

Міністерство освіти і науки України

Луцький національний технічний університет

(повне найменування закладу вищої освіти)

Факультет бізнесу та права

(повне найменування факультету)

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

(повне найменування кафедри)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ЗА СТУПЕНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ «МАГІСТР»**

на тему

**ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА (НА МАТЕРІАЛАХ ФГ «КОЛОС-ВМ»)**

**THE FINANCIAL MECHANISM OF INCREASING THE BUSINESS
ACTIVITY OF THE ENTERPRISE (ON THE MATERIALS OF FARMING
AGRICULTURE «KOLOS-VM»)**

спеціальність 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок

(шифр і назва спеціальності)

освітня програма «Фінанси, банківська справа та страхування»

(назва освітньої програми)

Виконав: здобувач вищої освіти

групи ФБСФРМ-21

Новосад Віталій Сергійович

(підпис)

Керівник: к.е.н., доцент

Олександренко Ірина Володимирівна

(підпис)

Кваліфікаційну роботу

допущено до захисту

« » грудня 2024 р.

Гарант освітньої програми:

к.е.н., доцент Дорош Вікторія Юріївна

(підпис)

Луцьк – 2024 року

ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет: бізнесу та права**Кафедра:** фінансів, банківської справи та страхування**Ступінь вищої освіти:** магістр**Галузь знань:** 07 Управління та адміністрування**Спеціальність:** 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок**Освітня програма:** «Фінанси, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ к.е.н., доцент Вікторія ДОРОШ

« ____ » _____ 2024 р.

З А В Д А Н Н Я

ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Новосаду Віталію Сергійовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи Фінансовий механізм підвищення ділової активності підприємства (на матеріалах ФГ «Колос-ВМ»)

Керівник роботи: к.е.н., доцент Олександренко Ірина Володимирівна

затверджені наказом закладу вищої освіти від «30» грудня 2023 р. № 447/01-02.

2. Строк подання здобувачем вищої освіти кваліфікаційної роботи «11» грудня 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи

Статистичні дані, літературні джерела за темою дослідження, статут

підприємства (установи), законодавчі та нормативні акти, що регламентують

діяльність підприємства (установи), фінансова звітність підприємства (установи)

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, що потрібно розробити):

Вступ

Розділ 1

Розділ 2

Розділ 3

Висновки

5. Перелік графічного (ілюстративного) матеріалу:

1. Чинники забезпечення ділової активності підприємства

2. Структура фінансового механізму управління діловою активністю підприємства

3. Гіпотези дослідження ділової активності підприємства

4. Динаміка загальних фінансово-економічних показників діяльності ФГ «Колос-ВМ»

5. Аналіз показників виробничої діяльності суб'єктів господарювання, задіяних в сфері сільського господарства в Україні

6. Аналіз фінансово-економічних показників діяльності суб'єктів господарювання, які працюють в сфері сільського господарства, мисливства та пов'язаних із ними послуг в Україні

7. Динаміка рентабельності реалізації продукції суб'єктів господарювання у сільському господарстві, мисливстві та пов'язаних із ними послуг у Волинській області

8. Аналіз показників ділової активності ФГ «Колос-ВМ»

9. Результати доведення достовірності гіпотези №1

10. Результати доведення достовірності гіпотези №2

11. Результати доведення достовірності гіпотези №3

12. Зведені результати оцінки внутрішнього та зовнішнього середовища ФГ «Колос-ВМ»

13. Управлінські рішення забезпечення ділової активності ФГ «Колос-ВМ»

14. Планування звіту про фінансові результати ФГ «Колос-ВМ», тис. грн

15. Планування балансу ФГ «Колос-ВМ», тис. грн

16. Планування показників ділової активності ФГ «Колос-ВМ», тис. грн

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис	
		завдання видав	завдання прийняв
<i>Розділ 1</i>	І. ОЛЕКСАНДРЕНКО		
<i>Розділ 2</i>	І. ОЛЕКСАНДРЕНКО		
<i>Розділ 3</i>	І. ОЛЕКСАНДРЕНКО		
<i>Нормоконтроль</i>	І. ОЛЕКСАНДРЕНКО		
<i>Гарант ОП</i>	<i>В. ДОРОШ</i>		
<i>Коефіцієнт подібності</i>	7,57%		
<i>Адміністратор системи StrikePlagiarism</i>	<i>Л. ПЦУК</i>		

7. Дата видачі завдання «02» лютого 2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи магістра	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	<i>Обґрунтування теми</i>	До 28.12.2023 р.	
2.	<i>Огляд літератури із досліджуваної проблеми</i>	До 03.09.2024 р.	
3.	<i>Розділ 1</i>	До 24.09.2024 р.	
4.	<i>Розділ 2</i>	До 19.10.2024 р.	
5.	<i>Розділ 3</i>	До 08.11.2024 р.	
6.	<i>Висновки</i>	До 12.11.2024 р.	
7.	<i>Формування списку використаних джерел</i>	До 15.11.2024 р.	
8.	<i>Формування додатків</i>	До 18.11.2024 р.	
9.	<i>Оформлення ілюстративного матеріалу</i>	До 20.11.2024 р.	
10.	<i>Нормоконтроль</i>	До 27.11.2024 р.	
11.	<i>Інструментальна перевірка на академічний плагіат</i>	До 04.12.2024 р.	
12.	<i>Представлення кваліфікаційної роботи магістра до захисту. Попередній захист роботи</i>	До 11.12.2024 р.	

Здобувач вищої освіти

_____ (Новосад В.С.)
 (підпис) (прізвище, ініціали)

Керівник кваліфікаційної роботи

_____ (Олександренко І.В.)
 (підпис) (прізвище, ініціали)

АНОТАЦІЯ

Новосад В.С. Фінансовий механізм підвищення ділової активності підприємства (на матеріалах ФГ «Колос-ВМ»). Рукопис.

Кваліфікаційна робота здобувача другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок освітньої програми «Фінанси, банківська справа та страхування». Луцький національний технічний університет. Луцьк, 2024.

Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

У першому розділі кваліфікаційної роботи визначено сутність, характерні особливості та чинники забезпечення ділової активності підприємства. Визначено основні теоретичні аспекти управління діловою активністю підприємства та формування фінансового механізму.

У другому розділі кваліфікаційної роботи здійснено аналіз ділової активності ФГ «Колос-ВМ» і доведено достовірність розроблених гіпотез: 1) ділова активність підприємства впливає на рівень рентабельності операційної діяльності підприємства; 2) збільшення обсягу стійких пасивів впливає на уповільнення оборотності оборотних засобів; 3) структура активів за рівнем ліквідності впливає на здатність підприємства забезпечувати оптимальну структуру джерел фінансування.

У третьому розділі кваліфікаційної роботи визначено сильні та слабкі сторони діяльності ФГ «Колос-ВМ», обґрунтовано управлінські рішення забезпечення ділової активності підприємства. Здійснено планові розрахунки, що дозволило скласти баланс та звіт про фінансові результати у плановому періоді.

У висновках узагальнено інформацію, відображену у трьох частинах роботи.

Ключові слова: активи, ділова активність підприємств, необоротні активи, оборотні активи, рентабельність, чистий прибуток.

ANNOTATION

Novosad V. The financial mechanism of increasing the business activity of the enterprise (on the materials of Farming Agriculture «Kolos-VM»). The manuscript.

Qualification work for the second (master's) degree of higher education of specialty 072 Finance, banking, insurance and stock market in the comprehensive program «Finance, Banking and Insurance». Lutsk National Technical University. Lutsk, 2024.

Qualification work consists of an introduction, three parts, conclusions, a list of sources used and applications.

In the first section of qualified work, the essence, characteristic features and officials of ensuring the business activity of the enterprise are determined. The main theoretical aspects of managing the business activity of an enterprise and the formation of a financial mechanism are identified.

Another section of qualified work carried out an analysis of the business activity of the Kolos-VM FG and demonstrated the reliability of the hypotheses: 1) the business activity of the enterprise is increasing to the level profitability of the enterprise's operating activities; 2) the increased burden of stable liabilities flows into the increased turnover of working capital; 3) the structure of assets with equal liquidity contributes to the enterprise's ability to ensure an optimal structure of financing resources.

In the third section of the qualification work, the strengths and weaknesses of the FG «Kolos-VM» activity are identified, management decisions to ensure the business activity of the enterprise are substantiated. Planned calculations were made, which made it possible to draw up a balance sheet and a report on financial results in the planned period.

The conclusions summarize the information presented in the three parts of the work.

Key words: assets, business activity of enterprises, non-current assets, current assets, profitability, net profit.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1 Теоретичні основи визначення сутності поняття «ділова активність підприємства».....	10
1.2 Чинники впливу на ділову активність підприємства.....	14
1.3 Формування фінансового механізму забезпечення ділової активності підприємства.....	19
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ФГ «КОЛОС-ВМ»	25
2.1 Гіпотези дослідження ділової активності підприємства та методика доведення їх достовірності.....	25
2.2 Загальна характеристика діяльності ФГ «Колос-ВМ» та аналіз показників розвитку сільського господарства в Україні.....	29
2.3 Аналітичне обґрунтування достовірності гіпотез в практичній діяльності ФГ «Колос-ВМ».....	42
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ФГ «КОЛОС-ВМ»	55
3.1 Управлінські аспекти забезпечення ділової активності ФГ «Колос-ВМ».....	55
3.2 Обґрунтування впливу управлінських рішень на ділову активність ФГ «Колос-ВМ».....	59
ВИСНОВКИ	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	71
ДОДАТКИ	74

ВСТУП

Актуальність теми. Забезпечення динамічного та інтенсивного розвитку підприємств вимагає від них дотримання низки умов, які є характерними особливостями ділової активності у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Ділова активність підприємств як комплексна характеристика стану виступає критерієм кредитоспроможності, фінансової стабільності та ринкової стійкості бізнесу. Зважаючи на воєнний стан в країні, а також обумовлені ним мінливі умови зовнішнього середовища бізнесу, рівень ділової активності підприємств є незначним, що чітко підтверджується неефективним формуванням і використанням усіх видів ресурсів.

В контексті пошуку шляхів підвищення ділової активності підприємств, виникає необхідність вивчення її сутнісних характеристик, а також чинників впливу, що дозволить обрати найбільш ефективні заходи в напрямку її росту. У цьому ключі підвищується роль управління діловою активністю, як складовою системи фінансового менеджменту підприємства, а саме в частині формування фінансового механізму з чітко визначеними методами, функціями, принципами, важелями та інструментами.

В цілому, сутнісні характеристики ділової активності підприємства вивчали у своїх працях такі науковці: О. Анісомова [1], Р. Воронко [2], О. Воронко [2], Л. Дончак [3], Т. Мулик [5], О. Навитанюк [5], Г. Ткачук [6], А. Турило [7], О. Ціхановська [3], І. Чуй [8], О. Щербань [9], І. Ясіновська [10] та інші. Методичні підходи до проведення аналізу та оцінки рівня ділової активності досліджували у свої працях: М. Буздиган [12], К. Волошина [16], Л. Гриценко [15], Д. Зиз [4], В. Комірна [16], Л. Рубан [15], В. Фаріон [11] та інші. Управлінські аспекти забезпечення ділової активності підприємства подавали у свої працях: А. Зінченко [13], О. Зима [14], Л. Кобрин [17], В. Кошарна [14], О. Птащенко [14], Г. Сидоренко-Мельник [13] та інші. Однак, незважаючи на безліч праць у даному напрямку, питання пов'язані із забезпеченням ділової активності

залишаються відкритими та потребують подальшого вирішення з огляду на нестабільні умови функціонування підприємств в країні.

Об'єктом кваліфікаційної роботи є фермерське господарство «Колос-ВМ» (далі ФГ «Колос-ВМ»).

Предметом кваліфікаційної роботи виступають відносини, які виникають на підприємстві у процесі формування, оцінки та управління діловою активністю у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування фінансових аспектів забезпечення ділової активності ФГ «Колос-ВМ».

Завданнями кваліфікаційної роботи є:

- визначити сутність поняття «ділова активність підприємства»;
- систематизувати та охарактеризувати чинники впливу на ділову активність підприємств;
- вивчити теоретичні аспекти управління діловою активністю підприємства та формування фінансового механізму її забезпечення;
- розробити гіпотези дослідження ділової активності підприємства;
- провести аналіз розвитку суб'єктів господарювання в сфері сільського господарства в Україні;
- здійснити аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності ФГ «Колос-ВМ»;
- обґрунтувати достовірність розроблених гіпотез в практичній діяльності ФГ «Колос-ВМ»;
- визначити основні управлінські рішення забезпечення ділової активності ФГ «Колос-ВМ»;
- обґрунтувати та практично довести доцільність реалізації управлінських рішень, націлених на підвищення ділової активності.

Джерелами інформації для написання кваліфікаційної роботи були статті у наукових виданнях, нормативно правові акти, посібники, дані фінансової та статистичної звітності ФГ «Колос-ВМ», офіційні статистичні дані.

Наукова новизна кваліфікаційної роботи полягає у наступному:

- подальшого розвитку дістало наукове визначення сутності ділової активності підприємства, під якою прийнято розуміти комплексну характеристику його стану, яка відображає здатність ефективно використовувати наявні ресурси в контексті забезпечення високої оборотності капіталу для досягнення конкурентоспроможності та лідерства на товарних і фінансових ринках.

