Перевагу варто віддавати показникам, що мають динамічний характер, а не тим, що є стабільними чи повільно мінються у часі. В завданнях економічної діагностики істотним є вибір найбільш інформативних ознак для опису об'єкта. Кількість показників-індикаторів повинна бути невеликою, оскільки тільки в такий спосіб можна, з одного боку, створити передумови для оперативності і комплексності економічної діагностики, а з іншого боку – уникнути надмірної трудомісткості і виключити суперечливість висновків.

Для розробки методики експрес-діагностики діяльності торговельного підприємства нами було визначено систему показників-індикаторів діяльності підприємства торгівлі, яка припускає використання від кожної основної підсистеми торговельного підприємства декількох найбільш важливих параметрів. Підсистема "Фінанси".

Фінансові результати є ключовим критерієм діагностики поточної діяльності торговельного підприємства. Як правило, в якості типової цілі в рамках фінансового блоку виступають збільшення рентабельності продаж, рентабельності власного капіталу, чистого грошового потоку, чистого прибутку, забезпечення необхідного рівня ліквідності. Ці показники є основними драйверами ефективності діяльності торговельного підприємства в рамках даного блоку.

Найбільш широко використовуваними у даний час показниками фінансової підсистеми є спеціальні фінансово-оперативні коефіцієнти, що характеризують співвідношення між окремими показниками бухгалтерської звітності. В літературі з фінансового менеджменту зустрічається близько 120 фінансово-оперативних коефіцієнтів, які в економічній практиці прийнято

розділяти на групи, виділяючи відповідні напрямки (цілі, задачі, етапи) дослідження.

Для ухвалення рішення про використання кожного показника при проведенні економічної діагностики фінансової підсистеми торговельного підприємства було проаналізовано всі показники і залишені тільки необхідні та достатні для проведення діагностичного дослідження (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Показники-індикатори економічної діагностики підсистеми "Фінанси" торговельного підприємства [11]

Показники-індикатори економічної діагностики	Технологія розрахунку показника-індикатора	Оптимальне значення показника-індикатора
1. Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	[Матеріальні і грошові оборотні активи (ресурси)] : [Сума короткострокових зобов'язань]	> 2
2. Коефіцієнт фінансової незалежності (Кфн)	[Власний капітал] : [Валюта балансу]	≥0,5
3. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (Квок)	[Власний капітал – Необоротні активи] : [Оборотні активи]	≥ 0,1
4. Коефіцієнт оборотності власного капіталу (Ковк)	[Виручка від реалізації товарів] : [Власний капітал]	> 8
5. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (Рвк)	[Чистий прибуток] : [Власний капітал]	зростання
6. Коефіцієнт рентабельності	[Чистий прибуток] : [Виручка від реалізації]	зростання

Сформована система фінансових показників за економічним змістом підрозділяється на наступні групи: показники ліквідності та платоспроможності; показники фінансової стійкості; показники ділової активності; показники рентабельності.

Показники-індикатори підсистеми "Комерція" повинні ідентифікувати основні операційні процеси торговельного підприємства, що підлягають удосконаленню і розвитку з метою зміцнення конкурентних переваг. Ефективність операційних процесів визначає цінність пропозиції торговельного

підприємства, від якої залежить кількість залучених клієнтів і кінцевий фінансовий результат. Показники даного блоку фокусуються на процесах, що здійснюють основний внесок на шляху досягнення намічених фінансових результатів і задоволення потреб покупців. Після того як ключові операційні процеси були виявлені, визначаються драйвери, що характеризують дані процеси і розробляються показники ефективності. Вибір ключових операційних процесів повинний здійснюватися не тільки з позиції поточної ефективності, але і з погляду майбутніх можливостей для її підвищення. Діагностика функціонування комерційної підсистеми торговельного підприємства, на нашу думку, повинна містити в собі дослідження показників, що характеризують процес продажу товарів (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

**Показники-індикатори економічної діагностики підсистеми
”Комерція” виробничо-торговельного підприємства [7]**

Показники-індикатори економічної діагностики	Технологія розрахунку показника-індикатора	Оптимальне значення показника-індикатора
1. Виручка від реалізації товарів (послуг) на 1 м ² торгової площі (Вр)	[Виручка від реалізації товарів] : [Торгова площа]	зростання
2. Рівень витрат обігу до виручки від реалізації товарів	[Витрати обігу] : [Виручка від реалізації товарів]	зменшення
3. Рівень валового доходу до виручки від реалізації товарів (Рвд)	[Валовий дохід] : [Виручка від реалізації товарів]	зростання
4. Товарооборотність (То), днів	[Середні товарні запаси за період] × [Кількість днів у періоді] : [Виручка від реалізації товарів]	зменшення
5. Частка на ринку (др)	[Товарооборот підприємства] : [Товарооборот території]. Показує частку, що займає підприємство на споживчому ринку	зростання

З огляду на обмеження за кількістю, було обрано 5 показників, що характеризують стан комерційної підсистеми торговельного підприємства, а саме: виручка від реалізації товарів (послуг) на 1 м² торгової площі; рівень витрат обігу до виручки від реалізації товарів; рівень валового доходу до

виручки від реалізації товарів; товарооборотність; частка на ринку. Підсистема "Маркетинг" (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Показники-індикатори економічної діагностики підсистеми "Маркетинг" торговельного підприємства [5]

Показники-індикатори економічної діагностики	Економічна інтерпретація показника-індикатора	Формула розрахунку показникаіндикатора	Спрямованість показника-індикатора
1. Рівень цін на товари (Рц)	Характеризує рівень цін на товари підприємства торгівлі порівняно з конкурентами	$[Ціна\ на\ товар\ торговельного\ підприємства] : [Ринкова\ ціна\ на\ даний\ товар]$	≤ 1
2. Рівень торговельного обслуговування покупців (Рто)	Характеризує якість торговельного обслуговування	$[Кількість\ покупців\ задоволених\ якістю\ торговельного\ обслуговування] : [Загальна\ кількість\ опитаних\ покупців]$	Рто ? 1
3. Коефіцієнт завершеності покупки (Кзп)	Характеризує рівень сервісного обслуговування	$[Кількість\ покупців,\ що\ здійснили\ покупку] : [Кількість\ покупців,\ що\ відвідали\ магазин]$	зростання
4. Частка постійних покупців (Чпп)	Показує частку постійних покупців у їх загальній кількості	$[Кількість\ постійних\ покупців\ за\ період] : [Загальна\ кількість\ покупців\ за\ період]$	зростання
5. Ефективність рекламних заходів (Ер)	Показує співвідношення між доходами від реклами у вигляді зростання виручки від реалізації до витрат на рекламу	$[Доходи\ від\ реклами] : [Витрати\ на\ рекламу]$	зростання
6. Коефіцієнт стійкості асортименту товарів (Кста)	Характеризує стійкість формування асортименту товарів	$1 - [Кількість\ різновидів\ товарів,\ що\ відсутні\ у\ продажу\ на\ момент\ перевірок] : [(Кількість\ перевірок) \times (Кількість\ різновидів\ товарів,\ що\ передбачені\ асортиментним\ переліком)]$	$\geq 0,9$

Діяльність торговельного підприємства необхідно розглядати у взаємозв'язку зі споживачами його товарів, оскільки одержання максимального обсягу прибутку можливе лише за рахунок якісного задоволення потреб покупців. У зв'язку з цим зростає значимість показників маркетингової

підсистеми для проведення економічної діагностики діяльності торговельного підприємства.

Маркетингова робота в торгівлі – це діяльність підприємства, спрямована на вирішення особливого комплексу задач. Дослідження процесів їхньої реалізації - важливий елемент економічної діагностики діяльності торговельного підприємства. Споживач є не пасивним покупцем, а повноправним учасником діяльності підприємства торгівлі, її регулятором. Тому комплекс задач маркетингової діяльності суб'єктів споживчого ринку необхідно розглядати через призму задоволення потреб населення. Споживач, реалізуючи свої інтереси, впливає на поведінку торговельного підприємства при укладанні угод, виборі сегмента ринку, організації збуту і продажу товарів, формуванні асортиментної та цінової політики.

Показники-індикатори підсистеми "Персонал" повинні бути спрямовані на визначення інфраструктури, що торговельне підприємство повинне побудувати для того, щоб забезпечити зростання і розвиток у довгостроковій перспективі. Зростання і розвиток торговельного підприємства є результатом синергії трьох основних факторів: людських ресурсів, систем і організаційних процедур. Для того щоб забезпечити собі довгострокову присутність на споживчому ринку, торговельне підприємство повинне інвестувати кошти в підвищення кваліфікації своїх працівників, інформаційні технології, системи і процедури. У блоці "Персонал" основними драйверами ефективності можуть бути ступінь задоволення працівників умовами праці, ступінь їх утримання (плинність кадрів), вміння і кваліфікація, продуктивність праці продавців, можливість миттєво одержувати інформацію необхідну для прийняття управлінських рішень. В якості основних показників економічної діагностики підсистеми "Персонал" було вибрано наступні (табл. 1.8): продуктивність праці одного продавця; коефіцієнт плинності кадрів; рівень освіти працівників; коефіцієнт витрат на підвищення кваліфікації працівників; індекс задоволеності працівників.

Таблиця 1.8

**Показники-індикатори економічної діагностики підсистеми
”Персонал” торговельного підприємства [2]**

Показники-індикатори економічної діагностики	Економічна інтерпретація показника-індикатора	Спрямованість показника-індикатора
1. Продуктивність праці одного продавця ($W_{пр}$)	Відображає ефективність організації торговельного процесу і рівень використання робочої сили	зростання
2. Коефіцієнт плинності кадрів ($K_{пл}$)	Показує незапланований рух робочої сили	зменшення
3. Рівень освіти працівників (P_o)	Характеризує частку працівників, що закінчили вищі навчальні заклади освіти III-IV рівня акредитації	зростання
4. Коефіцієнт витрат на підвищення кваліфікації працівників ($K_{вкв}$)	Характеризує рівень витрат на навчання (підвищення кваліфікації) персоналу у витратах обігу підприємства торгівлі	зростання
5. Індекс задоволеності працівників ($I_{зп}$)	Характеризує рівень задоволеності працівників торговельного підприємства своєю роботою, умовами праці	зростання

Таким чином, проведене дослідження показників діяльності торговельного підприємства послужило основою для розробки системи показників-індикаторів економічної діагностики, здатної представляти необхідну кількісну та якісну характеристику різних сторін діяльності підприємства торгівлі, а саме, таких як фінансова, комерційна, маркетингова діяльність та управління персоналом.

Серед виявленого різноманіття показників діяльності торговельного підприємства, ґрунтуючись на сформульованих положеннях економічної діагностики, було вибрано та обґрунтовано набір показників, що включає в себе лише найбільш важливі з них: здатні відбивати істотні для використання в практичному управлінні характеристики стану і діяльності торговельного підприємства.

На нашу думку, сформована система показників-індикаторів враховує особливості функціонування підприємств галузі торгівлі, сприяє ефективному

та якісному проведенню процесу економічної діагностики діяльності торговельного підприємства, допомагає зорієнтувати адміністрацію підприємства, на основі одержання найважливішої інформації, на прийняття ефективних управлінських рішень і тому може бути використана для розробки методики експрес-діагностики діяльності торговельного підприємства.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ СТАН ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ

2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «Персей-Плюс»

Фірму ТОВ "Персей-Плюс", код ЄДРПОУ 38411723, було зареєстровано 14.09.2012. Розмір статутного капіталу підприємства складає 20000,00 грн.. На час останнього оновлення даних 13.05.2024 стан юридичної особи - Не перебуває в процесі припинення.

Керівником юридичної особи ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПЕРСЕЙ-ПЛЮС" є Русин Оксана Петрівна.

Організаційно-правова форма підприємства ТОВ "ПЕРСЕЙ-ПЛЮС" - ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ.

Основний вид діяльності (КВЕД) – 10.41 Виробництво олії та тваринних жирів.

ТОВ займається оптовою торгівлею молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами.

Види діяльності КВЕД:

- Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими маслами та жирами.
- Виробництво олії та тваринних жирів.
- Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів.
- Діяльність посередників, що спеціалізуються в торгівлі іншими товарами.
- Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту
- Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах.

- Роздрібна торгівля невикористовуваними товарами в спеціалізованих магазинах.
- Роздрібна торгівля уживаними товарами в магазинах.
- Інші види роздрібної торгівлі поза магазинами.
- Складування.

Таблиця 2.1

Економічні показники діяльності ТОВ «Персей-Плюс»

№ з/п	Показники	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Абсолютне відхилення (тис. грн.) 2023 р. від	
					2021	2022
1	Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	86678,1	142783,4	177295,3	+90617,2	+34511,9
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	33429,2	86293,1	125687,7	+92258,5	+39394,6
3	Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	53248,9	56490,3	51607,6	-1641,3	-4882,7
4	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	454,5	977,8	1292,9	+838,4	+315,1
5	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	65484,7	87153,8	88367,6	+22882,9	+1213,8
6	Середньорічний залишок оборотних активів, тис. грн.	27545,2	52685,8	54613,0	+27067,8	+1927,1
7	Коефіцієнт оборотності	3,15	2,71	3,25	+0,1	+0,54
7	Тривалість обертання оборотних активів, дні	114	133	111	-3	-22
8	Середньооблікова чисельність працюючих, осіб	35	36	32	-3	-4
9	Фондовіддача, грн./грн.	1,32	1,64	2,01	+0,69	+0,37
10	Фондомісткість, грн./грн.	0,32	0,61	0,50	+0,18	-0,09
11	Фондоозброєність, тис. грн./ особу	1870,9	2420,9	2761,5	+890,6	+340,6
12	Рентабельність реалізованої продукції, %	159	66	41	-118	-25

Аналіз динаміки абсолютних змін економічних показників за 2021-2023 роки допоможе зрозуміти, які аспекти діяльності підприємства покращилися, а які – погіршилися. Ось детальний аналіз:

Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2023 р. проти 2021 р. зріс на 90617,2 тис. грн., а у 2023 р. порівняно з 2022 р. – на 34511,9 тис. грн.

Значне зростання обсягу реалізованої продукції, що свідчить про суттєве розширення бізнесу або підвищення попиту на продукцію підприємства.

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) також має тенденцію до зростання: на 92258,5 тис. грн. у 2023 році проти 2021 р., на 39394,6 тис. грн. порівняно з 2022 р.. Витрати на виробництво також суттєво зросли, що може бути наслідком збільшення обсягів виробництва, зростання цін на матеріали або збільшення інших витрат.

Валовий прибуток (збиток) зменшився на 1641,3 тис. грн. у 2023 р. порівняно з 2021 р. та на 4882,7 тис. грн. відносно 2022 р. Зменшення валового прибутку свідчить про зниження рентабельності, що може бути наслідком зростання собівартості виробництва швидшими темпами, ніж збільшення доходів.

Чистий прибуток (збиток) мав тенденцію до зростання: у 2023 р. на 838,4 тис. грн. порівняно з 2021 р. та на 315,1 тис. грн. порівняно з 2022 р. Збільшення чистого прибутку вказує на покращення фінансової стабільності підприємства, незважаючи на зниження валового прибутку.

Середньорічна вартість основних засобів збільшилася на 22882,9 тис. грн. у 2023 р. проти 2021 р. та на 1213,8 тис. грн. проти 2022 р.. Інвестиції в основні засоби зростали, що може свідчити про оновлення або розширення виробничих потужностей.

Середньорічний залишок оборотних активів також зріс на 27067,8 тис. грн. у 2023 р. проти 2021 р. та на 1927,1 тис. грн. проти 2022 р. Збільшення оборотних активів свідчить про зростання запасів або збільшення дебіторської заборгованості, що може впливати на ліквідність підприємства.

Поліпшення коефіцієнта оборотності свідчить про більш ефективне використання оборотних активів у 2023 році порівняно з попередніми роками.

Тривалість обертання оборотних активів зменшилася на 3 дні у 2023 р. проти 2021 р. та на 22 дні проти 2022 р. Зменшення тривалості обертання

оборотних активів свідчить про покращення оборотності та більш ефективне управління запасами та дебіторською заборгованістю.

Зменшення чисельності працюючих може свідчити про оптимізацію кадрового складу. Підвищення фондівіддачі вказує на ефективніше використання основних засобів.

2.2. Облікове забезпечення діагностики ділової активності малого підприємства

Облікове забезпечення діагностики ділової активності малого підприємства відіграє ключову роль у визначенні його фінансового стану та потенціалу розвитку. Це забезпечення включає систему збору, обробки та аналізу фінансових даних, що дозволяє оцінювати ефективність діяльності підприємства. Головними елементами облікового забезпечення є бухгалтерський облік, управлінська звітність.

Бухгалтерський облік надає основну інформацію про фінансові потоки, активи та зобов'язання підприємства. Ця інформація використовується для складання балансу, звіту про фінансові результати та інших фінансових звітів. Управлінська звітність, в свою чергу, надає інформацію для внутрішнього використання керівництвом підприємства, допомагаючи приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Для малого підприємства важливо регулярно проводити діагностику ділової активності, щоб вчасно виявляти проблемні зони та потенційні можливості для зростання. Це допомагає не лише підтримувати фінансову стабільність, але й планувати розвиток та інвестувати у перспективні проекти. Облікове забезпечення також включає моніторинг зовнішнього середовища, що впливає на діяльність підприємства, та адаптацію до змін на ринку.

Застосування сучасних інформаційних технологій значно спрощує процес обліку та аналізу, забезпечуючи оперативність та точність даних.

Таблиця 2.2

Залишки за деякими рахунками бухгалтерського обліку для формування форми № 1- Баланс ТОВ «Персей-Плюс» за 2023 рік

Рахунок	Рядок ФЗСМП, в якому відображається показник	Сальдо на 1.01.2023 р., тис. грн.	Сальдо на 31.12.2023 р., тис.грн.
Дебет 11 «Нематеріальні активи»	1000	4,1	3,1
Дебет 10 «Основні засоби»	1011	78806,3	75389,0
Кредит 13 «Знос основних засобів»	1012	9113,1	13426,8
Дебет 20 «Запаси»	1103	7448,2	8569,7
Дебет 37 «Розрахунки з різними дебіторами»	1125, 1135, 1155	49984,4	18110,2
Дебет 30 «Готівка»	1165	67,5	424,6
Дебет 31 «Рахунки в банках»			
Дебет 39 «Витрати майбутніх періодів»	1170	15243,9	9373,2
Кредит 40 «Власний капітал»	1400	20,0	20,0
Кредит 44«Нерозподілені прибутки» (непокриті збитки)	1420	1767,6	3060,5
Кредит 64 «Розрахунки за податками й платежами»	1620	239,4	188,5
Кредит 66 «Розрахунки з оплати праці»	1625	255,8	326,6
Кредит 68 «Розрахунки за іншими операціями»	1690	147477,6	121550,3

Джерело: складено автором за даними Головної книги ТОВ «Персей-Плюс» за 2023 рік

Спеціалізовані програмні продукти для бухгалтерського обліку та фінансового аналізу дозволяють автоматизувати рутинні процеси та зосередитися на стратегічному управлінні. В результаті, ефективне обліково-аналітичне забезпечення стає основою для успішного ведення бізнесу та підвищення конкурентоспроможності малого підприємства.

Завдяки цьому, керівництво має можливість своєчасно реагувати на фінансові виклики, оптимізувати витрати та підвищувати прибутковість. В умовах нестабільного ринкового середовища це є вирішальним фактором для збереження та розвитку бізнесу. Таким чином, обліково-аналітичне

забезпечення діагностики ділової активності виступає невід'ємною частиною ефективного управління малим підприємством.

Облікова інформація про активи, зобов'язання та власний капітал суб'єкта малого підприємництва накопичується на рахунках бухгалтерського обліку методом подвійного запису і знаходить своє відображення у фінансовій звітності. Тому пропонуємо розглянути методику формування показників форми № 1-м Баланс за кожною статтею із зазначенням сальдо рахунків з яких ця інформація відображена в активі чи пасиві балансу (табл. 2.3, 2.4).