Результати кваліфікаційної роботи знайшли своє практичне значення в діяльності ФГ «Колос-ВМ» (довідка про впровадження), а також опубліковані в матеріалах XVI Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та здобувачів освіти «Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю в умовах глобалізації економіки», яка проходила 2 листопада 2024 року на кафедрі обліку і аудиту у Луцькому національному технічному університеті.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Теоретичні основи визначення сутності поняття «ділова активність підприємства»

Нестабільні умови функціонування вітчизняних підприємств зумовлюють порушення різних норм та пропорцій розвитку бізнесу. Зокрема, нестабільність на товарних ринках зумовлює коливання попиту та пропозиції, що в свою чергу відображається на обсягах реалізації продукції та фінансових результатах підприємств. Часті зміни в податковому законодавстві призводять до недовиконання фінансових планів та порушення фінансової рівноваги на підприємстві. Нестабільність на кредитному ринку знижує спроможність бізнесу ефективно використовувати позикові кошти та погіршує умови доступу до зовнішніх фінансових ресурсів. Зважаючи на вище зазначені чинники, а також враховуючи низку негативних аспектів в роботі бізнесу, обумовлених воєнним станом в країні, наявними є проблеми у забезпеченні ділової активності підприємств.

З метою вивчення проблем у забезпеченні ділової активності підприємств та формування шляхів їх вирішення, необхідно дослідити економічну сутність поняття «ділова активність підприємства». У таблиці 1.1 відображено підходи до визначення сутності ділової активності підприємства, які подані в науковій літературі та виокремимо ключові особливості даної дефініції. Зокрема, головними характеристиками ділової активності підприємства є:

- стійкі позиції на ринках;
- наявність постійних та платоспроможних постачальників і покупців;
- стійкі темпи зростання обсягів виробництва та реалізації продукції;
- мінімальні залишки готової продукції та виробничих запасів;
- достатній рівень конкурентоспроможності бізнесу та продукції;

- високий попит на продукцію та зростання частки ринків збуту.

Таблиця 1.1 – Підходи до визначення поняття «ділова активність підприємства»*

Автор	Сутність поняття «ділова активність підприємства»	Ключові особливості ділової активності
1	2	3
О.М. Анісімова	«характеризує економічну діяльність конкретного підприємства, оцінюється в його межах і проявляється в межах підприємства через зміну інтенсивності такого виду діяльності і за конкретний проміжок часу» [1, с. 20]	Відображає інтенсивність видів діяльності
Р.М. Воронко, О.С. Воронко	«є комплексною категорією, яка виражається через систему взаємопов'язаних економічних показників із використанням для її оцінки визначеної сукупності кількісних та якісних критеріїв» [2, с. 65]	Відображає взаємозв'язок між різними економічними показниками
Л.Г. Дончак, О.М. Ціхановська	«під цією категорією слід розуміти складну економічну характеристику бізнес-середовища підприємства, яка зумовлює його платоспроможність, фінансову стійкість та стабільність, а також визначає стан підприємства на ринку, забезпеченість і ефективність використання усіх видів ресурсів та результати господарювання» [3, с. 251]	Відображає ефективність використання ресурсів та місце на ринку
Т.О. Мулик, О.В. Навитанюк	ділову активність визначають як «системну характеристику діяльності підприємства, яка заключає в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану за всіма показниками; сукупність зусиль, які спрямовані на підвищення прибутковості підприємства та привабливості для інвесторів; моніторинг та аналіз результативності використання ресурсів, що є в наявності у підприємства (фінансові, матеріальні, нематеріальні, трудові, тощо)» [5, с. 282]	Відображає усі результати роботи підприємства
Г.Ю. Ткачук	«ділова активність відображає рівень ефективності використання, у першу чергу активів підприємства та джерел їх утворення, і в той же час характеризує якість управління ними, а також можливості функціонування та розвитку підприємства» [6, с. 89]	Відображає ефективність формування, використання та управління фінансовими ресурсами
А.М. Турило, О.А. Зінченко, І.С. Вчерашня	«це економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства, діє і оцінюється безпосередньо в межах даного підприємства і проявляється через зміну інтенсивності такого виду діяльності у часі» [7, с. 84]	Характеризує економічну діяльність
І. Чуй, Л. Шемчук, В. Боднарюк	«поняття «ділова активність» є достатньо широким та охоплює майже всі сфери фінансово-господарської діяльності підприємства і відображає прагнення підприємств до забезпечення динамічності розвитку і	Відображає динамічність розвитку підприємства

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
	досягнення поставлених цілей у різних напрямках діяльності» [8, с. 289].	
О.Д. Щербань, В.І. Барзенкова	«ділова активність – це комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану по всім видам показників діяльності; сукупністю зусиль, спрямованих на зростання прибутковості підприємства та його інвестиційної привабливості, пошук можливих резервів підвищення ефективності виробництва, аналіз ефективності використання трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів, прагнення лідерства на ринку» [9, с. 261]	Відображає ефективність використання різних видів ресурсів в контексті досягнення прибутковості та лідерства на ринку
І.Ф. Ясіновська, В.А. Фелісеєв	«комплексна оцінка ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів суб'єктом господарювання, що визначають результативність його діяльності та формують оптимальне співвідношення темпів зростання основних показників» [10]	Відображає ефективність використання виробничих і фінансових ресурсів

**Складено на джерелах [1-3; 5-10]*

З огляду на вище подані підходи у табл. 1.1, варто виділити певні особливості в діяльності підприємства, які гарантують йому достатній рівень ділової активності:

- ефективне використання усіх видів ресурсів;
- висока прибутковість діяльності;
- лідерські позиції на товарних ринках;
- оптимальне співвідношення темпів росту основних фінансово-економічних показників;
- динамічний розвиток бізнесу;
- висока платоспроможність та фінансова стійкість.

Систематизуючи ключові аспекти, подані в наявних підходах, під діловою активністю підприємства можна розуміти комплексну характеристику його стану, яка відображає здатність ефективно використовувати наявні ресурси в контексті забезпечення високої оборотності капіталу для досягнення конкурентоспроможності та лідерства на товарних і фінансових ринках.

Загалом, виокремлюють ділову активність внутрішню та зовнішню, тобто

ділову активність підприємства щодо внутрішніх параметрів економічного зростання та активність у зовнішньому середовищі. При цьому внутрішня ділова активність проявляється у підвищенні економічного потенціалу та ефективності діяльності підприємства. Зовнішня активність характеризує темпи зростання частки ринків збуту та конкурентоспроможність [11, с. 28]. При цьому якщо підприємство відзначається достатнім рівнем внутрішньої та зовнішньої ділової активності, варто говорити про його інвестиційну привабливість та ринкову активність.

Зважаючи на сутнісні характеристики ділової активності, можна виділити її роль в діяльності підприємства за окремими сферами діяльності:

- виробнича діяльність – підвищується оборотність ресурсів, зростають обсяги виробництва та зменшуються залишки запасів;
- збутова діяльність – збільшуються обсяги збуту та зростає товарооборот, що відповідно впливає на зростання доходів підприємства;
- фінансова діяльність – в результаті підвищення оборотності обігових коштів відбувається зменшення потреби у фінансових ресурсах для поповнення складу запасів;
- інвестиційна діяльність – за умов достатнього рівня внутрішньої та зовнішньої активності, підприємство має змогу більш активно здійснювати інвестиції та залучати зовнішні інвестиційні ресурси;
- управління – за умов достатнього рівня ділової активності відбувається підвищення ефективності управління та відбувається своєчасне виконання усіх поставлених завдань;
- комерційна діяльність – висока ділова активність є чинником зниження комерційних ризиків, зростання прибутковості та зменшення термінів повернення дебіторської заборгованості.

Підсумовуючи вище зазначене, можна свідчити, що ділова активність є важливою характеристикою діяльності підприємства, яка охоплює усі аспекти роботи і відображає здатність швидко обертати фінансові ресурси і забезпечувати ріст товарообороту.

1.2 Чинники впливу на ділову активність підприємства

Ділова активність підприємства піддається впливу низки чинників, які носять як прямий так і опосередкований вплив. Найбільш часто чинники впливу на ділову активність поділяються на внутрішні та зовнішні. Буздиган М.О. до зовнішніх чинників відносить: економічні, політико-правові, ринкові, технологічні, природно-кліматичні та соціально-демографічні. Внутрішні чинники на думку автора включають: інвестиційні, виробничі, менеджменту, фінансові, маркетингові, інноваційні [12, с. 90]. Д.О. Зиз, досліджуючи ділову активність підприємства зазначає, що на ділову активність підприємства суттєвий вплив здійснює зовнішнє середовище, зокрема його вплив проявляється у скороченні обсягів реалізації, зниженні конкурентних переваг та у формуванні нестійкого фінансового стану [4, с. 232].

Разом з тим, чинники впливу на ділову активність підприємства можна поділяти за характером дії на інтенсивні та екстенсивні. Інтенсивні чинники відображають якісні характеристики діяльності підприємства і до них відносять кваліфікацію працівників, імідж підприємства, інвестиційна привабливість, напрями розвитку, характер використання ресурсів, якість продукції та інші. Щодо екстенсивних чинників, то вони носять більш кількісний характер і включають: обсяг виробництва; рівень цін та інфляції; вартість сировини та обладнання; виручка від реалізації продукції; відсотки за депозитами та кредитами; розмір власного та позикового капіталу та інші [12, с. 91].

На нашу думку, чинники впливу на ділову активність підприємства варто досліджувати в розрізі внутрішніх та зовнішніх, що дозволить окремо визначати проблеми та шляхи їх вирішення. Внутрішні чинники впливу є більш контрольовані і правильне їх прогнозування дозволить своєчасно встановити проблемні місця та напрями їх усунення в контексті підвищення рівня ділової активності. Найбільш важливі внутрішні чинники впливу на рівень ділової активності підприємства систематизовані на рисунку 1.1. Усі зазначені внутрішні чинники впливу, переважно зводяться до зміни в обсягах виробництва та

реалізації продукції.

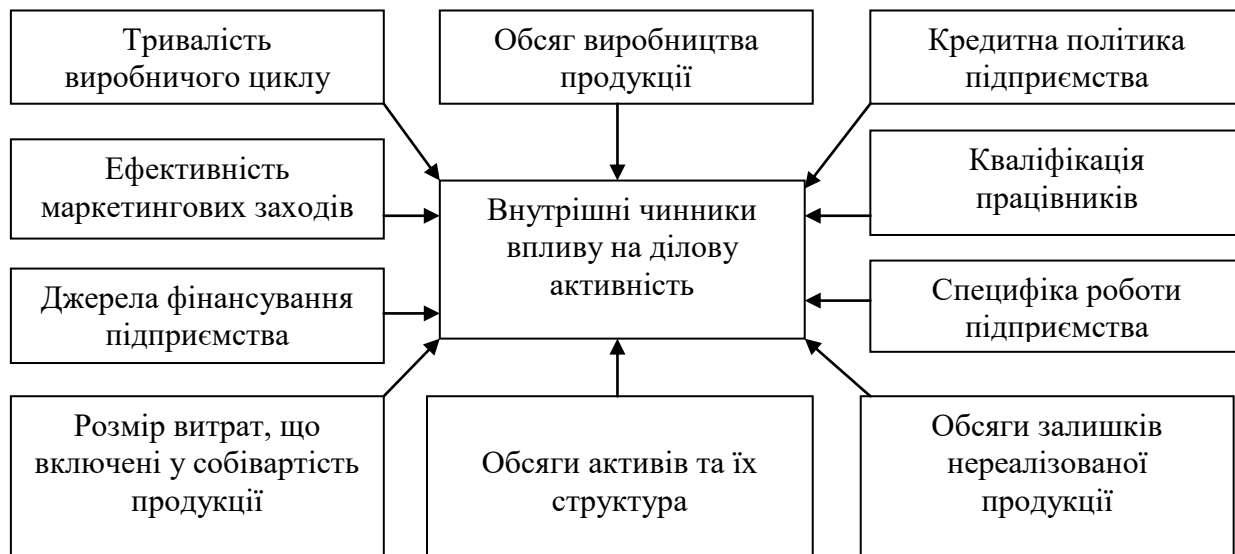


Рисунок 1.1 – Внутрішні чинники забезпечення ділової активності підприємства*

**Авторська розробка*

Якщо детально описати кожний із чинників впливу, то варто відмітити, що вони по різному зумовлюють зміну ділової активності. Тривалість виробничого циклу впливає на рівень ділової активності таким чином, що чим довший виробничий цикл, тим більшими будуть запаси, особливо незавершене виробництво, що зумовить уповільнення оборотності коштів вкладених в активи. Для тих підприємств у яких виробничий цикл є не досить довгим, знижуються обсяги запасів, зростає обсяг грошових коштів та відбувається прискорення оборотності капіталу.

Обсяг виробництва продукції здійснює найбільш вагомий вплив на рівень ділової активності, оскільки чим більші обсяги виробництва, тим швидше відбувається оборотність виробничих запасів і тим більшими є обсяги реалізації (за винятком значних залишків готової продукції на складах). Наприклад, зниження обсягів виробництва продукції призводить до зниження доходів, а також замороження грошей у виробничих запасах, що відповідно уповільнює оборотність оборотних активів та погіршує рівень ділової активності підприємства.

Кредитна політика прямо впливає на обсяг дебіторської заборгованості та

терміни її погашення. Відповідно, чим більші обсяги дебіторської заборгованості має підприємство, тим меншою є її оборотність та відповідно знижується ділова активність і знижуються можливості використання власних джерел фінансування приросту активів.

Ефективність маркетингових заходів прямо впливає на ділову активність в тій частині, що за правильної та чіткої маркетингової політики можна досягнути збільшення обсягів реалізації, вийти на нові ринки збуту та мінімізувати обсяги дебіторської заборгованості.

Джерела фінансування впливають на ділову активність підприємства таким чином, що чим більше кредиторської заборгованості то при сталих обсягах реалізації продукції, уповільнюється її оборотність. Разом з тим, високі обсяги кредиторської заборгованості можуть свідчити про значні залишки запасів чи готової продукції, а це в свою чергу уповільнення оборотності капіталу. Разом з тим, значні обсяги власного капіталу при відносно незначних обсягах реалізації продукції, говорять про неефективність його використання та зниження ділової активності підприємства.