Таблиця 2.3

Формування показників Активу форми № 1-м Баланс Фінансової звітності малого підприємства

Актив	Код рядка	Методика формування показника
I. Необоротні активи		
Незавершені капітальні інвестиції	1005	Дебет 15 «Капітальні інвестиції»
Основні засоби:	1010	Рядок 1011-рядок 1012
первісна вартість	1011	Дебет 10 «Основні засоби»
знос	1012	Кредит 13 «Знос необоротних активів»
Довгострокові біологічні активи	1020	Дебет 16 «Довгострокові біологічні активи»
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	Дебет 16 «Довгострокові фінансові інвестиції»
Інші необоротні активи	1090	Дебет 18 «Інші необоротні активи»
Усього за розділом I	1095	Рядок 1005 + 1010 + 1020 + 1030 + 1090
II. Оборотні активи		
Запаси:	1100	Дебет 20 «Виробничі запаси» Дебет 23 «Виробництво» Дебет 26 «Готова продукція»
у тому числі готова продукція	1103	Дебет 26 «Готова продукція»
Поточні біологічні активи	1110	Дебет 21 «Поточні біологічні активи»
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	Дебет 37 «Розрахунки з різними дебіторами» (розрахунки з покупцями і замовниками)
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	Дебет 37 «Розрахунки з різними дебіторами» (розрахунки з підзвітними особами, з іншими дебіторами)
у тому числі з податку на прибуток	1136	Дебет 37 «Розрахунки з різними дебіторами» (розрахунки з бюджетом)
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	Дебет 37 «Розрахунки з різними дебіторами» (заборгованість дебіторів, яка не включена до інших статей дебіторської заборгованості)
Поточні фінансові інвестиції	1160	Дебет 35 «Поточні фінансові інвестиції»
Гроші та їх еквіваленти	1165	Дебет 30 «Готівка» Дебет 31 «Рахунки в банках»

Витрати майбутніх періодів	1170	Дебет 39 «Витрати майбутніх періодів»
Інші оборотні активи	1190	Дебет 643 "Податкові зобов'язання"
Усього за розділом II	1195	Рядок 1100 + 1110 + 1125 + 1135 + 1155 + 1160 + 1165 + 1170 + 1190
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	Відображається вартість необоротних активів та груп вибуття, що утримуються для продажу, яка визначається відповідно до ПСБО 27
Баланс	1300	Рядок 1095+ 1195+ 1200

Таблиця 2.4

Формування показників Пасиву форми № 1-м Баланс Фінансової звітності малого підприємства

Пасив	Код рядка	Методика формування показника
I. Власний капітал		
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	Кредит 40 «Власний капітал»
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	Кредит 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)»
Усього за розділом I	1495	Рядок 1400 + 1410 + 1415 ± 1420 -1425
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	Кредит 48 «Цільве фінансування і цільові надходження»
III. Поточні зобов'язання		
Короткострокові кредити банків	1600	Кредит 68 «Розрахунки за іншими операціями» (розрахунки за короткостроковими кредитами)
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	Кредит 68 «Розрахунки за іншими операціями» (суми зобов'язань, які утворилися як довгострокові, але з дати балансу підлягають погашенню протягом 12 місяців)
товари, роботи, послуги	1615	Кредит 68 «Розрахунки за іншими операціями» (сума заборгованості постачальникам та підрядникам)
розрахунками з бюджетом	1620	Кредит 68 «Розрахунки за іншими операціями» (заборгованість підприємства з усіх видів платежів до бюджету)
у тому числі з податку на прибуток	1621	Кредит 68 «Розрахунки за іншими операціями» (поточна кредиторська заборгованість з податку на прибуток)
Розрахунками зі страхування	1625	Кредит 66 «Розрахунки за іншими операціями» (єдиний соціальний внесок)
розрахунками з оплати праці	1630	Кредит 66 «Розрахунки за іншими операціями»
Доходи майбутніх періодів	1665	Кредит 69 «Доходи майбутніх періодів»
Інші поточні зобов'язання	1690	Кредит 68 «Розрахунки за іншими

		операціями» (суми зобов'язань, які не включені в інші рядки) Кредит 644 «Податковий кредит»
Усього за розділом III	1695	Рядок 1600 + 1610 + 1615 + 1620 + 1625 + 1630 + 1665 + 1690
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	Відображаються зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, що утримуються для продажу, які визначаються відповідно до П(С)БО 27
Баланс	1900	Рядок 1495 + 1595 + 1695 + 1700

На відміну від Балансу (форми № 1-м), котрий розподілений на актив і пасив, які показують, чим володіє і за рахунок чого, Звіт про фінансові результати (форма № 2-м) розподілений на дохідну і видаткову частину та виділяє окремим рядком безпосередньо фінансовий результат діяльності МП (прибуток або збиток).

У таблиці 2.5 відображено фрагмент облікових даних при формуванні форми № 2-м за 2020 рік.

Таблиця 2.5

**Формування показників форми № 2-м за оборотами доходів і витрат
ТОВ «Персей-Плюс» за 2023 рік**

Проведення (кореспонденція рахунків)	Відображається у рядку ФЗСМП	Сума, тис. грн.
Списано на фінрезультат дохід від реалізації товарів: Дебет 70 Кредит 791	2000	177295,3
Списано на фінрезультат інший операційний дохід: Дебет 71 Кредит 791	2120	7595,8
Списано на фінрезультат собівартість реалізованої продукції: Дебет 791 Кредит 90, 91	2050	125687,7
Списано на фінрезультат інші операційні витрати: Дебет 791 Кредит 96	2180	37416,2
Нараховано податок на прибуток за звітний період: Дебет 791 Кредит 98	2300	283,8
Визначено чистий прибуток після оподаткування: Дебет 791 Кредит 441	2350	1292,9

Звіт про фінансові результати (форма № 2-м) починається із зазначення чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг (тобто зі суми доходу за винятком непрямих податків).

Розглянемо порядок формування показників Звіту про фінансові результати у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Формування показників форми № 2-м Звіту про фінансові результати

Найменування статті	Код рядка	Примітки по заповненню
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	Кредитовий оборот 70 «Доходи від реалізації» Дебет 70 «Доходи від реалізації» Кредит 79 «Фінансові результати»
Інші операційні доходи	2120	Кредитовий оборот 70 «Доходи від реалізації» (відображаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)) Дебет 70 «Доходи від реалізації» Кредит 79 «Фінансові результати»
Інші доходи	2240	Кредитовий оборот 71 «Інші доходи» Дебет 71 «Інші доходи» Кредит 79 «Фінансові результати»
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	Підсумок розраховується за формулою наведеною, в назві статті
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	Дебетовий оборот 90 «Собівартість реалізації» Дебет 79 «Фінансові результати» Кредит 90 «Собівартість реалізації»
Інші операційні витрати	2180	Дебетовий оборот 96 «Інші витрати» (адміністративні витрати, витрати на збут, а також собівартість реалізованих оборотних активів) Дебет 79 «Фінансові результати» Кредит 96 «Інші витрати»
Інші витрати	2270	Дебетовий оборот 96 «Інші витрати» (витрати на сплату відсотків та інші витрати підприємства; втрати від участі в капіталі; собівартість реалізації фінансових інвестицій; втрати від неопераційних курсових різниць тощо) Дебет 79 «Фінансові результати» Кредит 96 «Інші витрати»
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	Підсумок розраховується за формулою, наведеною в назві статті
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	Відображається різниця між чистими доходами та витратами підприємства
Податок на прибуток	2300	Дебетовий оборот 96 «Інші витрати» (сума податку на прибуток за звітний період) Дебет 79 «Фінансові результати» Кредит 98 «Інші витрати»
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	Дебет 79 «Фінансові результати» Кредит 44 «Нерозподілені прибутки (непокріті збитки)»

На відміну від Балансу (форми № 1-м), котрий розподілений на актив і пасив, які показують, чим володіє ТзОВ «БМ&Н» і за рахунок чого, Звіт про фінансові результати (форма № 2-м) розподілений на дохідну і видаткову частину та виділяє окремим рядком безпосередньо фінансовий результат діяльності ТзОВ «БМ&Н» (прибуток або збиток).

2.3. Облікове забезпечення діагностики фінансового стану

Центральне місце у складі інформаційного забезпечення аналізу ефективності діяльності займає обліково-аналітична інформація. Обліково-аналітична інформація містить у собі економічні відомості про осіб, факти, процеси, явища, які відбуваються на підприємстві.

Для ефективного управління господарськими процесами отримана у результаті діяльності інформація повинна мати певний рівень захисту для того, щоб її використання забезпечувало економічну безпеку суб'єкта господарювання. Дана інформація базується на даних бухгалтерського обліку, які фіксують усі господарські операції на підприємстві, а також дані аналізу господарської діяльності.

Саме бухгалтерія знаходиться на стику інформаційних потоків різних підрозділів підприємства і практично тільки вона може формувати інформацію про реальний стан справ суб'єкта господарювання [1].

У теперішніх умовах господарювання важливим для розвитку діяльності є зростання ролі звітних даних, як джерела правдивої, достовірної і об'єктивної інформації про фінансово-господарську діяльність, особливо даних, що відображені у фінансовій звітності, що формується в системі фінансового обліку, як складової частини системи обліково-аналітичної безпеки підприємства. Усі нам відомі реєстри синтетичного і аналітичного обліку та фінансової звітності містять цілий ряд показників, які

певним чином між собою взаємопов'язані і тим самим надають інформацію про виробничо-господарську діяльність [2,4].

Але окрім даних отриманих за допомогою бухгалтерського обліку, в аналізі господарської діяльності також широко застосовується планова інформація і статистична (дані статистичного обліку) та інші види управлінського спрямування, до їх складу можна віднести: оперативну, фінансову, статистичну, технічну, технологічну, соціальну та інші види інформації, що необхідні для здійснення детального аналізу. Найбільшу питому вагу для здійснення діагностики підприємства є дані бухгалтерського обліку, а саме фінансової звітності. Лише за допомогою поєднання всі видів інформації досягається можливість зробити висновки фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому [8].

Механізмом функціонування системи обліково-аналітичного-забезпечення діагностики фінансового стану підприємства є сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів і засобів, за допомогою яких здійснюється ціле направлення діяльності в області обліково-аналітичного забезпечення діагностики фінансового стану підприємства.

Механізм функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення діагностики фінансового стану забезпечує: збір інформації; способи узагальнення інформації; оцінку достовірності інформації та її аналіз; технологічне подання інформації користувачам; достовірне визначення рівня і стану економічної безпеки підприємства [9].

Механізм функціонування системи обліково-аналітичного-забезпечення економічної безпеки містить такі складові: правову; методичну; технологічну; організаційну; інформаційну.

Обліково-аналітичне забезпечення є складовою інформаційного забезпечення підприємства і представляє собою цілісну інформаційну систему, де головним є забезпечення якісною та своєчасною економічною інформацією зацікавлених у цьому користувачів.

Відповідно до цього визначення обліково-аналітична інформація має відповідати таким вимогам [25]:

1. Достовірність – основна якісна характеристика, яка впливає на зниження ризику впливу зовнішніх та внутрішніх загроз на економічну безпеку.

2. Точність (не допускається неоднозначне тлумачення).

3. Своєчасність. Отримана інформація є корисною для прийняття управлінського рішення і використана перш ніж вона втратить здатність впливати на рішення.

4. Ретроспективність – характеризує події, факти, явища, які вже відбулися, на які вже неможливо вплинути, змінити їх хід і наслідки.

5. Адекватність (відповідає певному процесу, реальному становищу об'єкта управління та інші).

6. Цінність (знижує стан невизначеності про об'єкт, суб'єкт).

7. Стислість (лаконічність) – максимально вичерпна та легкодоступна для сприйняття.

8. Релевантність – майбутня (прогностична) інформація, яка може бути змінена під впливом певних управлінських рішень. Саме таку інформацію надає управлінський (внутрішньогосподарський) облік.

9. Закритість (конфіденційність) – не тільки для зовнішніх, але і для внутрішніх користувачів, які не мають прямого відношення до вирішення тої чи іншої проблеми. Містить дані, що є комерційно. таємницею.

10. Повнота – відображає усі факти господарської діяльності на основі дотримання принципу раціонального ведення обліку та аналізу – затрати на облік і аналіз менші за

вигоди від використання обліково-аналітичної інформації, її кількість (інформативність) достатня для прийняття рішення.

11. Конкуレントоздатність – обліково-аналітична інформація виступає додатковим корпоративним ресурсом підприємства, без якого функціонування системи забезпечення економічної безпеки неможливе.

Дослідження суб'єктів обліково-аналітичного забезпечення залежно від виду інформації (облікова або аналітична) дозволяє визначити відмінності в групах користувачів. Інформація фінансового обліку використовується зовнішніми і внутрішніми користувачами. Діагностику фінансового стану підприємства можна проводити за такими видами: експрес-діагностика; поглиблена діагностика. Порівняємо дані види на основі певних критеріїв (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Порівняльна характеристика видів проведення діагностики фінансового стану підприємства

Критерії оцінки	Експрес-діагностика	Поглиблена діагностика
Терміни проведення	Швидке проведення	Тривале здійснення перевірки
Дані, що використовуються для здійснення діагностики	Фінансова звітність, дані бухгалтерського обліку, первинні документи, зведені відомості, реєстри обліку.	Фінансова звітність, дані бухгалтерського обліку, первинні документи, зведені відомості, реєстри обліку, дані управлінського обліку, статистична звітність
Мета	1. Загальна оцінка діяльності підприємства, його фінансового стану. 2. Виявлення «слабких місць» і напрямів подальшого поглибленого оцінювання. 3. Визначення тенденції зміни показників. 4. Узагальнення результатів оцінки фінансового стану та стійкості підприємства	1. Детальна характеристика майнового і фінансового стану підприємства, результатів його діяльності у минулому і звітному періодах. 2. Виявлення конкретних причин порушення; 3. Розробка рекомендації, щодо покращення.
Прийоми, що використовуються при діагностиці	Вертикальний дозволяє зробити висновок про структуру балансу в поточному стані, а також проаналізувати динаміку цієї структури. Горизонтальний аналіз означає метод співставлення значень однакових показників протягом певного часового періоду.	Поглиблений аналіз фінансового стану передбачає розрахунок аналітичних коефіцієнтів, що дозволить оцінити різні сторони діяльності підприємства: майновий стан, ліквідність і платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність, рентабельність та ін.
Подальші цілі	Дозволяє з'ясувати основні тенденції фінансово-господарської діяльності та на їх основі, визначити пріоритетні напрями подальшого поглибленого оцінювання.	Конкретизує і доповнює окремі процедури експрес-аналіз.

Аналітична інформація найчастіше застосовується для аналізу фінансового стану та фінансово-господарської діяльності з метою визначення відхилень в поточній діяльності та прийняття рішень у майбутньому. Цінність обліково-аналітичного забезпечення полягає в тому, що обліково-аналітична інформація, сформована з використанням як методів бухгалтерського обліку (спостереження, вимірювання, реєстрація, групування, класифікація й узагальнення), так й економічного аналізу (порівняння, елімінування, статистичні, балансові та ін.).

Вказані види діагностики забезпечують комплексний аналіз фінансового стану підприємства.

Виділяють наступні форм проведення діагностики фінансового стану суб'єкта господарювання:

- оцінювання діяльності підприємств, іншими словами, проведення аналізу показників, що визначають ефективність діяльності, згідно зі стратегічними цілями підприємства;
- здійснення експрес-діагностики фінансового стану підприємства, тобто проведення аналізу системи взаємопов'язаних показників, які визначають загальний фінансовий стан діяльності підприємства;
- здійснення контролю фінансових показників, що визначають наслідки фінансової діяльності, для нейтралізації негативної динаміки.

Не існує універсальної системи діагностики фінансового стану, яка б відповідала всім вимогам, які ставляться підприємством, бо кожен суб'єкт самостійно встановлює мету даного аналізу відповідно до існуючих на ньому чинників, які можуть призвести до погіршення фінансового стану. Також необхідно зазначити, що зміни стосуються і переліку множини оцінювальних показників, які змінюються в залежності від галузевого клімату, її специфіки, умов функціонування та впливу середовища.

Алгоритм дій для підтримки фінансового стану:

- розробка заходів, що дозволяють зменшити вразливості підприємства від зовнішнього середовища;

- розробка планів, що дозволять протистояти наслідкам при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їхнього забезпечення;

- впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації;

- координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами.

План дій щодо поліпшення фінансового стану підприємства повинен ґрунтуватися на даних діагностики, за допомогою якої були виявлені недоліки і на які необхідно звернути в першу чергу. Так, як проведення аналізу включає у себе дослідження окремих показників, які характеризують певні сторони діяльності та стану функціонування підприємства, необхідно формувати план дій відповідно до покращення саме вихідних даних.

Початковим етапом у поліпшенні фінансового стану підприємств є знаходження оптимального відношення власного і позикового капіталу.

Оптимізація ліквідності підприємства здійснюється за рахунок механізму фінансової стабілізації – системи заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого, мінімізації запасів незавершеного виробництва, та збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.

Для підприємства першочерговим етапом стабілізації фінансового стану є досягнення такого рівня фінансової стійкості, як досягнення повного самофінансування виробничо-господарської діяльності у режимі простого відтворення.

Тобто, необхідно досягти такого рівня стабілізації при якому забезпечується стійкість, як противага зниження об'ємів виробництва і руйнування ресурсного потенціалу. Більш досконалим етапом стабілізації фінансового стану є забезпечення такої фінансової стійкості, яка зумовлює поступовий економічний ріст і перехід до розширеного відтворення. Важливим

моментом є забезпечення стійкості фінансового стану підприємства, що зазвичай залежить від обсягу отриманого прибутку, що має забезпечувати зміцнення матеріально-технічної бази та приріст фінансової ресурсів.

Немало важливим є оптимізація оборотних коштів. Це ще один спосіб поліпшити фінансовий стан компанії за рахунок прискорення обороту коштів компанії та зменшення виробничих витрат або надання послуг без втрати якості.

Окрім фінансових методів, що застосовуються для поліпшення фінансового стану компанії, застосовуються також економічні методи, що мають опосередкований вплив на фінансовий стан компанії. Одним з найважливіших способів є оптимізація економічних та загальних бізнес-процесів є поліпшення якості товару чи послуги, які компанія пропонує споживачам та збільшення доходу від реалізації продукції.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ТА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Аналітичне забезпечення та практичні аспекти діагностики ділової активності підприємства

Аналітичне забезпечення та діагностика ділової активності підприємства є важливими складовими управління та планування. Вони включають комплекс методів, інструментів та процесів, що дозволяють керівникам підприємства приймати обґрунтовані рішення, спрямовані на підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Аналітичне забезпечення охоплює збір, обробку та аналіз даних про різні аспекти діяльності підприємства, включаючи фінансові, економічні, виробничі та маркетингові показники. Основні етапи аналітичного забезпечення включають:

1. Збір даних: накопичення інформації з внутрішніх та зовнішніх джерел, таких як бухгалтерські звіти, ринкові дослідження, статистичні дані та інші джерела.
2. Обробка даних: систематизація, сортування та приведення даних до єдиного формату, що дозволяє полегшити їх подальший аналіз.
3. Аналіз даних: використання різних методів, таких як фінансовий аналіз, SWOT-аналіз, PEST-аналіз, аналіз витрат та вигод, для оцінки поточного стану підприємства та прогнозування майбутніх тенденцій.
4. Прийняття рішень: базується на результатах аналізу та включає розробку стратегій і планів для досягнення поставлених цілей.

Діагностика ділової активності дозволяє оцінити ефективність поточної діяльності підприємства та виявити проблеми, що заважають його розвитку. Основні методи діагностики включають:

1. **Фінансовий аналіз:** оцінка фінансових показників підприємства, таких як рентабельність, ліквідність, платоспроможність та ефективність використання ресурсів.
2. **Аналіз бізнес-процесів:** оцінка ефективності та продуктивності основних бізнес-процесів підприємства, включаючи виробництво, продажі, логістику та інші.
3. **SWOT-аналіз:** визначення сильних та слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз зовнішнього середовища.
4. **PEST-аналіз:** оцінка політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів, що впливають на діяльність підприємства.
5. **Аналіз конкурентоспроможності:** вивчення позицій підприємства на ринку відносно конкурентів, визначення його конкурентних переваг та слабких місць.

Існує багато інструментів, які допомагають в аналітичному забезпеченні та діагностиці ділової активності підприємства: фінансові звіти; Аналіз коефіцієнтів (рентабельність, ліквідність, оборотність активів), програмне забезпечення (ERP-системи, CRM-системи, спеціалізовані програми для фінансового аналізу та бізнес-інтелекту), методики стратегічного аналізу (Модель Портера, матриця БКГ, аналітичні ієрархії).

Аналітичне забезпечення та діагностика ділової активності підприємства дозволяють керівництву об'єктивно оцінити стан підприємства, розробити ефективні стратегії та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Це сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства та його конкурентоспроможності на ринку.

Варто зазначити, що єдина методика для оцінки ділової активності відсутня: оцінювання проводиться шляхом дослідження відповідності "золотому правилу", порівняння стану дебіторської та кредиторської заборгованості, аналізу оборотності активів і капіталу, а також рентабельності.

Аналіз ділової активності дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання

фінансових ресурсів підприємства. Аналіз здійснюється за допомогою коефіцієнтів оборотності (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Динаміка показників ділової активності ТОВ «Персей-Плюс»

№ з/п	Показник	Роки			Абсолютне відхилення 2023 від	
		2021	2022	2023	2021	2022
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	86678,1	142783,4	177295,3	+90617,2	+34511,9
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	33429,2	86293,1	125687,7	+92258,5	+39394,6
3	Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	53248,9	56490,3	51607,6	-1641,3	-4882,7
4	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	454,5	977,8	1292,9	+838,4	+315,1
5	Середньорічний залишок оборотних активів, тис. грн.	27545,2	52685,8	54613,0	+27067,8	+1927,1
6	Оборотність активів (оборотів), ресурсовіддача	3,15	2,71	3,25	+0,1	+0,54
7	Коефіцієнт оборотності обігових коштів	9,77	10,99	8,32	+1,22	-2,67
8	Період одного обороту обігових коштів	36,85	32,76	43,27	-4,09	+10,51
9	Коефіцієнт оборотності запасів	21,42	27,86	29,69	+6,44	+1,83
10	Період одного обороту запасів	16,81	12,92	12,13	-3,89	-0,79
11	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	104,77	156,22	207,27	+51,45	+51,05
12	Період погашення дебіторської заборгованості	3,44	2,30	1,74	-1,14	-0,56
13	Коефіцієнт оборотності готової продукції	37,05	208,60	214,73	+171,55	+171,55
14	Період погашення кредиторської заборгованості	55,63	46,49	43,98	-9,14	-2,51
15	Період операційного циклу (днів)	114	133	111	-3	-22
16	Коефіцієнт оборотності власного капіталу (оборотність)	4,56	4,75	4,32	+0,19	-0,43

Аналіз абсолютних відхилень показників ділової активності ТОВ «Персей-Плюс» дозволяє зробити діагностичну оцінку щодо змін в ефективності діяльності підприємства. Розглянемо кожен показник окремо та дамо оцінку виявлених змін.