Розмір витрат, що включені у собівартість продукції впливають на ділову активність таким чином, що чим більшими є витрати, тим більшою є собівартість продукції, що може впливати на підвищення ціни продукції та зниження попиту на неї. Зокрема, якщо собівартість продукції негативно відображається на розмірах виручки від реалізації продукції, відбувається уповільнення оборотності оборотних активів. За умов, якщо збільшення витрат, що відносяться до собівартості продукції не впливає на зниження обсягу реалізації продукції, ділова активність підприємства прискорюється.

Активи підприємства також неоднозначно зумовлюють вплив на ділову активність підприємства. Якщо на підприємстві значну частку активів складають оборотні активи, то відповідно зниження товарообороту або зменшення обсягу реалізації буде зумовлювати уповільнення їх оборотності, а це в свою чергу погіршення ділової активності. Разом з тим, якщо в структурі активів багато запасів, це може свідчити про замороження власних коштів у повільно ліквідних

активах і погіршення оборотності власних фінансових ресурсів.

Кваліфікація працівників впливає на ділову активність підприємства в частині проведення планування показників та проведення економічних розрахунків. Якщо правильно провести планування фінансових показників, то можна досягнути достатнього рівня ділової активності. Однак, якщо фактичне виконання показників не відповідає їх плановим значенням, можна говорити про недовиконання плану, а це відповідно погіршення діяльності підприємства та зниження ефективності його роботи. Отже, чим якісніше буде здійснено фінансове планування, тим ефективнішою буде діяльність підприємства та буде забезпечено його ділову активність у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

Специфіка роботи підприємства впливає на ділову активність в частині тривалості виробничого та операційного циклу. Відповідно, ті підприємства які мають сезонну діяльність, досягають високого рівня ділової активності в певні періоди часу, які припадають на реалізацію продукції. В періоди виробничого процесу, у підприємств, які ведуть сезонну діяльність зростають обсяги запасів, а саме незавершеного виробництва, а обсяги доходів від реалізації знижуються, що відповідно погіршує оборотність фінансових ресурсів та знижує їх ділову активність

В період погіршення кон'юнктури ринку, відбувається зниження попиту на продукцію, що може призвести до збільшення нереалізованих залишків готової продукції. Зростання залишків нереалізованої готової продукції в умовах зниження попиту на неї, погіршує рівень ділової активності та уповільнює оборотність фінансових ресурсів, вкладених в активи. Разом з тим, зростання нереалізованих залишків готової продукції при стабільному попиті на неї, може мати місце в умовах перевиробництва продукції, а це відповідно призводить до уповільнення оборотності запасів та погіршення рівня ділової активності у внутрішньому та зовнішньому середовищах.

Окрім факторів внутрішнього середовища, на ділову активність підприємств впливають зовнішні чинники, які в основному зумовлюють зростання або зниження обсягів реалізації продукції. При цьому зміна в обсягах

реалізації продукції відзначається на показниках оборотності фінансових ресурсів, які найбільш доцільно характеризують ділову активність бізнесу.

Зовнішні чинники впливу на рівень ділової активності підприємства подано на рисунку 1.2.

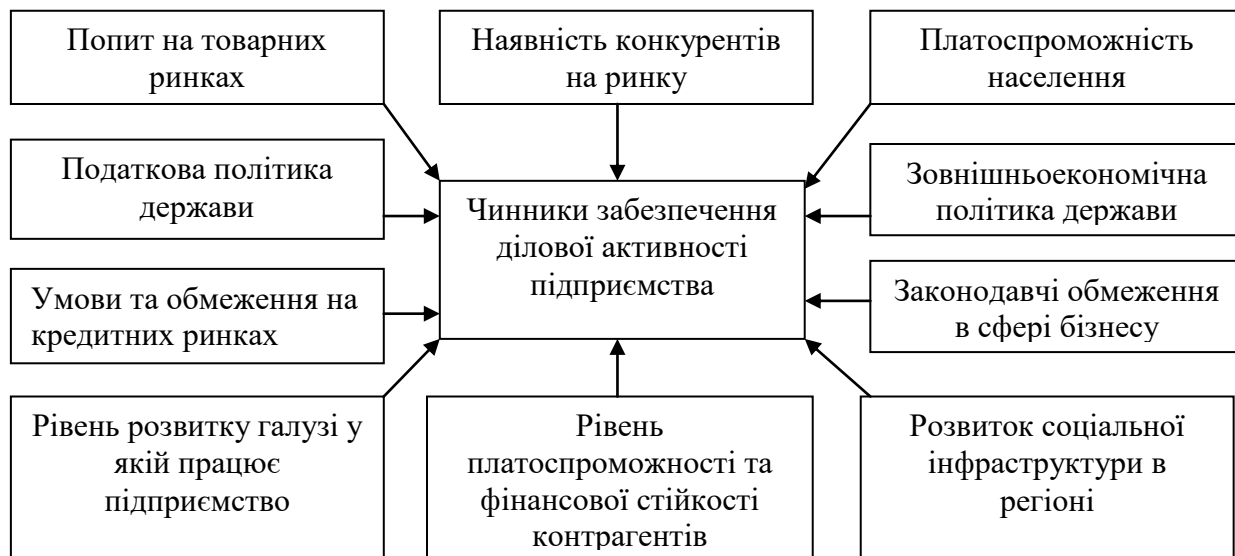


Рисунок 1.2 – Зовнішні чинники забезпечення ділової активності підприємства*

**Авторська розробка*

Щодо попиту на товарних ринках, то вплив даного чинника проявляється в зміні обсягів реалізації продукції, які прямо визначають рівень ділової активності підприємства. Наявність конкурентів зумовлює також зміни в попиті, а це відповідно зниження чи зростання обсягів реалізації продукції. Платоспроможність населення впливає на формування попиту та ціни на продукцію, що в кінцевому підсумку також веде до збільшення чи зменшення обсягів реалізації продукції, доходів та прибутку підприємств.

Зовнішньоекономічна політика держави зумовлює вплив на ділову активність тих підприємств, які здійснюють експортно-імпорتنі операції. Зокрема, якщо є якісь обмеження в експорті, відбувається зменшення обсягів реалізації, а це відповідно уповільнення оборотності фінансових ресурсів. Також, якщо підприємство є залежним від імпортової сировини, то будь-які зміни у її постачанні можуть призвести до збоїв у виробництві та реалізації продукції, а це в свою чергу погіршення рівня ділової активності.

Законодавчі обмеження в сфері бізнесу відображаються на рівні ділової активності підприємства через призму певних норм та нормативів у сфері розподілу прибутку, здійснення інвестицій, залучення кредитів. Умови та обмеження на кредитних ринках знижують можливості підприємства залучати кредити для фінансування потреби в активах, здійснення інвестицій, що в сукупності відображається на виробничому процесі та збутовій діяльності.

Разом з тим, рівень розвитку галузі у якій працює підприємство, фінансовий стан контрагентів та розвиток соціальної інфраструктури в регіоні відображаються на обсягах реалізації продукції підприємств, рівні їх рентабельності та платоспроможності, і тим самим впливають на ділову активність суб'єкта господарювання у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

Загалом, в контексті забезпечення ділової активності підприємства, важливо чітко та правильно визначити чинники впливу, що дозволить достовірно встановити причини погіршення результатів діяльності та розробити управлінські рішення в даному напрямку.

1.3 Формування фінансового механізму забезпечення ділової активності підприємства

Забезпечення ділової активності підприємства лежить в основі управлінського процесу, який націлений на розвиток та економічне зростання. Управління діловою активністю є підсистемою фінансового менеджменту підприємства і спрямоване на виконання низки завдань, які мають на меті підвищення прибутковості, капіталізацію бізнесу та зростання його ринкової вартості.

Управління діловою активністю підприємств є цілісним процесом, ефективність якого залежить від взаємозв'язку в управлінні між окремими її складовими [2, с. 67]. Загалом, у широкому розумінні управління діловою активністю включає в себе певну систему методів, принципів та завдань, які допомагають реалізувати управлінські рішення, пов'язані із забезпеченням такої

фінансової позиції, яка дозволяє досягати цільові рівні показників ділової активності та сприяти сталому розвитку підприємства в майбутньому [13, с. 15]. Управління діловою активністю підприємства повинно бути націлене на пошук резервів її підвищення в контексті забезпечення економічного росту та зростання прибутку.

Основними завданнями управління діловою активністю є: визначення ролі ділової активності в розвитку підприємства; визначення проблем у забезпеченні ділової активності; формування певних пріоритетів у напрямку зростання рівня ділової активності підприємства. Управління діловою активністю повинно охоплювати різні сфери діяльності, а саме виробничу, фінансову, інноваційну, соціальну, екологічну та інші [14, с. 104].

Отже, управління діловою активністю підприємства – це комплекс певних дій, спрямованих на забезпечення високих темпів росту за усіма сферами діяльності. Важливою функцією управління діловою активністю є аналіз та оцінка низки показників, які дозволяють в динаміці відстежити зміну ділової активності та чинники впливу, що дозволить в правильному напрямку сформулювати управлінські рішення та напрями їх вирішення.

Показники, які варто використовувати для оцінки ділової активності підприємства можна поділяти на якісні та кількісні. Зокрема, до якісних показників варто віднести: широта товарних ринків; конкурентоспроможність продукції; ділова репутація підприємства на ринках; наявність постійних і платоспроможним покупців та постачальників. Кількісні параметри оцінки ділової активності можна розподіляти на: показники, які відображають рівень виконання різних планів; показники ефективності використання виробничих ресурсів; показники оборотності майна; показники, які відзначають темпи росту економічного розвитку [15, с. 24].

На думку К.А. Волошиної та В.В. Комірної, ділову активність варто оцінювати на підставі показників динаміки і співвідношення темпів зростання абсолютних показників та динаміки відносних показників, які характеризують рівень оборотності ресурсів. Загалом, усі показники для оцінки ділової

активності, автори поділяють на певні підгрупи: 1) відносні показники обертання дебіторської та кредиторської заборгованості; 2) показники ресурсовіддачі; 3) показники ефективності використання фінансових ресурсів, продуктивності праці та оборотності виробничих запасів [16, с. 37].

Будь-яке управління не можливе без формування певного механізму, який буде комплексно відображати завдання, принципи, методи, важелі та інструменти управлінського процесу, націленого на зростання рівня ділової активності. Загалом, складовими управління діловою активністю підприємства є виробнича діяльність, маркетингова діяльність, фінансово-економічна діяльність, об'єкт, функції, принципи, методи, показники оцінки, фактори впливу та напрями росту ділової активності [17, с. 195]. З огляду на складові елементи управлінського процесу формується певний фінансовий механізм, завдяки якому можна чітко відстежити поетапність виконання завдань в напрямку забезпечення ділової активності. Структурні елементи фінансового механізму управління діловою активністю підприємства відображено на рисунку 1.3. У реалізації фінансового механізму управління діловою активністю підприємства важлива роль відводиться ресурсному, нормативно-правовому, інформаційному та методичному забезпеченню, оскільки від його якісних та кількісних параметрів залежить повнота та ефективність управлінських рішень.

Одними із структурних елементів фінансового механізму виступають принципи управління, які полягають у цілеспрямованості, гнучкості, цілісності, структурно-функціональній єдності, взаємозв'язку, різноманітності, децентралізації, ієрархічності [13, с. 17].

Основними фінансовими методами, які використовуються у процесі управління діловою активністю є планування, інвестування, кредитування, ціноутворення, страхування та аналіз. Щодо фінансових важелів впливу на рівень ділової активності підприємства, то в даному випадку до них відносять: плани, інвестиції, кредити, амортизаційні відрахування, лізингові платежі, ціни, прибуток, грошові потоки.

Фінансовими інструментами виступають податки, ставки за кредитами,

пільги, нормативи, гарантії, умови кредитування, норми амортизації тощо.



Рисунок 1.3 – Структура фінансового механізму управління діловою активністю підприємства*

*Авторська розробка

Функції управління діловою активністю, як складові фінансового механізму повинні бути націлені на економічне зростання бізнесу, підвищення його прибутковості, конкурентоспроможності та ринкової стійкості. До основних функцій управління в контексті забезпечення ділової активності можна відносити прогнозування, планування, організація, мотивація та контроль.

Найбільш вагомим структурним елементом фінансового механізму, який базується на правильності та чіткості підбору інших складових є розробка управлінських рішень, що зводяться до напрямів підвищення ділової активності.

З огляду на практичні та теоретичні напрацювання в сфері забезпечення ділової активності підприємств виділяють різні напрями підвищення ділової активності бізнесу. Зокрема, одними із таких напрямів є: прискорення впровадження інновацій, технологій та різних нововведень; удосконалення організаційної структури (адаптація різних компетентностей персоналу, впровадження інновацій інтелектуального характеру в процес управління); покращення структури виробництва (підвищення оборотності активів, покращення якісних характеристик продукції, оптимізація усієї діяльності) [4, с. 232].

На нашу думку, основними управлінськими рішеннями в напрямку підвищення ділової активності підприємства є:

- збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок розширення асортименту продукції чи ринків збуту;
- оптимізація залишків товарно-матеріальних цінностей та готової продукції;
- підвищення ефективності маркетингу в контексті зменшення дебіторської заборгованості;
- зменшення комерційних кредитів в джерелах фінансування запасів, які довго обертаються в діяльності підприємства;
- зменшення залишку грошових коштів на рахунках в банку;
- здійснення інвестицій з коротким терміном окупності;
- підвищення якості продукції;

- впровадження інноваційних підходів під час реалізації збутової діяльності.

Підсумовуючи вище зазначене, варто відзначати, що ділова активність виступає комплексною характеристикою діяльності підприємства, яка відображає ефективність використання ресурсів, гарантує прибутковість та платоспроможність суб'єкту господарювання. Визначено основні чинники впливу на ділову активність підприємства, врахування яких головним завданням управлінського процесу націленого на забезпечення ділової активності бізнесу у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Визначено основні елементи фінансового механізму, спрямованого на реалізацію управління діловою активністю підприємства.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ФГ «КОЛОС-ВМ»

2.1 Гіпотези дослідження ділової активності підприємства та методика доведення їх достовірності

Для виявлення напрямів підвищення ділової активності підприємства чи виявлення резервів її покращення, необхідно виявити чинники впливу та обґрунтувати певні взаємозв'язки між показниками. Загалом, варто свідчити, що ділова активність підприємства оцінюється показниками оборотності, які в основному відображають швидкість обертання оборотних засобів, а саме фінансових ресурсів, які акумульовані в запасах, дебіторській заборгованості та грошових коштах.