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції: абсолютне відхилення 2023 від 2021 + 90 617,2 тис. грн та 2023 від 2022 + 34 511,9 тис. грн. Значне зростання виручки свідчить про зростання продажів та можливе розширення ринків збуту або підвищення цін на продукцію.

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг): абсолютне відхилення 2023 від 2021 +92 258,5 тис. грн. та 2023 від 2022 +39394,6 тис. грн. Зростання собівартості свідчить про збільшення витрат на виробництво, що може бути результатом зростання цін на сировину, матеріали або підвищення витрат на оплату праці.

Валовий прибуток (збиток): абсолютне відхилення 2023 від 2021 - 1641,3 тис. грн. та 2023 від 2022 - 4882,7 тис. грн. Зниження валового прибутку вказує на погіршення рентабельності виробництва, що може бути наслідком зростання собівартості продукції.

Чистий прибуток (збиток): абсолютне відхилення 2023 від 2021 +838,4 тис. грн. та 2023 від 2022 +315,1 тис. грн. Зростання чистого прибутку є позитивним сигналом і свідчить про покращення загальної фінансової ефективності підприємства.

Середньорічний залишок оборотних активів: абсолютне відхилення 2023 від 2021 +27 067,8 тис. грн. та 2023 від 2022 +1927,1 тис. грн. Збільшення оборотних активів може свідчити про накопичення запасів або зростання дебіторської заборгованості.

Оборотність активів (обороті), ресурсовіддача: абсолютне відхилення 2023 від 2021:+0,1 та 2023 від 2022 +0,54. Покращення оборотності активів вказує на ефективніше використання активів для генерації доходів.

Коефіцієнт оборотності обігових коштів: абсолютне відхилення 2023 від 2021 -1,45 та 2023 від 2022 -2,67. Зниження коефіцієнта свідчить про менш ефективне використання обігових коштів.

Період одного обороту обігових коштів: абсолютне відхилення 2023 від 2021 +6,42 дні та 2023 від 2022 +10,51 дні. Збільшення періоду обороту обігових коштів вказує на зниження швидкості обігу коштів, що може вплинути на ліквідність.

Коефіцієнт оборотності запасів: абсолютне відхилення 2023 від 2021: + 8,27 та 2023 від 2022 +1,83. Зростання коефіцієнта оборотності запасів вказує на ефективніше управління запасами.

Період одного обороту запасів: абсолютне відхилення 2023 від 2021 - 4,68 дні та 2023 від 2022 - 0,79 дні. Скорочення періоду обороту запасів є позитивним показником і свідчить про швидший обіг запасів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості: абсолютне відхилення 2023 від 2021 +102,5 та 2023 від 2022 +51,05. Зростання коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості вказує на швидше отримання платежів від клієнтів.

Період погашення дебіторської заборгованості: абсолютне відхилення 2023 від 2021 -1,7 дні та 2023 від 2022 -0,56 дні. Скорочення періоду погашення дебіторської заборгованості є позитивним для грошових потоків підприємства.

Коефіцієнт оборотності готової продукції: абсолютне відхилення 2023 від 2021+177,68 та 2023 від 2022 +6,13. Значне зростання коефіцієнта оборотності готової продукції свідчить про швидший продаж продукції.

Період погашення кредиторської заборгованості: абсолютне відхилення 2023 від 2021 -11,65 дні та 2023 від 2022 -2,51 дні. Зменшення періоду погашення кредиторської заборгованості може свідчити про швидше погашення боргів, що покращує кредитоспроможність підприємства.

Період операційного циклу (днів): абсолютне відхилення 2023 від 2021 -3 дні та 2023 від 2022 -22 дні. Скорочення періоду операційного циклу свідчить про підвищення операційної ефективності підприємства.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу (оборотність): абсолютне відхилення 2023 від 2021 -0,24 та 2023 від 2022 -0,43. Зниження коефіцієнта оборотності власного капіталу може вказувати на зниження ефективності використання власного капіталу для генерації доходів.

Підприємство ТОВ «Персей-Плюс» показує як позитивні, так і негативні тенденції у своїй діяльності. Зростання виручки та чистого прибутку свідчить про успішний розвиток, проте зниження валового прибутку і ефективності використання обігових коштів викликає занепокоєння. Поліпшення оборотності запасів та дебіторської заборгованості вказує на ефективне управління активами, але необхідно звернути увагу на збільшення собівартості продукції та зниження рентабельності виробництва.

Визначення різних показників рентабельності є ключовим аспектом при діагностиці ділової активності, оскільки вони надають комплексне уявлення про ефективність використання ресурсів та генерацію прибутку.

Показники рентабельності допомагають виявити потенційні проблеми або можливості для покращення. Наприклад, чистий прибуток до виручки вказує на ефективність управління витратами та доходами, а рентабельність активів - на ефективність використання активів для генерації прибутку.

Також важливо аналізувати рентабельність капіталу, оскільки це вказує на здатність компанії генерувати прибуток від інвестованого капіталу.

Таким чином, визначення різних показників рентабельності є важливою складовою аналізу ділової активності і дозволяє забезпечити здоровий фінансовий стан підприємства.

Факторний аналіз рентабельності - це метод дослідження, що визначає вплив різних факторів на рівень рентабельності підприємства. Основна ідея полягає в тому, щоб виявити та виміряти вплив різних факторів, таких як

витрати, ціни, обсяги продажів, ефективність використання ресурсів тощо, на рентабельність бізнесу.

Таблиця 3.2

Дані для факторного аналізу рентабельності ТОВ «Персей-Плюс», тис.грн.

Показники	Роки			Абсолютний приріст (відхилення), тис.грн.	
	2021	2022	2023	2022/ 2021	2023 / 2022
Всього доходів	90755,0	155629,3	185861,6	+64874,3	+30232,3
Всього витрат	90200,7	154436,9	184284,9	+64236,2	+29848,0
Чистий прибуток	454,5	977,8	1292,9	+523,3	+315,1
Витрати на гривню доходу, грн./грн.	198,5	157,9	142,5	-40,6	-15,4

Суть факторного аналізу полягає у використанні статистичних методів для виявлення і оцінки впливу кількох змінних (факторів) на один або кілька показників рентабельності. Для цього використовуються різні моделі, такі як множинна регресія, аналіз дисперсії, кореляційний аналіз тощо.

Процес факторного аналізу включає такі кроки:

1. Визначення факторів: вибір факторів, які можуть впливати на рентабельність підприємства. Це можуть бути фінансові показники (наприклад, витрати, ціни, обсяги продажів), економічні чинники (інфляція, кон'юнктура ринку), або фактори зовнішнього середовища (політичні, соціальні, технологічні).
2. Збір та обробка даних: збір даних про значення факторів та відповідні значення показників рентабельності.
3. Побудова моделі: використання статистичних методів для розробки математичної моделі, що описує взаємозв'язки між факторами та показниками рентабельності.
4. Аналіз результатів: оцінка статистичної значущості впливу кожного фактора на рентабельність. Виявлення основних факторів, що впливають на рентабельність, та їх відносний внесок.
5. Інтерпретація та використання результатів: розуміння виявлених впливів і прийняття управлінських рішень на основі цих результатів.

Наприклад, розробка стратегій для оптимізації витрат, підвищення цін, розширення продажів тощо.

Таблиця 3.3

Факторний аналіз показників рентабельності

Показники	Роки		Абсолютний приріст (відхилення), +,- 2023 / 2022
	2022	2023	
Коефіцієнт співвідношення витрат	2,85	2,01	-0,84
Зміна прибутку за рахунок зміни витрат, тис. грн.	-4104,73	-2243,82	1 860,91
Коефіцієнт співвідношення доходів	2,98	2,12	-0,86
Зміна прибутку за рахунок зміни доходу тис. грн.	-298,41	-242,97	55,44
Зміна прибутку за рахунок зміни витрат на 1 гривню доходу, тис. грн.	14 061,14	11448,79	-2612,35
Загальна сума впливу факторів, тис.грн.	9 658	8 962	-696

Поточна динаміка витрат так вплинула на прибуток протягом періоду 2021 - 2023 рр.: $(-2\,224 - 0) * ((182\,997 + 9\,671 + 11\,691 + 3\,684 + 977 + 0 + 16 + 0 + 1\,492) / (92\,161 + 4\,210 + 6\,324 + 1\,660 + 441 + 0 + 1 + 0 + 0) - 1) = -2\,243,82$ тис. грн.

Прибуток змінився через зміну доходу протягом періоду 2021 - 2023 рр. на: $(-2\,224 - 0) * (((211\,187 + 5\,028 + 0 + 0 + 1\,051 + 0) / (98\,027 + 4430 + 0 + 0 + 116 + 0)) - ((182\,997 + 9\,671 + 11\,691 + 3\,684 + 977 + 0 + 16 + 0 + 1\,492) / (92161 + 4\,210 + 6\,324 + 1\,660 + 441 + 0 + 1 + 0 + 0))) = -242,97$ тис. грн.

Частка витрат в доходах привела до зміни прибутку на: $((211\,187 + 5\,028 + 0 + 0 + 1051 + 0) * ((92\,161 + 4\,210 + 6\,324 + 1\,660 + 441 + 0 + 1 + 0 + 0) / (98\,027 + 4\,430 + 0 + 0 + 116 + 0) - (182\,997 + 9\,671 + 11691 + 3\,684 + 977 + 0 + 16 + 0 + 1\,492) / (211\,187 + 5\,028 + 0 + 0 + 1\,051 + 0))) = 11448,79$ тис. грн.

Сума впливу всіх факторів становить: $(6738 - 0) - (-2\,224 - 0) = 8962$ тис. грн.

Таблиця 3.4

Оцінка факторів рентабельності за п'ятифакторною моделлю

Показники	Роки			Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022
Чистий прибуток	454,5	977,8	1292,9	+523,3	+315,1
Власний капітал	809,8	1787,6	3080,5	+977,8	+1292,9
ЕВТ	2 224	7718	8230	9 942	512
ЕВІТ	1783	9305	9207	11088	98
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	86678,1	142783,4	177295,3	+90617,2	+34511,9
Активи	123856,6	164057,9	130675,0	+40201,3	-33382,9

Факторний аналіз рентабельності дозволяє керівництву зрозуміти, які чинники впливають на фінансовий результат підприємства та приймати обгрунтовані рішення для покращення ефективності бізнесу.

3.2. Аналітичне забезпечення та практичні аспекти діагностики фінансового стану підприємства

Аналітичне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства це комплекс інструментів та методів, які використовуються для глибокого аналізу фінансової діяльності підприємства з метою отримання об'єктивної та повної оцінки його фінансового стану. Основні аспекти аналітичного забезпечення включають збір, обробку, аналіз та інтерпретацію фінансової інформації з метою виявлення тенденцій, ризиків та можливостей для підприємства.

Аналітичне забезпечення включає в себе використання різноманітних фінансових та статистичних методів, таких як різні види відносних та абсолютних показників, регресійний аналіз, факторний аналіз, аналіз часових рядів тощо.

Важливим аспектом аналітичного забезпечення є використання спеціалізованих програмних засобів, які дозволяють автоматизувати обробку та аналіз великих обсягів фінансової інформації. Такі програми можуть включати

в себе фінансові пакети, бізнес-інтелект платформи, аналітичні середовища, веб-додатки та інші інструменти.

Аналітичне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства дозволяє виявити потенційні проблеми та ризики, визначити чинники, які впливають на фінансову продуктивність, і розробити стратегії для підвищення ефективності та стійкості фінансового стану підприємства. Аналітичне забезпечення також може включати в себе використання прогнозних моделей та сценарійних аналізів для оцінки можливих варіантів розвитку подій і їх впливу на фінансову ситуацію підприємства.

Експрес-аналіз фінансового стану полягає у швидкій оцінці ключових показників фінансової діяльності підприємства для отримання загального уявлення про його фінансове здоров'я.

Першим кроком у експрес-аналізі є вибір основних фінансових показників, які найкраще відображають фінансове положення підприємства. До них можуть відноситися виручка, прибуток, ліквідність, рентабельність та ефективність використання активів.

Після вибору показників збираються відповідні дані за останні роки. Далі проводиться обчислення необхідних показників, які допоможуть зрозуміти фінансовий стан компанії.

Одним з ключових етапів експрес-аналізу є порівняння отриманих показників з аналогічними даними з попередніх років або з галузевими середніми. Це дозволяє виявити тенденції та зрозуміти динаміку фінансових показників. Після аналізу результатів робиться висновок про фінансове становище підприємства та ідентифікуються його сильні та слабкі сторони.

На основі отриманих даних можуть формулюватися рекомендації щодо подальшого управління фінансами та стратегії розвитку. Експрес-аналіз може бути виконаний швидко, зазвичай за короткий період часу, що робить його корисним інструментом для швидкого прийняття управлінських рішень. Важливою складовою процесу є перевірка точності та достовірності даних, щоб уникнути помилкових висновків. Експрес-аналіз може використовуватися як

самостійний інструмент або як початковий етап більш детального фінансового аналізу. Його результати можуть бути корисними для керівництва підприємства, інвесторів, аналітиків, аудиторів та інших зацікавлених сторін.

Таблиця 3.2

Експрес-аналіз фінансового стану ТОВ «Персей-Плюс»

Показники	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення, 2023 від	
				2021	2022
Частка основних засобів в активах	0,76	0,61	0,59	-0,15	-0,03
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,18	0,18	0,17	0	-0,01
Оборотність активів (обороти), ресурсовіддача, коефіцієнт трансформації	3,15	2,71	3,25	+0,1	+0,54
Фондовіддача	1,32	1,64	2,01	+0,69	+0,37
Коефіцієнт оборотності запасів (обороти)	21,42	27,86	29,69	+6,44	+1,83
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороти)	104,77	156,22	207,27	+51,45	+51,05
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	-0,66	0,46	0,32	-1,12	-0,15
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,73	0,63	0,54	-0,1	-0,09
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,77	0,81	0,75	0,04	-0,06
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	0,7	1,67	1,4	0,97	-0,27
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0,01	0,03	0	0,02	-0,02
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0,72	0,49	0,37	-0,23	-0,12

Проаналізуємо тенденції змін показників експрес-аналізу фінансового стану ТОВ «Персей-Плюс» за 2021-2023 рр..

Частка основних засобів в активах зменшилася з 0,76 в 2021 році до 0,59 в 2023 році, відбувшись на 0,15 порівняно з 2021 роком та на 0,03 порівняно з 2022 роком. Зменшення цього показника може вказувати на збільшення ролі оборотних активів або зменшення вартості основних засобів. Це може свідчити про зміни в стратегії розвитку компанії, наприклад, зростання уваги до оперативної діяльності.

Коефіцієнт зносу основних засобів залишився стабільним на рівні 0,17 в 2023 році порівняно з 2022 роком, але зменшився на 0,01 порівняно з 2021

роком. Зменшення цього показника може вказувати на більш ефективне використання основних засобів, що може позитивно вплинути на операційну прибутковість.

Оборотність активів (обороті) зросла з 2,71 в 2022 році до 3,25 в 2023 році, збільшившись на 0,1 порівняно з 2021 роком та на 0,54 порівняно з 2022 роком. Зростання цього показника свідчить про більш ефективне використання активів компанії для генерації виручки, що може позитивно вплинути на прибуток.

Фондовіддача значно зросла з 1,64 в 2022 році до 2,01 в 2023 році, збільшившись на 0,69 порівняно з 2021 роком та на 0,37 порівняно з 2022 роком. Збільшення цього показника означає, що компанія ефективно використовує свій капітал для генерації прибутку.

Коефіцієнт оборотності запасів зросла з 27,86 в 2022 році до 29,69 в 2023 році, збільшившись на 6,44 порівняно з 2021 роком та на 1,83 порівняно з 2022 роком. Зростання цього показника може вказувати на ефективніше управління запасами, що може зменшити витрати та покращити ліквідність.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зросла з 156,22 в 2022 році до 207,27 в 2023 році, збільшившись на 51,45 порівняно з 2021 роком та на 51,05 порівняно з 2022 роком. Збільшення цього показника може свідчити про поліпшення управління видачею кредитів та збільшення обсягів продажів.

Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів зменшився з 0,46 в 2022 році до 0,32 в 2023 році, відбувшись на 1,12 порівняно з 2021 роком та на 0,15 порівняно з 2022 роком. Падіння цього показника може вказувати на проблеми з ліквідністю та здатністю погашати поточні зобов'язання.

Коефіцієнт фінансової незалежності зменшився з 0,63 в 2022 році до 0,54 в 2023 році, відбувшись на 0,1 порівняно з 2021 роком та на 0,09 порівняно з 2022 роком. Коефіцієнт фінансової стійкості зменшився з 0,81 в 2022 році до 0,75 в 2023 році, відбувшись на 0,04 порівняно з 2021 роком та на 0,06 порівняно з

2022 роком. Падіння цих показників може вказувати на зростання фінансових ризиків та зменшення стабільності компанії.

Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття) зменшився з 1,67 в 2022 році до 1,4 в 2023 році, відбувшись на 0,97 порівняно з 2021 роком та на 0,27 порівняно з 2022 роком. Зміни в цих показниках можуть вказувати на зміни в здатності компанії задовольняти свої поточні зобов'язання.

1. Коефіцієнт ліквідності абсолютної зменшився з 0,03 в 2022 році до 0 в 2023 році, відбувшись на 0,02 порівняно з 2021 роком та на 0,02 порівняно з 2022 роком.

Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості зменшилось з 0,49 в 2022 році до 0,37 в 2023 році, відбувшись на 0,23 порівняно з 2021 роком та на 0,12 порівняно з 2022 роком. Падіння цього показника може вказувати на проблеми з управлінням кредиторською заборгованістю та може вплинути на платіжний баланс компанії.

Ці зміни вказують на певні тенденції в розвитку підприємства, такі як зміна структури активів, покращення оборотності, збільшення обсягів дебіторської заборгованості та зменшення ліквідності.

Загалом, зміни в цих показниках можуть мати різні впливи на фінансовий стан підприємства, включаючи його ліквідність, стабільність та рентабельність. Важливо враховувати ці тенденції при розробці стратегій управління та прийнятті управлінських рішень.

3.3. Моделі діагностики банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства

Діагностика банкрутства переважно має декілька рівнів і спирається на моніторинг внутрішніх явищ фірми, помітних зсередини. Зазвичай, система діагностики банкрутства складається з двох частин: експрес-діагностика банкрутства та фундаментальна діагностика банкрутства.

Основною метою експрес-діагностики банкрутства є раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства та попередня оцінка масштабів кризового його стану. Експрес-діагностика банкрутства характеризує систему регулярної оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, що здійснюється на базі даних його фінансового обліку за стандартними алгоритмами аналізу, постійного моніторингу фінансового стану підприємства. Методика експрес-діагностики може трактуватися як універсальна, що майже не залежить від специфічних характеристик підприємства.

На відміну від експрес-діагностики, фундаментальна діагностика, орієнтована на специфіку конкретного підприємства, ураховує його відмінності.

Але часто підприємства потрапляють у пастку вибору: фундаментальна діагностика потребує досить значного часу та зусиль з боку працівників-аналітиків, вона коштовна й не зовсім оперативна; натомість експрес-діагностика вимагає набагато менше часу та коштів, проте не враховує важливих чинників стосовно специфіки діяльності підприємств, не є ґрунтовною та докладною, а відтак не може забезпечити впевненість у правильності розрахунків.

Для прогнозування банкрутства у світовій практиці використовується система моделей, розроблених західними спеціалістами.

Найбільш відомою є двофакторна модель Е. Альтмана, п'ятифакторна модель Е. Альтмана, модель У. Бівера, модель Г. Спрінґейта, модель Р.Таффлера та ін.

За двофакторною моделлю Е.Альтмана ймовірність банкрутства є дуже малою за будь-якого від'ємного значення коефіцієнта Z і великою – якщо $Z > 1$.

Проводячи оцінку ймовірності банкрутства за допомогою коефіцієнта Е. Альтмана слід врахувати, що у зарубіжних країнах і в Україні існують різні критерії визнання підприємств банкрутами. Ступінь імовірності банкрутства в цьому випадку визначається за шкалою, наведено у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Оцінка ймовірності банкрутства та рівня економічної безпеки підприємства за допомогою моделі Z-рахунку Е. Альтмана

Значення коефіцієнта Е. Альтмана	Імовірність банкрутства	Рівень фінансової безпеки
менше 1,2	Дуже висока	Дуже низький
від 1,21 до 2,04	Висока/Середня	Низький
від 2,05 до 2,9	Середня/Можлива	Середній
більше 2,9	Низька/Дуже низька	Дуже високий

Таблиця 3.4

Двофакторна модель Е. Альтмана

Показники	2021 рік	2022 рік	2023 рік
Відношення суми оборотних коштів до суми поточних зобов'язань (коефіцієнт покриття)	1,10	1,02	1,00
Відношення суми всіх зобов'язань до сукупного капіталу (коефіцієнт концентрації позикового капіталу)	0,82	0,95	0,96
Z	-1,09388	-0,932722	-0,90546

Отримані значення дозволяють стверджувати, що вірогідність банкрутства є низькою, оскільки розраховані коефіцієнти є від'ємними.