Для обґрунтування ролі ділової активності в розвитку підприємства та встановлення чинників впливу на її зміну, сформовано гіпотези наступного змісту:

- гіпотеза №1 – ділова активність підприємства впливає на рівень рентабельності операційної діяльності підприємства;
- гіпотеза №2 – збільшення обсягу стійких пасивів впливає на уповільнення оборотності оборотних засобів;
- гіпотеза №3 – структура активів за рівнем ліквідності впливає на здатність підприємства забезпечувати оптимальну структуру джерел фінансування.

Для обґрунтування достовірності гіпотези № 1 в першу чергу необхідно обчислити показники ділової активності. Методика обчислення показників ділової активності підприємства відображена у таблиці 2.1.

Сутність гіпотези №1 на теоретичному рівні можна трактувати таким чином, що чим вища ділова активність підприємства, тим швидше здійснюється виробничий процес та менша тривалість операційного циклу, що відповідно дозволяє суб'єктам господарювання отримувати більші обсяги прибутку та

сприяти підвищенню рентабельності операційної діяльності.

Таблиця 2.1 – Методика обчислення показників ділової активності підприємства*

Показник	Методика обчислення	Нормативне значення
Коефіцієнт ділової активності	Обсяг реалізації продукції / валюта балансу	>0,1
Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів	Чистий прибуток / валюта балансу	>0,2
Коефіцієнт завантаження	Середньорічний обсяг оборотних активів / обсяг реалізації продукції	<1
Оборотність дебіторської заборгованості, оборотів	Обсяг реалізації продукції / середньорічний обсяг дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги	>18
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	360 / оборотність дебіторської заборгованості	<20
Оборотність запасів, оборотів	Собівартість продукції / середньорічний обсяг запасів	>8
Тривалість обороту коштів у запасах, днів	360 / оборотність запасів	<45
Оборотність оборотних засобів, оборотів	Обсяг реалізації продукції / середньорічний обсяг оборотних активів	>7
Тривалість оборотності оборотних засобів, днів	360 / оборотність оборотних засобів	<52
Оборотність власного капіталу, оборотів	Обсяг реалізації / середньорічний обсяг власного капіталу	>8
Тривалість обороту власного капіталу, днів	360 / оборотність власного капіталу	<45
Оборотність кредиторської заборгованості, оборотів	Собівартість продукції / середньорічний обсяг кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги	>18
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	360 / оборотність кредиторської заборгованості	<20
Тривалість операційного циклу, днів	Тривалість обороту запасів + Тривалість обороту дебіторської заборгованості	<50

*Складено за джерелами [11, с. 28-29; 16, с. 38-39; 19, с. 70]

В контексті обґрунтування гіпотези №1 необхідно обчислити показники рентабельності:

- 1) рентабельність продукції – відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції і помножено на 100%;
- 2) валова рентабельність продажу – валовий прибуток поділено на чисту

виручку від реалізації продукції і помножено на 100%;

3) операційна рентабельність продажу – відношення прибутку від операційної діяльності до чистої виручки від реалізації продукції і помножено на 100%;

4) чиста рентабельність продажу – відношення чистого прибутку до чистої виручки від реалізації продукції і помножено на 100%;

5) рентабельність операційної діяльності – відношення прибутку від операційної діяльності до витрат операційної діяльності і помножено на 100%;

6) рентабельність підприємства – відношення чистого прибутку до середньорічного обсягу активів підприємства і помножено на 100%;

7) рентабельність власного капіталу – відношення чистого прибутку до середньорічного обсягу власного капіталу і помножено на 100%);

8) рентабельність оборотних активів – відношення чистого прибутку до середньорічного обсягу оборотних активів і помножено на 100%;

9) рентабельність необоротних активів – відношення чистого прибутку до середньорічного обсягу необоротних активів і помножено на 100% [19, с. 190-193].

Для доведення достовірності гіпотези №2 необхідно показники оборотності оборотних засобів порівняти із обсягами стійких пасивів і відповідно зростання обсягу стійких пасивів буде зумовлювати уповільнення оборотності оборотних засобів. Сутність цієї гіпотези на теоретичному рівні буде трактуватись таким чином, що збільшення стійких пасивів, до яких належить власний капітал призведе до збільшення власного оборотного капіталу. Збільшення власного оборотного капіталу буде свідчити про збільшення оборотних активів, а саме запасів або дебіторської заборгованості. При цьому ріст величини оборотних засобів, при сталих обсягах реалізації продукції чи зменшенні доходів від реалізації продукції призведе до уповільнення оборотності оборотних засобів, що відповідно доводить достовірність гіпотези №2. Таким чином, в контексті практичного обґрунтування достовірності гіпотези №2 необхідно розрахувати обсяг стійких пасивів станом на кінець кожного року, тобто обсяг власного

капіталу згідно до балансу та обчислити оборотність оборотних засобів (методика розрахунку подана у табл. 2.1).

Основою для доведення достовірності гіпотези №3 є розподіл активів за рівнем ліквідності за чотири групи та розрахунок частки кожної групи активу у валюті балансу. Зокрема, активи варто розподілити на: абсолютно ліквідні (грошові кошти та поточні фінансові вкладення), швидколіквідні активи (поточна дебіторська заборгованість); повільноліквідні активи (запаси, поточні біологічні активи та витрати майбутніх періодів); важколіквідні активи (необоротні активи) [19, с. 83]. Сума усіх груп активу має дорівнювати валюті балансу. Коли буде обчислено окремі групи активів, варто буде розрахувати частку кожної групи в загальному обсязі активів. Разом з тим, щоб практично обґрунтувати дану гіпотезу, необхідно обчислити показники, які характеризують структуру джерел фінансування та визначають її оптимальність. Зокрема, найбільш важливими показниками, які характеризують структуру джерел фінансування є показники фінансової стійкості. Разом з тим, результати розрахунку показників фінансової стійкості дозволяють виявити настільки структура капіталу є оптимальною. Методика обчислення показників, які характеризують структуру джерел фінансування відображена у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Методика обчислення показників, які характеризують структуру джерел фінансування *

Показник	Методика обчислення	Нормативне значення
1	2	3
Коефіцієнт фінансової незалежності	Власний капітал поділити на валюту балансу	Більше 0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	Позиковий капітал поділити на валюту балансу	Менше 0,5
Коефіцієнт співвідношення власних та позикових коштів	Власний капітал поділити на позиковий капітал	Більше 1
Коефіцієнт фінансового ризику	Позиковий капітал поділити на власний капітал	Менше 1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власний оборотний капітал поділити на власний капітал	Більше 0
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами запасів	Власний оборотний капітал поділити на запаси	Більше 0

Продовження таблиці 2.2

1	2	3
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	Запаси поділити на власний оборотний капітал	Більше 0
Коефіцієнт залучення довгострокових зобов'язань	Довгострокові зобов'язання поділити на валюту балансу	Менше 0,4

**Складено за джерелами [19, с. 101-104; 20, с. 127; 21, с. 312]*

Сутність гіпотез №3 на теоретичному рівні зводиться до того, що при збільшенні частки важколіквідних активів у структурі активів, зростає обсяг довгострокових джерел їх фінансування, а це відповідно відбувається ріст частки власних коштів в джерелах фінансування, або збільшення частки довгострокових зобов'язань і забезпечень. Якщо збільшується частка повільно ліквідних активів, то також може відбуватись збільшення частки поточних боргів в структурі джерел фінансування або збільшення власних коштів у джерелах фінансування, якщо запаси купуються за власні кошти.

Сутність третьої гіпотези та її взаємозв'язок із діловою активністю полягає в тому, що зміна обсягу окремих груп активів впливає на їх оборотність, яка є головним індикатором ділової активності. Зокрема, в умовах сталих доходів та собівартості реалізованої продукції, при зміні частки повільноліквідних активів в напрямку збільшення, відбувається уповільнення оборотності запасів та в цілому оборотних засобів.

В цілому сформовано гіпотези, які дозволяють провести комплексний аналіз ділової активності та встановити чинники впливу на фінансовий стан підприємства та його результати діяльності. В п.п. 2.3 будуть проведені розрахунки, які допоможуть практично обґрунтувати достовірність розроблених нами гіпотез.

2.2 Загальна характеристика діяльності ФГ «Колос-ВМ» та аналіз показників розвитку сільського господарства в Україні

В контексті обґрунтування достовірності гіпотез нами обрано фермерське господарство «Колос-ВМ», яке є сільськогосподарським підприємством і

основним видом його діяльності є вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур. Основна діяльність фермерського господарства в основному спрямована на виробництво та реалізацію таких видів продукції як жито, пшениця, овес, ріпак, соя та соняшник.

Підприємство займається виробництвом сільськогосподарської продукції для чого використовує власні та орендовані активи і забезпечує процес необхідними умовами виробництва. Зокрема, для здійснення своєї діяльності підприємство володіє землею площею 96,74 га, з них 19,92 власні землі (рілля) та 76,82 га орендовані землі (рілля). Середньорічна чисельність працюючих у 2020-2024 роках становила 3 особи. Підприємство є платником єдиного податку 4 групи, оскільки більше 75% усіх його доходів отримується від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва.

Фермерське господарство «Колос-ВМ» зареєстроване в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України від 02.12.2004 р. і є платником податку на додану вартість від 31.03.2005 р.

Фермерське господарство у процесі своєї діяльності складає та подає податкову, статистичну та фінансову звітність. Зокрема, щодо податкової звітності, то ФГ «Колос-ВМ» сплачує наступні види податків та зборів:

- єдиний податок (4 група єдиного податку);
- ПДВ (окремі види продукції оподатковуються за ставкою 20%, а окремі за ставкою 14%);
- ЄСВ (обчислюється на обсяг нарахованої заробітної плати, оскільки є наймані працівники);
- ПДФО та військовий збір сплачується із заробітної плати найманих працівників;
- орендна плата сплачується за орендовані землі (76,82 га).

Для здійснення основної діяльності підприємство має на балансі необоротні активи (основні засоби) та оборотні активи. Оборотні активи підприємства включають: 1) запаси (насіння різних видів продукції, яка вирощується в господарстві; мінеральні добрива; засоби захисту рослин; залишки дизельного

палива; залишки готової продукції на складі; незавершене виробництво; запчастини до транспортних засобів); 2) грошові кошти на рахунку в банку; 3) поточну дебіторську заборгованість.

Динаміка основних фінансово-економічних показників діяльності ФГ «Колос-ВМ» відображена у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка загальних фінансово-економічних показників ФГ «Колос-ВМ»

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Абсолютне відхилення, +/-			
						2020/2019	2021/2020	2022/2021	2023/2022
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	2832,2	1367,9	1068,8	870,5	617,9	-1464,3	-299,1	-198,3	-252,6
Чистий прибуток, тис. грн	165,3	1076,8	41,3	16,6	2,9	911,5	-1035,5	-24,7	-13,7
Валовий прибуток, тис. грн	718,4	91,8	225,7	-5,7	175,9	-626,6	133,9	-231,4	181,6
Власний капітал, тис. грн	2423,2	3500	3541,3	3557,9	3560,8	1076,8	41,3	16,6	2,9
Позиковий капітал, тис. грн	0	9,3	2,2	81,4	70	9,3	-7,1	79,2	-11,4
Необоротні активи, тис. грн	476	1359,8	1793,3	1522,3	882,4	883,8	433,5	-271	-639,9
Оборотні активи, тис. грн	1947,2	2149,5	1750,2	2117	2748,4	202,3	-399,3	366,8	631,4
Рентабельність продукції, %	34,0	7,2	26,8	-0,7	39,8	-26,8	19,6	-27,4	40,4
Рентабельність підприємства, %	7,0	36,3	1,2	0,5	0,1	29,3	-35,1	-0,7	-0,4
Коефіцієнт фінансової незалежності	1,000	0,997	0,999	0,978	0,981	-0,003	0,002	-0,022	0,003
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	-	125,409	81,727	44,054	0,457	125,409	-43,681	-37,673	-43,597
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	1,646	0,668	0,548	0,450	0,254	-0,979	-0,120	-0,098	-0,196
Коефіцієнт зносу	0,775	0,593	0,576	0,634	0,736	-0,183	-0,017	0,059	0,101

Як свідчать дані, чистий дохід від реалізації продукції у 2020 році знизився на 51,7%, у 2021 році знизився на 21,9%, у 2022 році знизився на 18,6%, а у 2023 році знизився на 29%. Зниження чистого доходу від реалізації продукції відбулось в результаті зменшення обсягів виробництва та звуження діяльності господарства. Зокрема, у 2020 році підприємство реалізували останніх тварин і вже починаючи

із вересня 2020 року повністю займається лише рослинництвом. У 2022 та 2023 роках господарство не в повному обсязі засівало земельні угіддя (частину лишало під парами), що пов'язано із низькими цінами на сільськогосподарську продукцію та зниженням попиту на неї.

Зниження чистого доходу від реалізації продукції призвело до зменшення прибутку підприємства в окремих роках. У 2020 році валовий прибуток зменшився на 626,6 тис. грн, однак чистий прибуток зріс на 911,5 тис. грн, що обумовлено продажем землі, яка була на балансі господарства, але мала не сільськогосподарське призначення. Збільшення чистого прибутку у 2020 році відбулось за рахунок зростання інших доходів фермерського господарства.