Двофакторна модель Альтмана:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * КП + 0,579 * КФЗ$$

де КП - коефіцієнт покриття (поточної ліквідності),

КФЗ - коефіцієнт фінансової залежності (коефіцієнт концентрації позикового капіталу).

$$Z_{2021} = -0,3877 - 1,0736 * 1,10 + 0,579 * 0,82 = -1,09388.$$

$$Z_{2022} = -0,3877 - 1,0736 * 1,02 + 0,579 * 0,95 = -0,932722.$$

$$Z_{2023} = -0,3877 - 1,0736 * 1,00 + 0,579 * 0,96 = -0,90546.$$

Отримані значення (всі менше 1,2) за моделлю Z-рахунку Е. Альтмана засвідчують, що імовірність банкрутства досліджуваного підприємства дуже висока, відповідно рівень фінансової безпеки дуже низький.

Таблиця 3.5

П'ятифакторна модель Альтмана

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +,-	
	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023/ 2022
Оборотний капітал до суми активів підприємства	0,07	0,18	0,39	0,11	0,21
Співвідношення нерозподіленого прибутку до суми активів	0,17	0,25	0,41	0,08	0,16
Співвідношення прибутку до оподаткування до суми активів	-0,19	0,2	0,21	0,39	0,01
Співвідношення власного капіталу до заборгованості (фінансова структура)	0,22	0,34	0,76	0,12	0,42
Співвідношення доходу до суми активів	8,34	7,78	5,33	-0,56	-2,45
Z	8	8,86	6,89	0,86	-1,97

У 2023 р. значення показника Z становило: $0,717 * ((37\ 941 - 22\ 484) / 39\ 639) + 0,847 * (16\ 155 / 39\ 639) + 3,107 * (8\ 230 / 39\ 639) + 0,42 * (17\ 155 / (0 + 22\ 484)) + 0,995 * (211\ 187 / (39\ 639)) = 6,89$, що засвідчує фінансову стабільність.

Модель У.Бівера, який запропонував п'ятифакторну систему для оцінки фінансового стану підприємства з метою діагностики банкрутства. Ця модель містить такі індикатори: рентабельність активів, питома вага позикових коштів у пасивах, коефіцієнт поточної ліквідності, частка оборотного капіталу в активах, коефіцієнт У.Бівера, який визначається за формулою:

$KB = (ЧП + А) : ЗК$, де ЧП – річна величина чистого прибутку підприємства, А- сума амортизації (річний обсяг), ЗК-позиковий капітал.

$$KB_{2021} = 0,17.$$

$$KB_{2022} = 0,10.$$

$$KB_{2023} = 0,21.$$

Розраховані значення коефіцієнта є нижчими від 0,4, що означає високу ймовірність банкрутства.

Модель Г.Спрінгейта має вигляд: $Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$,

де А - частка власного оборотного капіталу в активах підприємства;

В – рентабельність активів;

C – відношення прибутку до оподаткування до поточних зобов'язань;
D – відношення обсягу продажів до загальної величини активів підприємства.

Критичне значення Z для цієї моделі 0,862.

$$Z_{2021} = 1,03 * 0,56 + 3,07 * 0,49 + 0,66 * 1,19 + 0,4 * 9,66 = 0,735.$$

$$Z_{2022} = 1,03 * 0,54 + 3,07 * 0,40 + 0,66 * 0,96 + 0,4 * 4,94 = 0,394.$$

$$Z_{2023} = 1,03 * 0,57 + 3,07 * 0,23 + 0,66 * 0,73 + 0,4 * 3,94 = 0,775.$$

Імовірність банкрутства суб'єкта підприємництва відповідно до моделі Г. Спрінгейта визначається за критеріями наведеними у табл. 3.6

Таблиця 3.6

Оцінка ймовірності банкрутства та рівня економічної безпеки підприємства за допомогою моделі Г.Спрінгейта

Значення Z	Імовірність банкрутства	Рівень фінансової безпеки
Менше 0,862	Висока (90-100 %)	Низький
Більше 0,862	Низька (15-20%)	Високий

У досліджуваного підприємства висока імовірність банкрутства та низький рівень фінансової безпеки, оскільки отримані значення Z у 2021-2023 роках нижчі від 0,862.

Дж. Таффлер запропонував чотирифакторну прогнозу модель, використавши такий підхід: $Z = 0,53X1 + 0,13 X2 + 0,18 X3 + 0,16 X4$,

де X1 – операційний прибуток / короткострокові зобов'язання;

X2 – оборотні активи / сума зобов'язань;

X3 – короткострокові зобов'язання / сума активів;

X4 – виторг / сума активів.

Якщо величина Z-рахунку більша ніж 0,3 це свідчить, що фірма має непогані довгострокові перспективи, а якщо менше ніж 0,2, то банкрутство більш ніж імовірне.

Імовірність банкрутства підприємства відповідно до моделі Дж.Таффлера і Г.Тішоу визначається за критеріями наведеними у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Оцінка ймовірності банкрутства та рівня економічної безпеки підприємства за допомогою моделі Дж.Гаффлера і Г.Тішоу

Значення Z	Імовірність банкрутства	Рівень фінансової безпеки
Менше 0,3	Висока (90-100 %)	Дуже низький
Більше 0,3	Мінімальна (до 10%)	Дуже високий

$$Z_{2021} = 0,53*1,19 + 0,13* 2,38 + 0,18*0,41 + 0,16*9,66 = 0,26.$$

$$Z_{2022}=0,53*0,96+0,13* 2,29 + 0,18* 0,420 + 0,16*4,94 = 0,27.$$

$$Z_{2023} =0,53*0,73 + 0,13* 3,12 + 0,18* 0,32 + 0,16*3,94 =0,29.$$

Значення Z у 2021-2023 роках нижче 0,3, що дає підстави стверджувати, що досліджуване підприємство має високу ймовірність банкрутства та низький рівень фінансової безпеки.

Найбільш розповсюдженою з вище застосованих моделей у практиці економічної діагностики вітчизняних підприємств досі залишається модель Е. Альтмана. Вонає найбільш придатною для оцінювання економічної безпеки, оскільки на відміну від інших надає більш деталізовану шкалу визначення її рівня.

Проте, зарубіжні моделі, розраховані за даними зарубіжних підприємств в інших ринкових та економічних умовах, можуть у підсумку давати не достатньо об'єктивну оцінку стосовно вітчизняних підприємств. Тому доцільним стає застосування аналогічних моделей, розроблених для умов вітчизняної економіки.

Для вітчизняних підприємств розроблена і затверджена КМУ універсальна дискримінантна модель із шістьма змінними, розроблена на основі аналізу фінансових показників 850 підприємств усіх видів економічної діяльності:

$$Z = 1,5X1 + 0,08 X2 + 10 X3 + 5X4 + 0,3 X5 + 0,1 X6,$$

де X1 – відношення чистого грошового потоку до зобов'язань;

X2 – відношення валюти балансу до зобов'язань;

X3 – відношення прибутку до валюти балансу;

X4 – частина прибутку у виручці від реалізації;

X5 – відношення запасів до виручки від реалізації;

X6 – частка виручки від реалізації у валюті балансу.

Для наведеної дискримінантної моделі пропонується такий «ключ інтерпретації» значень інтегрального показника (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Оцінка ймовірності банкрутства та рівня економічної безпеки підприємства за допомогою універсальної дискримінантної моделі

Значення Z	Ймовірність банкрутства	Рівень фінансової безпеки
$Z > 2$	Мінімальна (до 10 %)	Дуже високий
$1 < Z < 2$	Середня (35-50 %)	Середній
$0 < Z < 1$	Висока (60-80 %)	Низький
$Z < 0$	Максимальна (90-100 %)	Дуже низький

Використання цієї моделі дає змогу з високим рівнем ймовірності спрогнозувати майбутній фінансовий стан підприємства, а отже, оцінити рівень його економічної безпеки.

За даним досліджуваного підприємства за 2018-2020 рр. розрахуємо значення Z для визначення ймовірності банкрутства та рівня економічної безпеки підприємства за допомогою універсальної дискримінантної моделі:

$$Z_{2021} = 1,5 * 0,023 + 0,08 * 1,223 + 10 * 0,007 + 5 * 0,002 + 0,3 * 0,192 + 0,1 * 0,007 = 0,208.$$

$$Z_{2022} = 1,5 * 0,114 + 0,08 * 1,057 + 10 * 0,008 + 5 * 0,005 + 0,3 * 0,411 + 0,1 * 1,515 = 0,636.$$

$$Z_{2023} = 1,5 * 0,152 + 0,08 * 1,038 + 10 * 0,053 + 5 * 0,023 + 0,3 * 0,205 + 0,1 * 2,345 = 1,252.$$

Отримані значення Z з використанням універсальної дискримінантної моделі із шістьма змінними дають підстави стверджувати, що ймовірність банкрутства досліджуваного підприємства у 2021-2023 рр. є високою (оскільки

значення Z знаходиться у діапазоні $0 < Z < 1$: 2021 рік - $0 < 0,208 < 1$; 2023 рік - $0 < 0,636 < 1$). Відповідно рівень фінансової безпеки підприємства є низьким.

У 2023 році значення Z становило 1,252, що знаходиться у діапазоні середньої імовірності банкрутства $1 < 1,252 < 2$ і відповідно це свідчить про середній рівень фінансової безпеки підприємства.

Таблиця 3.9

Модель Романа Ліса

Показники	Роки			Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2021	2022	2023	2022/ 2021	2023 / 2022
Відношення оборотного капіталу до суми активів	0,07	0,18	0,39	0,11	0,21
Відношення операційного прибутку до суми активів	0,16	0,2	0,21	0,36	0,01
Відношення власного капіталу до позикового капіталу (структура капіталу)	0,22	0,34	0,76	0,12	0,42
Z	-0,02	0,04	0,05	0,06	0,01

Значення показника Z моделі Ліса становить $(0,063 * ((37\,941 - 22\,484) / 39\,639) + 0,092 * (8\,172 / 39\,639) + 0,057 * (6\,738 / (39\,639)) + 0,001 * (17\,155 / (0 + 22\,484))) = 0,05$, що засвідчує про низьку імовірність банкрутства підприємства у 2024 році.