У 2021 році чистий прибуток зменшився на 96,2%, у 2022 році – на 59,8%, а у 2023 році – на 82,5%. Щодо валового прибутку, то у 2022 році господарство отримало валовий збиток в розмірі 5,7 тис. грн, що обумовлено значним підвищенням цін на мінеральні добрива та засоби захисту рослин, що зумовило зростання собівартості реалізованої продукції. У 2023 році ФГ «Колос-ВМ» отримало валовий прибуток в розмірі 175,9 тис. грн.

Результати аналізу джерел фінансування фермерського господарства свідчать, що майже 100% активів підприємства створено за рахунок власного капіталу. Власний капітал фермерського господарства включає зареєстрований капітал, резервний капітал та нерозподілений прибуток. Збільшення власного капіталу в динаміці є результатом збільшення нерозподіленого прибутку, джерелом створення якого чистий прибуток. Зокрема, власний капітал у 2020 році зріс на 44,4%, у 2021 році – на 1,2%, у 2022 році – на 0,5%, а у 2023 році – 0,1%. Щодо позикового капіталу, то у 2019 році на балансі господарства був відсутнім позиковий капітал. У 2020 році були наявними поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом, у 2021 році – поточні зобов'язання за розрахунками з постачальниками, у 2022 році поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом та цільове фінансування, а у 2023 році – інші поточні зобов'язання.

Рентабельність продукції показує, що у 2019 році на 1 грн собівартості реалізованої продукції припадало 34 коп. валового прибутку. У 2020 році

рентабельність продукції знизилась і показує, що на 1 грн собівартості реалізованої продукції припадало 7,2 коп. валового прибутку. У 2021 році на 1 грн собівартості реалізованої продукції припадало 26,8 коп. валового прибутку. Зважаючи, що у 2022 році підприємство отримало валовий збиток, на 1 грн собівартості реалізованої продукції припадало 0,7 коп. валового збитку. У 2023 році на 1 грн собівартості реалізованої продукції припадало 39,8 коп. валового прибутку.

Дані аналізу свідчать, що досить низькою є рентабельність підприємства. У 2019 році на 1 грн вартості майна отримано 7 коп. чистого прибутку. У 2020 році за рахунок збільшення чистого прибутку, рентабельність підприємства зросла до 36,3%. У 2021 році на 1 грн вартості майна отримано 1,2 коп. чистого прибутку, у 2022 році – 0,5 коп. чистого прибутку, а у 2023 році – 0,1 коп. чистого прибутку.

Коефіцієнт фінансової незалежності показує, що у 2019 році 100% майна підприємства було створено за рахунок власних коштів, у 2020 році – 99,7% вартості майна, у 2021 році – 99,9% вартості майна, у 2022 році – 97,8% вартості майна, а у 2023 році – 98,1% вартості майна. Коефіцієнт абсолютної ліквідності мав високе значення протягом усіх років. У 2019 році нульове значення коефіцієнта абсолютної ліквідності обумовлено, тим що на балансі господарства не було поточних зобов'язань та забезпечень. Високе значення коефіцієнта абсолютної ліквідності пов'язано із тим, що в джерелах фінансування бізнесу майже не використовується позиковий капітал, якщо і є наявними поточні зобов'язання, то вони в основному пов'язані із заборгованістю перед бюджетом чи постачальниками станом на кінець звітного року.

В динаміці відбулось зниження коефіцієнта оборотності оборотних активів, що обумовлено зниженням розміру чистого доходу від реалізації. Оборотні активи менше одного року обертались в діяльності підприємства лише у 2019 році. Зокрема, у 2019 році оборотні активи здійснили 1,646 оборотів у чистій виручці від реалізації продукції. У 2020 році оборотні активи здійснили 0,668 оборотів у чистій виручці від реалізації продукції. У 2021 році оборотність оборотних активів уповільнилась і вони здійснили 0,548 оборотів у чистій виручці

від реалізації продукції. У 2022 році оборотні активи здійснили 0,450 оборотів у чистій виручці від реалізації продукції, а у 2023 році – 0,254 оборотів у чистій виручці від реалізації продукції.

За результатами обчислення коефіцієнта зносу можна свідчити, що переважна частка основних засобів є зношеною, що відповідно негативно відображається на матеріаломісткості продукції. У 2019 році частка зношених основних засобів становила 77,5%. У 2020 році частка зношених основних засобів становила 59,3%, у 2021 році – 57,6%. У 2022 році частка зношених основних засобів зростає до 63,4%, а у 2023 році – до 73,6%. Високий рівень зносу основних засобів обумовлюється наявністю застарілих зернозбиральних машин та тракторів, які використовуються для обробки земельних ділянок.

У 2022 році фермерське господарство отримувало дотацію з бюджету на 1 га оброблюваних сільськогосподарських угідь в розмірі 221898 грн., кошти якої було спрямовано на розвиток підприємства та розширення його виробничої діяльності.

Зважаючи, що підприємство належить до суб'єктів господарювання в сфері сільського господарства, нами досліджено основні фінансово-економічні показники розвитку даних суб'єктів в Україні. У таблиці 2.4 подано аналіз показників виробничої діяльності суб'єктів господарювання, задіяних у сфері сільського господарства.

Таблиця 2.4 – Аналіз показників виробничої діяльності суб'єктів господарювання, задіяних в сфері сільського господарства в Україні*

Показники	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Абсолютний ріст, +/-			
						2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Обсяг виробництва продукції в сфері сільського господарства, млн. грн	847587	842767	892852	1366456	1073916	-4820	50085	473604	-292540

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Частка виробництва продукції рослинництва, %	74,24	74,04	75,09	80,51	75,52	-0,20	1,05	5,42	-4,99
Частка виробництва продукції тваринництва, %	23,71	23,85	22,84	17,39	22,68	0,14	-1,01	-5,45	5,30
Частка іншої сільськогосподарської діяльності, %	2,06	2,12	2,07	2,10	1,79	0,06	-0,04	0,03	-0,31
Валова додана вартість в сільському господарстві, тис. грн	347501	344023	381392	576821	436954	-3478	37369	195429	-139867
Індекс сільськогосподарської продукції, %	108,2	101,4	89,9	116,4	74,7	-6,8	-11,5	26,5	-41,7

**розроблено автором за джерелом [22]*

Згідно до даних табл. 2.4 варто відмітити, що обсяг виробництва у сфері сільського господарства у 2019 році знизився на 0,57%, у 2020 році – зріс на 5,94%, у 2021 році – зріс на 53,04%, а у 2022 році – знизився на 21,41%. Суттєве зниження обсягу виробництва продукції в сфері сільського господарства у 2022 році відбулось в результаті воєнного стану в країні, де в окремих регіонах, які попали в окупацію або на яких велись бойові дії було втрачено контроль за будь-якими об'єктами бізнесу. Як свідчать дані, найбільшу частку виробництва у сфері сільського господарства, забезпечено у рослинництві. Зокрема, у 2018 році частка виробництва продукції рослинництва становила 74,24% усього виробництва у сільському господарстві, у 2019 році – 74,04%, у 2020 році – 75,09%, у 2021 році – 80,51%, а у 2022 році – 75,52% загального обсягу виробництва у сільському господарстві. Показники 2022 року не враховують дані тимчасово окупованих територій та тих територій, на яких ведуться бойові дії.

Частка виробництва продукції тваринництва в середньому за 5 років становила 22% і зростання питомої ваги виробництва у сфері тваринництва у 2022

році обумовлено зростанням виробництва в частині вирощування сільськогосподарських тварин, зокрема свиней. Загалом, обсяг виробництва в сфері тваринництва у 2022 році зріс на 6013 тис. грн, а в сфері рослинництва обсяг виробництва знизився на 289112 тис. грн. Зниження обсягу виробництва в сфері рослинництва у 2022 році обумовлено зменшенням виробництва зернових культур (пшениці, жита, ячменю, овесу) та олійних культур.

Досліджуючи структуру виробництва в сфері рослинництва, то варто свідчити, що у 2022 році найбільша частка виробництва припадала на зернові культури, а саме 41,19%, технічні культури склали – 36,28%, овочеві культури – 10,26%, картопля – 6,68%, плоди і ягоди – 2,97%, кормові культури – 1,45% і інші продукти рослинництва – 1,17%. Щодо структури виробництва в сфері тваринництва, то варто відмітити, що у 2022 році 56,09% склало вирощування сільськогосподарських тварин, а 43,91% становило виробництво продуктів тваринництва.

У процесі аналітичного дослідження розвитку суб'єктів сільськогосподарської діяльності, варто також оцінити фінансово-економічні показники. Щодо фінансово-економічних показників, то на сайті державного комітету статистики дані суб'єктів сільського господарства подаються в комплексі із показниками в сфері мисливства. У таблиці 2.5 відображено аналіз фінансово-економічних показників діяльності суб'єктів в сфері сільського господарства та мисливства.

Таблиця 2.5 – Аналіз фінансово-економічних показників діяльності суб'єктів господарювання, які працюють в сфері сільського господарства, мисливства та пов'язаних із ними послуг в Україні*

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік
1	2	3	4	5	6	7
Кількість діючих суб'єктів господарювання у сфері сільського господарства, мисливства та пов'язаних із ними послуг, одиниць	69596	68675	67121	64960	48378	57768
Частка найманих працівників у суб'єктів господарювання, які працюють у даній сфері, %	6,96	6,55	6,27	6,24	6,52	6,40

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7
Частка діючих суб'єктів, які працюють у сфері сільського господарства, мисливства та пов'язаних із ними послуг у загальному обсязі суб'єктів господарювання в Україні, %	3,78	3,54	3,40	3,32	2,79	3,02
Частка реалізованої продукції, в загальному обсязі реалізованої продукції суб'єктами господарювання, %	5,09	5,13	5,33	5,97	5,69	5,35
Частка виробленої продукції, в загальному обсязі виробленої продукції суб'єктами господарювання, %	9,25	8,54	8,74	10,08	8,73	8,07
Частка зайнятих працівників у суб'єктів господарювання у даній сфері, %	6,34	5,87	5,63	5,64	5,70	5,40
Частка витрат на персонал у суб'єктів господарювання в сфері сільського господарства, мисливства та пов'язаних із ним послуг, у загальному обсязі витрат на персонал по Україні, %	5,87	5,66	5,46	5,33	5,67	5,42
Прибуток (збиток) до оподаткування, млн. грн	70728,24	93501,25	81997,92	238464,1	85702,87	**
Чистий прибуток, тис. грн	70419,57	92839,91	81465,19	237605,2	84822,4	**
Рентабельність операційної діяльності, %	18,9	19,8	19,1	41,8	20,7	**

*Розроблено автором за джерелом [22]

**Дані відсутні

Згідно до даних табл. 2.5 кількість діючих суб'єктів у сфері сільського господарства та мисливства і супутніх з ними послуг знижувалась до 2022 року. Зокрема, у 2019 році знизилась на 1,32%, у 2020 році – на 2,26%, у 2021 році – на 3,22%, у 2022 році – на 25,53%. У 2023 році кількість суб'єктів господарювання у даній сфері зросла на 19,41% або на 9390 одиниць. В середньому за 6 років частка суб'єктів господарювання у сфері сільського господарства та мисливства у загальному обсязі суб'єктів господарювання в Україні становила 3,31%.

Аналіз обсягів реалізації продукції суб'єктами в сфері сільського господарства та мисливства свідчить, що їх частка у загальному обсязі реалізації продукції в Україні становила в середньому за 2018-2023 роки 5,43%. Щодо

частки виробленої продукції, то варто свідчити, що в середньому за 6 років обсяг виробленої продукції суб'єктами сфери сільського господарства та мисливства у загальному обсязі виробленої продукції в Україні становив 8,9%.

Щодо зайнятих та найманих осіб в сфері сільського господарства та мисливства, то варто відмітити, що в середньому за 6 років частка найманих працівників у даній сфері в цілому щодо найманих працівників по Україні становила 6,49%, а частка зайнятих працівників у галузі сільського господарства та мисливства становила 5,76% від усієї сукупності зайнятих працівників в Україні. Витрачання на персонал в сфері сільського господарства та мисливства становили в середньому 5,57% за 6 років в загальній сукупності витрачання на персонал в Україні.

Щодо фінансових показників, а саме прибутку та рентабельності, то за 2023 рік дані ще не оприлюднені. Таким чином, варто відмітити, що суттєве зростання прибутку відбулось у 2021 році, а саме прибуток до оподаткування зріс в 2,91 разів, а чистий прибуток зріс в 2,92 разів. У 2022 році вплив зовнішніх чинників на розвиток бізнесу в Україні зумовив зниження прибутку до оподаткування в сфері сільського господарства та мисливства на 64,06%, а чистого прибутку - на 64,30%.

Рентабельність операційної діяльності показує, що найвищий рівень рентабельності операційної діяльності був у 2021 році і на 1 грн витрат операційної діяльності було отримано 41,8 коп. прибутку від операційної діяльності. В середньому за 2018-2022 роки рентабельність операційної діяльності в сфері сільського господарства та мисливства становила 24,06%, тобто на кожну гривню витрат операційної діяльності в середньому припадало 24,06 коп. прибутку від операційної діяльності.

Зважаючи на особливості розвитку конкретного регіону, нами проведено аналіз показників розвитку суб'єктів сільського господарства та мисливства в розрізі регіонів України. У таблиці 2.6 зведено відносні показники розвитку даної сфери в регіонах України, які дають змогу побачити який із регіонів відображає найбільший та найменший вплив на розвиток сільського господарства та

МИСЛИВСТВА.

Таблиця 2.6 – Аналіз розвитку суб'єктів господарювання в сфері сільського господарства, мисливства та пов'язаних із ними послуг у регіонах України у 2022 році*

Регіони	Частка обсягу виробленої продукції в сфері сільського господарства, мисливства та пов'язаних із ними послуг, %	Частка обсягу реалізованої продукції в сфері сільського господарства, мисливства та пов'язаних із ними послуг, %	Частка найманих працівників в сфері сільського господарства, мисливства та пов'язаних із ними послуг, %	Частка витрат на персонал в сфері сільського господарства, мисливства та пов'язаних із ними послуг, %	Частка прибутку до оподаткування в загальному прибутку до оподаткування в сфері сільського господарства, мисливства та пов'язаних із ними послуг, %	Частка діючих суб'єктів господарювання у сфері сільського господарства, мисливства та пов'язаних із ними послуг, %
Вінницька	8,01	7,98	7,78	8,10	7,87	6,94
Волинська	2,35	2,21	2,00	2,03	2,28	2,12
Дніпропетровська	5,92	5,57	6,50	6,15	4,75	10,69
Донецька	0,73	0,87	1,54	1,17	0,53	1,56
Житомирська	3,08	3,02	3,01	3,05	3,76	2,89
Закарпатська	0,35	0,38	0,39	0,32	0,67	2,23
Запорізька	1,35	1,33	1,94	1,64	0,67	2,01
Івано-Франківська	1,57	1,58	0,97	1,07	1,95	1,66
Київська	8,71	9,08	10,67	10,89	5,81	5,43
Кіровоградська	6,30	6,02	6,55	6,20	7,22	8,53
Луганська	**	**	**	**	0,03	0,16
Львівська	4,13	4,10	2,49	2,87	3,89	3,34
Миколаївська	3,13	2,84	3,63	2,73	3,49	7,21
Одеська	3,91	3,64	5,19	3,68	4,16	6,77
Полтавська	8,08	8,09	8,75	9,17	9,13	7,32
Рівненська	2,37	2,35	1,84	1,65	2,13	1,78
Сумська	4,90	4,87	4,44	4,74	5,38	3,40
Тернопільська	5,05	4,98	3,61	4,88	4,44	2,97
Харківська	3,90	3,98	4,30	3,98	2,22	5,26
Херсонська	**	**	**	**	0,11	1,21
Хмельницька	6,91	7,29	5,45	5,72	9,52	4,08
Черкаська	7,45	7,58	7,11	7,93	8,18	5,51
Чернівецька	0,64	0,64	0,83	0,57	0,62	2,05
Чернігівська	6,30	6,36	6,33	6,93	7,71	2,90
м. Київ	3,54	3,88	3,32	3,19	3,47	2,00
Україна	100	100	100	100	100	100

*Розроблено автором за джерелом [22]

**Дані відсутні

Дані відображені в табл. 2.6 свідчать, що у 2022 році найбільшу частку

виробництва та реалізації продукції у сфері сільського господарства та мисливства забезпечила Київська область. Зокрема, частка обсягу виробленої продукції становила 8,71% у загальному обсязі виробленої продукції в Україні в сфері сільського господарства та мисливства. Щодо реалізованої продукції, то частка реалізованої продукції у сфері сільського господарства та мисливства у Київській області становила 9,08%, коли найменша частка реалізації продукції припадала на Закарпатську область і становила 0,38%. Щодо витрат на персонал в сфері сільського господарства та мисливства, то найбільша частка в загальному показнику в цілому по Україні належала також Київській області. Однак, якщо оцінювати прибутковість суб'єктів в сфері сільського господарства та мисливства, то найбільша частка прибутку до оподаткування припадала Хмельницьку область. Щодо кількості діючих суб'єктів господарювання в сфері сільського господарства та мисливства, то їх найбільша частка припадала на Дніпропетровську область.

Загалом, зважаючи на результати подані у табл. 2.5, можна свідчити, що до п'ятірки лідерів за обсягами виробленої та реалізованої продукції в сфері сільського господарства та мисливства у 2022 році належали Київська, Вінницька, Полтавська, Черкаська та Хмельницька області.

Зважаючи, що об'єкт кваліфікаційної роботи знаходиться у Волинській області, нами здійснено оцінку окремих фінансових показників розвитку сільського господарства та мисливства на Волині. На рисунку 2.1 відображено динаміку рентабельності реалізації продукції суб'єктів господарювання у сільському господарстві, мисливства та пов'язаних із ними послуг у Волинській області. Показник рентабельності було обчислено відношенням прибутку до оподаткування до обсягу реалізованої продукції. У 2014 році на 1 грн обсягу реалізованої продукції у сфері сільського господарства, мисливства та пов'язаних із ними послуг було отримано 22,57 коп. прибутку до оподаткування. Найвищий рівень рентабельності припадав на 2021 рік, де на 1 грн обсягу реалізованої продукції припадало 30,39 коп. прибутку до оподаткування. Найнижчий рівень рентабельності реалізації продукції у сфері сільського господарства, мисливства та пов'язаних із ними послуг припадав на 2019 рік, де на 1 грн вартості

реалізованої продукції отримувалось 13,81 коп. прибутку до оподаткування.

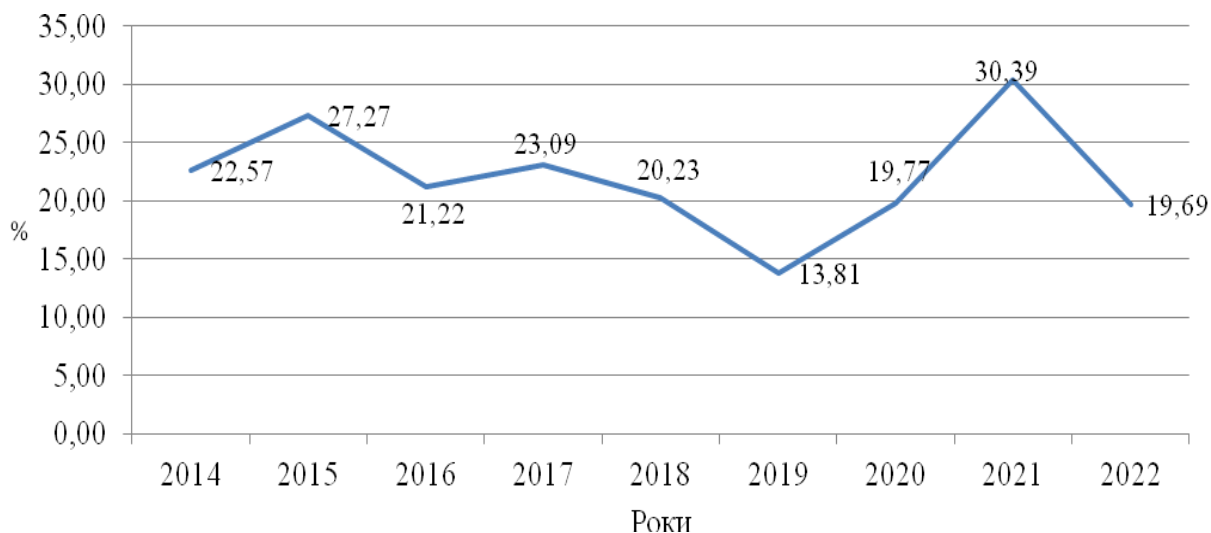


Рисунок 2.1 – Динаміка рентабельності реалізації продукції суб'єктів господарювання у сільському господарстві, мисливстві та пов'язаних із ними послуг у Волинській області*

*Розроблено за джерелом [22-23]

У 2022 році на 1 грн вартості реалізованої продукції у сфері сільського господарства та мисливства припадало 19,69 коп. прибутку до оподаткування. Загалом, в середньому за 9 років рентабельність реалізації у даній сфері становила 22%.

Підсумовуючи результати аналізу загальних фінансово-економічних показників діяльності ФГ «Колос-ВМ» варто відмітити, що підприємство працює прибутково, однак ефективність діяльності є досить низькою, що засвідчується індикаторами рентабельності. Основними проблемними аспектами в роботі ФГ «Колос-ВМ» є: висока матеріаломісткість продукції; високі ціни на паливо та мінеральні добрива; низька родючість земельних угідь; відсутність необхідного обсягу фінансових ресурсів для здійснення інвестицій.

В результаті аналізу показників розвитку сільського господарства в Україні, варто свідчити про зниження обсягу виробництва продукції в динаміці, що обумовлено низькою зовнішніх чинників, а також про погіршення їх прибутковості. Виявлено, що основна частка усіх показників у галузі сільського

господарства формується у сфері рослинництва, яке переважно представлено виробництвом зернових та технічних культур.

2.3 Аналітичне обґрунтування достовірності гіпотез в практичній діяльності ФГ «Колос-ВМ»

На початковому етапі обґрунтування гіпотез необхідно обчислити показники, які відображають ділову активність ФГ «Колос-ВМ». Основними показниками ділової активності, які будуть також використані для доведення гіпотез є показники оборотності. Результати обчислення показників ділової активності відображено у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Аналіз показників ділової активності ФГ «Колос-ВМ»

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Абсолютне відхилення, +/-			
						2020/2019	2021/2020	2022/2021	2023/2022
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Коефіцієнт ділової активності	1,194	0,461	0,303	0,242	0,170	-0,733	-0,158	-0,061	-0,072
Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів	0,070	0,363	0,012	0,005	0,001	0,293	-0,351	-0,007	-0,004
Коефіцієнт завантаження	0,607	1,497	1,824	2,221	3,937	0,890	0,327	0,397	1,716
Оборотність дебіторської заборгованості, оборотів	16,001	8,520	52,521	11,175	3,966	-7,481	44,001	-41,346	-7,209
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	22,5	42,3	6,9	32,2	90,8	19,8	-35,4	25,4	58,6
Оборотність запасів, оборотів	3,278	1,800	0,671	0,565	0,232	-1,477	-1,129	-0,106	-0,333
Тривалість обороту коштів у запасах, днів	109,8	200,0	536,5	637,2	1552,3	90,1	336,5	100,7	915,1
Оборотність оборотних засобів, оборотів	1,646	0,668	0,548	0,450	0,254	-0,979	-0,120	-0,098	-0,196

Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Тривалість оборотності оборотних засобів, днів	218,7	539,1	656,8	799,7	1417,3	320,4	117,7	142,9	617,7
Оборотність власного капіталу, оборотів	1,210	0,462	0,304	0,245	0,174	-0,748	-0,158	-0,058	-0,072
Тривалість обороту власного капіталу, днів	297,5	779,4	1185,8	1468,0	2073,7	481,9	406,4	282,1	605,8
Тривалість операційного циклу, днів	132,3	242,2	543,4	669,4	1643,1	109,9	301,1	126,1	973,7

За даними табл. 2.7 можна свідчити, що оборотність оборотних активів знизилась в динаміці. У 2019 році оборотні активи здійснили 1,646 оборотів у чистій виручці від реалізації продукції і тривалість одного обороту становила 218,7 днів. У 2020 році оборотні активи здійснили 0,668 оборотів і тривалість одного обороту становила 539,1 днів. У 2021 році оборотні активи здійснили 0,548 оборотів і тривалість одного обороту становила 656,8 днів. У 2022 році оборотні активи здійснили 0,450 оборотів у чистій виручці від реалізації продукції і тривалість одного обороту становила 799,7 днів. У 2023 році уповільнилась оборотність оборотних активів і тривалість одного обороту становила 1417,3 днів. Загалом, варто відмітити, що оборотні активи повільно обертаються в діяльності господарства, що обумовлено значними залишками готової продукції та виробничих запасів на складі.

Щодо дебіторської заборгованості, то підприємство має незначні її обсяги і відповідно вона швидко обертається в діяльності господарства. У 2019 році тривалість обороту дебіторської заборгованості становила 22,5 днів, у 2020 році – 42,3 дні, у 2021 році – 6,9 днів, у 2022 році – 32,2 днів, а у 2023 році – 90,8 днів. Прискорення оборотності оборотних активів відбулось у 2022 році, що обумовлено зменшенням обсягу клієнтської дебіторської заборгованості.

Підприємство має досить значні обсяги запасів, що відповідно негативно

відзначається на їх оборотності. У 2019 році запаси здійснили 1,646 оборотів у собівартості реалізованої продукції. У 2020 році запаси здійснили 0,668 оборотів у собівартості реалізованої продукції. У 2021 році запаси здійснили 0,548 оборотів у собівартості реалізованої продукції. У 2022 році запаси здійснили 0,450 оборотів у собівартості реалізованої продукції. У 2023 році запаси здійснили 0,254 оборотів у собівартості реалізованої продукції.

Щодо коефіцієнта завантаження, то варто відмітити, що його значення говорить про низьку ефективність використання оборотних активів на підприємстві. Зокрема, у 2019 році для отримання 1 грн чистої виручки від реалізації продукції затрачено 0,607 грн вартості оборотних активів. У 2020 році для отримання 1 грн чистої виручки від реалізації продукції затрачено 1,497 грн вартості оборотних активів. У 2021 році для отримання 1 грн чистої виручки від реалізації продукції затрачено 1,824 грн вартості оборотних активів. У 2022 році на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції припадало 2,221 грн вартості оборотних активів. У 2023 році коефіцієнт завантаження зріс і показує, що для отримання 1 грн чистого доходу від реалізації продукції затрачено 3,937 грн вартості оборотних активів.

Оборотність оборотних активів вплинула на потребу у них для задоволення виробничих потреб. У таблиці 2.8 подано результати обчислення відносного та абсолютного вивільнення, що має місце в результаті зміни тривалості обороту коштів, вкладених в оборотні активи.

Таблиця 2.8 – Результати визначення абсолютного та відносного вивільнення оборотних активів на підприємстві

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,646	0,668	0,548	0,450	0,254
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	218,7	539,1	656,8	799,7	1417,3
Чиста виручка від реалізації продукції, тис. грн.	2832,2	1367,9	1068,8	870,5	617,9
Абсолютне вивільнення, тис. грн.	X	1217,5	349,4	345,5	1060,2
Відносне вивільнення, тис. грн.	X	-889,4	-447,9	-361,8	-561,1

Абсолютне вивільнення показує, що в результаті уповільнення оборотності оборотних активів, потреба у них зростала. У 2020 році потреба в оборотних активах зросла на 1217,5 тис. грн, у 2021 році – на 349,4 тис. грн, у 2022 році – на 345,5 тис. грн, а у 2023 році – 1060,2 тис. грн. Щодо відносного вивільнення, то результат обчислення даного показника відображає, як зміниться потреба в оборотних активах в результаті зміни чистої виручки від реалізації продукції. Зважаючи, що чиста виручка від реалізації продукції зменшувалась в динаміці, потреба в оборотних активах також зменшувалась. У 2020 році потреба в оборотних активах зменшилась на 889,4 тис. грн, у 2021 році – на 447,9 тис. грн, у 2022 році – на 361,8 тис. грн, а у 2023 році – на 561,1 тис. грн.