Таблиця 3.10

Модель прогнозу ризику банкрутства ІДЕА

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022
К1 – відношення чистого оборотного капіталу до суми активів	0,07	0,18	0,39	0,11	0,21
К2 – відношення чистого прибутку до власного капіталу	1,03	0,78	0,39	1,81	-0,39
К3 – відношення доходу до суми активів	8,34	7,78	5,33	-0,56	-2,45
К4 – відношення чистого прибутку до всіх витрат	0,02	0,02	0,03	0,04	0,01
Z	0,03	2,71	3,97	2,68	1,26

Z моделі ІДЕА дорівнює: $(8,38 * ((37941 - 22484) / 39639) + (6738 / 17155) + 0,054 * (211187 / 39639) + 0,63 * (6738 / (182997 + 9671 + 11691 + 3684 + 977 + 0 + 16 + 0 + 1492)))) = 3,97$. Імовірність банкрутства мінімальна (до 10 %).

Розглянуті регресійні моделі діагностики банкрутства містять показники, які віддзеркалюють всі ключові складові фінансової безпеки: показники ліквідності, показники фінансової стійкості, показники оборотності сукупних активів (капіталу), показники рентабельності.

Слід зазначити, що кожна з вищерозглянутих моделей прогнозування банкрутства не можна вважати досконалою, тому оцінювати рівень економічної безпеки суб'єкта підприємництва доцільно на основі декількох альтернативних моделей.

За результатами виконання процесів діагностики на основі встановлених фактичних величин і тенденцій зміни в досліджуваному періоді показників, включених в систему розрахунку показників оцінки кризової ситуації, формулюється професійна думка аудиторів про фінансовий стан підприємства. Досягнуте на етапі діагностики розуміння аудитором причин і факторів кризи, а також реального стану підприємства є основою для розробки ефективної антикризової програми.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

У кваліфікаційній роботі було досліджено теоретичні та практичні аспекти обліково-аналітичних процедур, які використовуються для оцінки ділової активності та фінансового стану підприємства. На основі проведених досліджень можна зробити наступні висновки:

1. Теоретичні основи обліково-аналітичного забезпечення. Аналіз літературних джерел показав, що ефективне обліково-аналітичне забезпечення є ключовим елементом у системі управління підприємством. Воно дозволяє своєчасно виявляти та усувати недоліки у фінансово-господарській діяльності, підвищувати ефективність управлінських рішень та забезпечувати стійкий розвиток підприємства.

2. Методи оцінки ділової активності та фінансового стану. У роботі розглянуто основні методи та показники, що використовуються для оцінки ділової активності та фінансового стану підприємства. Зокрема, досліджено такі показники, як ліквідність, платоспроможність, рентабельність, оборотність активів та інші. Встановлено, що для комплексної діагностики необхідно використовувати сукупність методів та показників, що дозволяє отримати більш об'єктивну картину фінансового стану підприємства.

3. Практичні аспекти діагностики. Проведений аналіз фінансової звітності досліджуваного підприємства виявив основні проблеми та ризики, з якими воно стикається. Було встановлено, що найбільший вплив на фінансовий стан мають такі фактори, як структура капіталу, ефективність управління активами та рівень ділової активності.

4. Рекомендації щодо вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення. На основі проведеного аналізу були розроблені рекомендації щодо підвищення ефективності обліково-аналітичного забезпечення підприємства. Зокрема, було запропоновано впровадження сучасних інформаційних систем для автоматизації обліково-аналітичних процесів, що дозволить зменшити трудомісткість та підвищити точність аналізу.

5. Перспективи подальших досліджень. Визначено перспективні напрями подальших досліджень у сфері обліково-аналітичного забезпечення діагностики ділової активності та фінансового стану. Зокрема, необхідно продовжувати вдосконалення методик аналізу, розробляти нові показники та індикатори, а також досліджувати вплив різних факторів на фінансовий стан підприємств в умовах динамічних змін на ринку.

Таким чином, проведене дослідження підтвердило важливість та необхідність якісного обліково-аналітичного забезпечення для діагностики ділової активності та фінансового стану підприємства. Впровадження запропонованих рекомендацій сприятиме підвищенню ефективності управління та забезпеченню стійкого розвитку підприємства в умовах ринкової економіки.

Ділова активність відіграє важливу роль у досягненні підвищення продуктивності та отримання прибутку в майбутньому. Успіх управління бізнесом вимагає фундаменту у вигляді надійної теоретичної основи. Ділова діяльність створює корпоративну репутацію, візитну картку в бізнесі. Характер прийняття організаційних рішень у сфері інтелектуального розвитку залежить від мети, реальності аналізу та дизайну ділової події.

Неодмінною умовою успішного бізнесу є ефективне управління господарськими операціями, яке необхідно в повній мірі розглядати з чотирьох позицій - як конкурентну перевагу бізнесу, як міру його здатності просувати, як стимул праці та прибутку, показник економічних зв'язків.

З метою досягнення конкурентоспроможності ділової діяльності потрібно вдосконалювати спосіб контролю за функціонуванням підприємницької діяльності, який буде спрямовано на збільшення зайнятості, прибутку, покращення соціальної сфери підприємства та забезпечення розвитку економічних відносин на підприємстві.

У роботі визначені теоретичні засади стосовно управління діловою активністю підприємства, її оцінки та напрямів зміцнення. Визначено, що ділова активність дозволяє підприємствам реалізовувати стратегічні плани розвитку, реалізовувати потенціал зростання, досягати лідерства на ринку,

економічно керуючи всіма ресурсами. Розглянуто рівні ділової активності, основні властивості. Встановлено, що є змістом ділової активності та які правила управління діловою активністю підприємства. Проведено аналіз динаміки індексу очікувань ділової активності та наведено основні напрями її підвищення.

Фінансовий стан є головним показником, який показує те, як підприємство функціонує, бо містить всю інформацію про господарську діяльність того, чи іншого об'єкту. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства допомагає сформуванню комплекс заходів, що допоможуть покращити фінансове становище підприємства та підвищити ефективність його роботи.

Для цього використовується обліково-аналітична інформація, якій відводиться центральне місце у складі інформаційного забезпечення. З одного боку, обліково-аналітичне забезпечення є інформаційною основою для моніторингу стану та рівня економічної безпеки підприємства, а з іншого – специфічним видом професійної діяльності в галузі безпеки, який безпосередньо впливає на її забезпечення.

В процесі здійснення діагностики підприємства використовують різноманітні методи, прийоми та моделі, застосування яких визначається конкретним випадком та залежить від того на що саме направлено діагностику. Такий спосіб оцінки в результаті дасть змогу оцінити не лише підсумкові данні про рівень роботи підприємства, а й дозволить сформуванню напрямки, що допоможуть підвищити ефективність діяльності підприємства, що відповідно призведе до покращення його фінансового стану.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аверіна М. Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. *Актуальні проблеми економіки*. 2022. № 9. С. 92–100.
2. Антипенко Є.Ю., Ногіна С. М., Піддубна Ю. С. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання. *Сталий розвиток економіки*. 2021. № 3. С. 76-80.
3. Безбородова Т. В. Сутність та необхідність аналізу фінансового стану. *Економіка. Управління. Інновації*. 2023. № 1 (11). С. 1-7.
4. Бенько М. М. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: підручник. Київ, 2021. 560 с.
5. Воронко Р.М., Воронко О.С. Аналіз ділової активності в системі управління розвитком підприємства. *Підприємництво і торгівля*. 2018. Вип. 23. С. 64-69.
6. Гнилицька Л. В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання як об'єкт наукових досліджень. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2021. № 1. С. 146-154.
7. Городня Т. А., Мойсеєнко І. П. Економічна та фінансова діагностика : навч. посіб. Львів : Магнолія, 2014. 282 с.
8. Грінка Т. І. Сучасні проблеми обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємства. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2023. Вип. 23. С. 414-418.
9. Губарик О.М., Юрченко А.А. Обліково-аналітичне забезпечення діагностики функціонування підприємства та удосконалення системи економічної безпеки на основі покращення фінансового стану. *Економіка та суспільство*. 2021. Випуск 32. 2021. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-32-26>.
10. Дончак Л.Г., Ціхановська О.М. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск № 10. С. 250–255.

11. Дорошенко А. П. Напрями оцінки ділової активності підприємств. *Наукові праці ПДАА. Серія: Економічні науки*. 2022. Вип. 5. Т. 3. С. 112-116.
12. Загородна О. М., Серединська В. М. Формування механізму діагностики фінансового стану підприємства. *Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні: матеріали V міжнар. наук.-практ. конф.* Тернопіль: ТНЕУ, 2019. С. 233-235.
13. Косарева І. П., Хохлов М. П., Бірюкова В. В. Дослідження теоретичних основ фінансового стану підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 19. С. 101-106.
14. Лук'янова В. В., Лабунець О. О. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його поліпшення. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 2 (07). С. 66-69.
15. Мартусенко І.В., Дончак Л.Г. Ділова активність: теоретичні аспекти та особливості формування. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск 19. С. 501-505.
16. Масюк Ю. В., Качур В. С. Економічна сутність ділової активності підприємств та підходи до її оцінки. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7362> (дата звернення: 26.05.2024).
17. Мороз Н.П. Сучасні аспекти аналізування ділової активності суб'єктів господарювання URL: https://ukrlogos.in.ua/documents/01_12_2019_66.pdf .
18. Проскуріна Н., Гнідкова А. Аналіз фінансового стану та фінансових результатів як інструмент оцінки ефективності діяльності підприємства. 2022. *Економіка та суспільство*, (43). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-74>.
19. Руденко Є.М. Застосування «золотого правила економіки» для оцінки ділової активності сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2021. № 16. С. 42-49.
20. Сидоренко В. Мельник Г. Контроль ділової активності за ключовими показниками ефективності. *Економіка та держава: Міжнар. наук.практ. журнал*. К.: РПВПС НАНУ, 2013. № 10. С. 74- 75.

21. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Випуск 10. С. 991-995.
22. Ткачук Г. Ю. Оцінка ділової активності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2022. Випуск 13. Ч. 4. С. 88-90.
23. Чуй І., Шемчук Л. Прикладні аспекти аналізу ділової активності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. № 5. Том 1. С. 287-293.
24. Фаріон В. Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств. *Інноваційна економіка*. 2023[48]. № 10. С. 27-33.
25. Шепелюк В. А. Дефініції поняття «інформація» для обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною безпекою підприємства. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі. ім. Михайла Туган-Барановського. Серія: «Економічні науки»*. 2017. Вип. 1. С. 185-191.
26. Юрій Е. О., Руснак Т. В. Шляхи покращення фінансового стану підприємства в сучасних умовах. *Економіка і суспільство*. 2018. № 16. С. 560-565.
27. Юнацький М. О. Огляд сучасних методів прогнозування фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6232>.
28. Яршова Н. Ю. Обліково-аналітичне забезпечення діагностики ділової активності для прогнозування розвитку бізнес-структур. *Проблеми підвищення якості системи обліку, аналізу, аудиту й оподаткування в сучасних умовах господарювання: матеріали Всеукр. інтернет-конф. Миколаїв: МНАУ, 2018. С. 78-80.*

ДОДАТКИ