Для практичного доведення достовірності гіпотези №1, варто також обчислити показники рентабельності, результати розрахунку яких подано в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Динаміка показників рентабельності ФГ «Колос-ВМ», %

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Абсолютне відхилення, +/-			
						2020/2019	2021/2020	2022/2021	2023/2022
Рентабельність продукції	34,0	7,2	26,8	-0,7	39,8	-26,8	19,6	-27,5	40,5
Валова рентабельність продажу	25,4	6,7	21,1	-0,7	28,5	-18,7	14,4	-21,8	29,1
Операційна рентабельність продажу	4,6	-1,6	3,9	2,3	0,5	-6,2	5,3	-1,6	-1,8
Чиста рентабельність продажу	5,8	78,7	3,9	1,9	0,5	72,9	-74,9	-2,0	-1,4
Рентабельність операційної діяльності	4,8	-1,5	4,0	2,0	0,3	-6,3	5,6	-2,0	-1,7
Рентабельність підприємства	7,0	36,3	1,2	0,5	0,1	29,3	-35,1	-0,7	-0,4
Рентабельність власного капіталу	7,1	36,4	1,2	0,5	0,1	29,3	-35,2	-0,7	-0,4
Рентабельність оборотних активів	9,6	52,6	2,1	0,9	0,1	9,6	52,6	2,1	0,9
Рентабельність необоротних активів	25,4	117,3	2,6	1,0	0,2	92,0	-114,7	-1,6	-0,8

Щодо рентабельності продукції, то варто відмітити, що зростання показника відбулось у 2021 та 2023 роках. У 2022 році підприємство отримало валовий збиток, що відповідно негативно відобразилось на рентабельності продукції. У 2022 році на 1 грн собівартості реалізованої продукції припадало 0,7 коп. валового збитку. У 2019 році на 1 грн собівартості реалізованої продукції припадало 34 коп. валового прибутку, у 2020 році – 7,2 коп. валового прибутку, у 2021 році – 26,8 коп. валового прибутку, а у 2023 році – 39,8 коп. валового прибутку.

Валова рентабельність продажу показує обсяг валового прибутку в розрахунку на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції. У 2019 році на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції припадало 25,4 коп. валового прибутку. У 2020 році кожна гривня чистого доходу від реалізації продукції забезпечила 6,7 коп. валового прибутку. У 2021 році на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції припадало 21,1 коп. валового прибутку. У 2022 році на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції припадало 0,7 коп. валового збитку. У 2023 році на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції припадало 28,5 коп. валового прибутку.

Операційна рентабельність продажу показує, що у 2019 році на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції припадало 4,6 коп. прибутку від операційної діяльності. У 2020 році підприємство отримало збиток від операційної діяльності і на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції припадало 1,6 коп збитку від операційної діяльності. У 2021 році підприємство отримало прибуток від операційної діяльності і на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції припадало 3,9 коп. прибутку від операційної діяльності. У 2022 році на 1 грн чистої виручки від реалізації продукції припадало 2,3 коп прибутку від операційної діяльності. У 2023 році кожна гривня чистого доходу від реалізації продукції забезпечила підприємству прибуток від операційної діяльності в розмірі 0,5 коп.

Чиста рентабельність продажу показує, що найбільш ефективною була діяльність підприємства у 2020 році і на 1 грн чистого доходу від реалізації

продукції припадало 78,7 коп. чистого прибутку. Починаючи із 2020 року чиста рентабельність продажу спадала, зокрема, у 2021 році на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції отримано 3,9 коп. чистого прибутку, у 2022 – 1,9 коп. чистого прибутку, а у 2023 році – 0,5 коп. чистого прибутку.

Рентабельність операційної діяльності показує, що у 2019 році на 1 грн витрат операційної діяльності припадає 4,8 коп. прибутку від операційної діяльності. У 2020 році операційна діяльність підприємства була збитковою і на 1 грн витрат операційної діяльності припадало 1,5 коп збитку від операційної діяльності. У 2021 році на 1 грн витрат операційної діяльності припадало 4 коп. прибутку від операційної діяльності. У 2022 році на 1 грн витрат операційної діяльності припадало 2 коп. прибутку від операційної діяльності. У 2023 році на 1 грн витрат операційної діяльності припадало 0,3 коп. прибутку від операційної діяльності.

Рентабельність власного капіталу показує, що на 1 грн власного капіталу у 2019 році припадало 7,1 коп. чистого прибутку, у 2020 році – 36,4 коп. чистого прибутку, у 2021 році – 1,2 коп. чистого прибутку, у 2022 році – 0,5 коп. чистого прибутку, а у 2023 році – 0,1 коп. чистого прибутку.

Зважаючи на результати обчислення показників, які використовуються для доведення достовірності гіпотези №1 на рисунку 2.2 подано динаміку коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості та рентабельності операційної діяльності. Згідно до рис. 2.2 можна побачити, що в умовах уповільнення оборотності дебіторської заборгованості відбувалось зниження рентабельності операційної діяльності та навпаки, коли коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зростав, рентабельність операційної діяльності також підвищувалась. Наприклад, у 2020 році оборотність дебіторської заборгованості знизилась на 7,5 оборотів, що зумовило зниження рентабельності операційної діяльності і вона мала негативне значення. У 2021 році оборотність дебіторської заборгованості зросла до 52,5 оборотів, а рентабельність операційної діяльності зросла до 4%. У 2022 році відбулось зниження оборотності дебіторської заборгованості до 11,2 оборотів, а рентабельність операційної діяльності знизилась до 2%. У 2023 році кількість

оборотів дебіторської заборгованості також знизалась, що призвело до зниження рентабельності операційної діяльності на 1,7%.

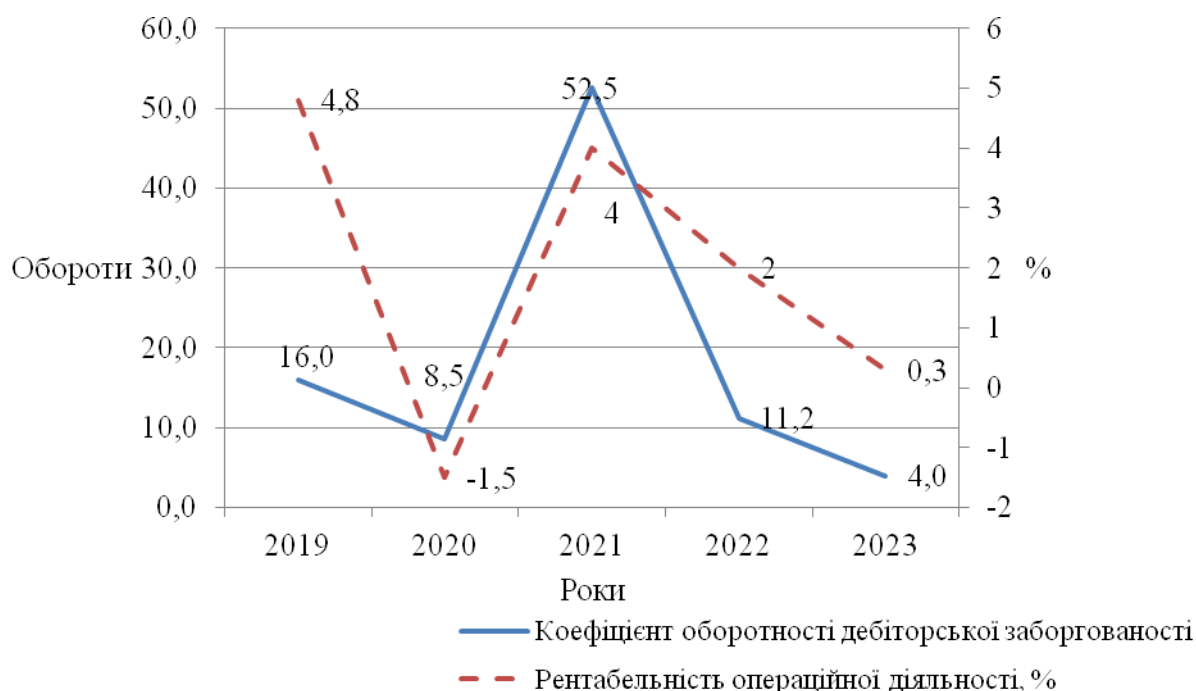


Рисунок 2.2 – Динаміка коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості та рентабельності операційної діяльності ФГ «Колос-ВМ»

В контексті обґрунтування гіпотези №1 та більш детального доведення її достовірності, на рисунку 2.3 подано динаміку коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості та операційної рентабельності продажу.

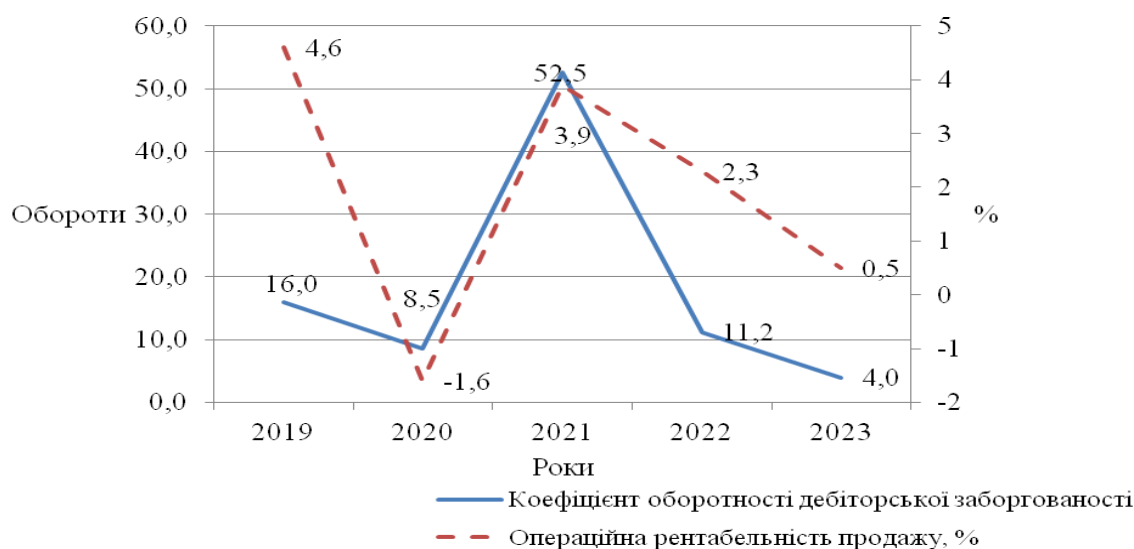


Рисунок 2.3 – Динаміка коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості та операційної рентабельності продажу ФГ «Колос-ВМ»

Згідно до рис. 2.3 варто свідчити, що у 2020 році оборотність дебіторської заборгованості уповільнилась, що призвело до зниження операційної рентабельності продажу. У 2021 році прискорила оборотність дебіторської заборгованості, що призвело до підвищення операційної рентабельності продажу до 3,9%. У 2022 році уповільнення оборотності дебіторської заборгованості призвело до зниження операційної рентабельності до 2,3%, а у 2023 році уповільнення оборотності дебіторської заборгованості призвело до зниження операційної рентабельності продажу до 0,5%.

Вище відображене доводить достовірність гіпотези №1 і підтверджує вплив ділової активності на рентабельність операційної діяльності.

Для доведення достовірності гіпотези №2 необхідно здійснити розподіл пасивів за термінами вилучення з обороту, щоб побачити взаємозалежність між розмірами стійких пасивів та оборотністю оборотних засобів. Результати розподілу пасивів ФГ «Колос-ВМ» подано у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Розподіл пасивів за термінами виведення з обороту ФГ «Колос-ВМ»

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Абсолютне відхилення, +/-			
						2020/2019	2021/2020	2022/2021	2023/2022
Найтерміновіші пасиви, тис. грн	0	9,3	2,2	3,7	70	9,3	-7,1	1,5	66,3
Довгострокові пасиви, тис. грн	0	0	0	77,7	0	0	0	77,7	-77,7
Стійкі пасиви, тис. грн	2423,2	3500	3541,3	3557,9	3560,8	1076,8	41,3	16,6	2,9
Всього, тис. грн	2423,2	3509,3	3543,5	3639,3	3630,8	1086,1	34,2	95,8	-8,5

Як свідчать дані табл. 2.10, найбільший обсяг пасивів належить стійким пасивам, до яких належить власний капітал підприємства. Протягом 2019-2023 років були відсутніми короткострокові пасиви, які в основному представлені короткостроковими банківськими кредитами. У 2019 році наявними були лише стійкі пасиви. Довгострокові пасиви були наявними лише станом на кінець 2022 року і включають цільове фінансування, а саме частину коштів, що отримані як дотація на 1 га оброблювальних земельних угідь. Найтерміновіші пасиви у 2020 році становили 9,3 тис. грн, у 2021 році – 3,7 тис. грн, у 2022 році – 3,7 тис. грн, а

у 2023 році – 70 тис. грн.

На рисунку 2.4 подано динаміку обсягу стійких пасивів та коефіцієнта оборотності оборотних засобів.

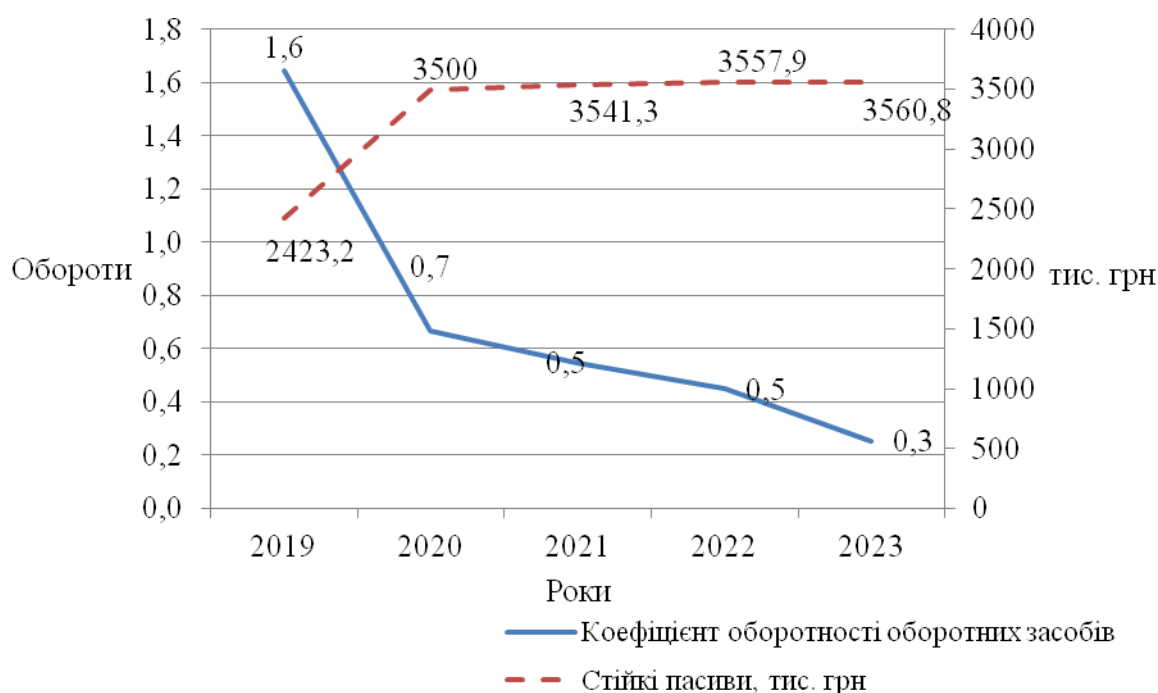


Рисунок 2.4 – Динаміка обсягу стійких пасивів та коефіцієнта оборотності оборотних засобів

Згідно до рис. 2.4 можна свідчити, що при збільшенні обсягу стійких пасивів оборотність оборотних засобів знижувалась, що обумовлено тим, що усі власні кошти вкладались в оборотні активи, а це відповідно збільшувало їх обсяги. При збільшенні обсягу оборотних активів за умов сталих доходів від реалізації продукції буде відбуватись уповільнення оборотності фінансових ресурсів та погіршення ділової активності ФГ «Колос-ВМ». Отже, гіпотеза №2 є достовірною і збільшення стійких пасивів призводить до уповільнення оборотності оборотних засобів.

Для доведення достовірності гіпотези №3 необхідно здійснити розподіл активів за рівнем ліквідності, а потім обчислити їх питому вагу у валюті балансу. Результати аналізу активів розподілених за рівнем ліквідності подано у таблиці 2.11. Активи підприємства у 2020 році зросли на 1086,1 тис. грн, у 2021 році – зросли на 34,2 тис. грн, а у 2022 році – на 95,8 тис. грн. У 2023 році активи

підприємства зменшились на 8,5 тис. грн.

Таблиця 2.11 – Розподіл активів за рівнем ліквідності ФГ «Колос-ВМ»

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Абсолютне відхилення, +/-			
						2020/2019	2021/2020	2022/2021	2023/2022
Абсолютно ліквідні активи, тис. грн	210,9	1166,3	179,8	163	32	955,4	-986,5	-16,8	-131
Швидколіквідні активи, тис. грн	280,4	40,7	0	422,7	435,9	-239,7	-40,7	422,7	13,2
Повільноліквідні активи, тис. грн	1455,9	942,5	1570,4	1531,3	2280,5	-513,4	627,9	-39,1	749,2
Важколіквідні активи, тис. грн	476	1359,8	1793,3	1522,3	882,4	883,8	433,5	-271	-639,9
Всього, тис. грн	2423,2	3509,3	3543,5	3639,3	3630,8	1086,1	34,2	95,8	-8,5

Збільшення активів у 2020 році обумовлено збільшенням абсолютно ліквідних активів та важколіквідних активів. У 2021 році активи зросли за рахунок збільшення повільноліквідних та важколіквідних активів. У 2022 році активи збільшились за рахунок росту вартості швидколіквідних активів, а саме інших оборотних активів. У 2023 році зменшення вартості активів обумовлено зменшенням грошових коштів та залишкової вартості основних засобів. Аналіз структури активів підприємства за рівнем ліквідності подано у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Аналіз структури активів ФГ «Колос-ВМ», %

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Абсолютне відхилення, +/-			
						2020/2019	2021/2020	2022/2021	2023/2022
Абсолютно ліквідні активи	8,7	33,2	5,1	4,5	0,9	24,5	-28,2	-0,6	-3,6
Швидколіквідні активи	11,6	1,2	0,0	11,6	12,0	-10,4	-1,2	11,6	0,4
Повільноліквідні активи	60,1	26,9	44,3	42,1	62,8	-33,2	17,5	-2,2	20,7
Важколіквідні активи	19,6	38,7	50,6	41,8	24,3	19,1	11,9	-8,8	-17,5
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Згідно до даних табл. 2.12 варто свідчити, що у 2019, 2022 та 2023 роках найбільшу питому вагу активів склали повільноліквідні активи, до яких на ФГ «Колос-ВМ» належали запаси. У 2020-2021 роках найбільшу частку активів за

рівнем ліквідності складала важколіквідні активи, які включали основні засоби. Для встановлення взаємозв'язків між показниками, які складають основу гіпотези №3 у таблиці 2.13 обчислено показники фінансової стійкості, які відображають структуру джерел фінансування та характеризують її оптимальність ФГ «Колос-ВМ».

Таблиця 2.13 – Динаміка показників фінансової стійкості ФГ «Колос-ВМ»

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Абсолютне відхилення, +/-			
						2020/2019	2021/2020	2022/2021	2023/2022
Коефіцієнт фінансової незалежності	1,000	0,997	0,999	0,978	0,981	-0,003	0,002	-0,022	0,003
Коефіцієнт фінансової залежності	-	0,003	0,001	0,022	0,019	0,003	-0,002	0,022	-0,003
Коефіцієнт фінансового ризику	-	0,003	0,001	0,023	0,020	0,003	-0,002	0,022	-0,003
Коефіцієнт співвідношення власного і позикового капіталу	-	376,3	1609,7	43,7	50,9	376,3	1233,3	-1566,0	7,2
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,804	0,611	0,494	0,594	0,752	-0,192	-0,118	0,100	0,158
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	0,244	0,440	0,898	0,725	0,851	0,196	0,458	-0,174	0,127
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами запасів	4,098	2,271	1,113	1,380	1,174	-1,827	-1,158	0,267	-0,206

Дані табл. 2.13 показують, що у 2019 році 100% усіх активів підприємства було створено за рахунок власного капіталу. У 2020 році власні кошти склали 99,7% джерел фінансування підприємства. У 2021 році власні кошти становили 99,9% джерел фінансування активів. У 2022 році власні кошти становили 97,8% джерел фінансування підприємства. У 2023 році власні кошти становили 98,1% джерел фінансування підприємства.

Коефіцієнт фінансового ризику показує, що у 2020 році на 1 грн власних коштів припадало 0,3 коп. позикового капіталу. У 2021 році на 1 грн власного капіталу припадало 0,01 коп. позикового капіталу. У 2022 році на 1 грн власного капіталу припадало 2,3 коп. позикового капіталу, а у 2023 році – 2 коп.

позикового капіталу.

У 2019 році в обороті підприємства перебувало 80,4 % власних коштів, у 2020 році – 61,1% власних коштів; у 2021 році – 49,4% власних коштів, у 2022 році – 59,4% власних коштів, а у 2023 році – 75,2% власних коштів. Загалом, необоротні активи на 100% створені за рахунок власних коштів, а оборотні активи у 2020-2023 роках частково були створені за рахунок власних коштів та поточних зобов'язань.

Для доведення гіпотези №3 на рисунку 2.5 подано динаміку коефіцієнта фінансової незалежності та питомої ваги повільноліквідних активів у загальному обсязі активів.

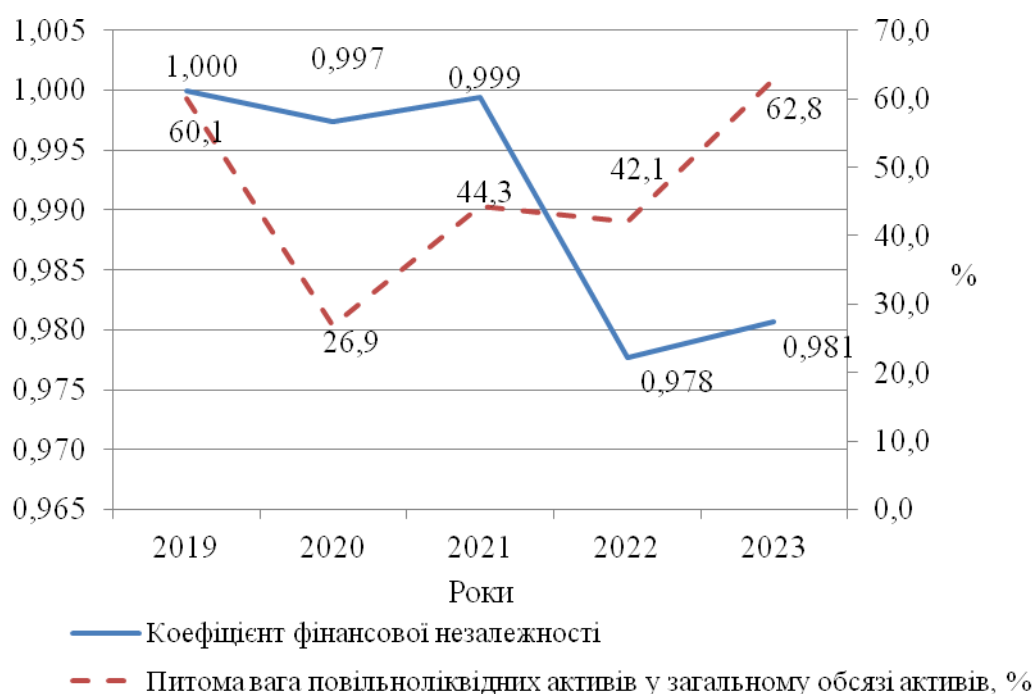


Рисунок 2.5 – Динаміка коефіцієнта фінансової незалежності та питомої ваги повільноліквідних активів у загальному обсязі активів підприємства

Згідно до даних рис. 2.5 можна свідчити, що коефіцієнт фінансової незалежності змінювався в однаковому напрямку зі зміною питомої ваги повільноліквідних активів у загальному обсязі активів. Таким чином, варто відмітити, що зі зменшенням частки повільноліквідних активів у загальному обсязі активів, частка власного капіталу в джерелах фінансування зменшувалась, і навпаки. Наприклад, у 2023 році зростає питома вага повільноліквідних активів до

62,8%, а частка власних коштів в джерелах фінансування зростає до 98,1%. Отже, в даному випадку, структура активів впливає на забезпечення оптимальної структури джерел фінансування. Для більш детального обґрунтування гіпотези, на рисунку 2.6 подано динаміку питомої ваги важколіквідних активів у загальному обсязі активів та коефіцієнта маневреності власного капіталу.



Рисунок 2.6 – Динаміка коефіцієнта маневреності власного капіталу та питомої ваги важколіквідних активів у загальному обсязі активів

Згідно до даних рис. 2.6 можна свідчити, що при збільшенні частки важколіквідних активів, частка власних коштів, які спрямовані в оборотні активи буде зменшуватись, що обмовлено збільшення частки власних коштів, які будуть спрямовані на формування необоротних активів. Отже, це також доводить достовірність гіпотези №3 та відображає залежність структури джерел фінансування від структури активів за рівнем ліквідності.

Підсумовуючи вище зазначене, необхідно відмітити достовірність розроблених гіпотез, що підтверджено низкою розрахунків за даними діяльності ФГ «Колос-ВМ». Сформовані гіпотези слугують базою для прийняття управлінських рішень в контексті підвищення ділової активності та основою для розробки стратегій і програм фінансового розвитку.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ФГ «КОЛОС-ВМ»

3.1 Управлінські аспекти забезпечення ділової активності ФГ «Колос-ВМ»

Здійснений аналіз ділової активності ФГ «Колос-ВМ» дозволив виявити певні проблемні аспекти в роботі підприємства, а також встановити чинники впливу на показники оборотності фінансового капіталу. Діяльність ФГ «Колос-ВМ» піддається низці ризиків зовнішнього середовища, що важко спрогнозувати та вчасно зреагувати. Найбільш суттєвими зовнішніми ризиками є мінливі природно-кліматичні умови та нестабільна цінова політика на ринку зернових і олійних культур. Мінливі кліматичні умови можуть призвести до втрати урожаю, а це відповідно перший чинник неможливості покриття виробничих витрат та збитковості. Нестабільна цінова політика впливає на недотримання прибутку чи взагалі збитковості в умовах високої виробничої собівартості продукції.

Для виявлення основних проблемних аспектів в роботі ФГ «Колос-ВМ» та розробки управлінських рішень в даному напрямку, нами виокремлено певні групи чинників, які зумовлюють вплив на ділову активність фермерського господарства:

- економічні чинники – обсяг реалізації продукції, обсяг власного капіталу, обсяг дебіторської та кредиторської заборгованості;
- виробничі чинники – площа посіву сільськогосподарських культур, урожайність зернових та олійних культур, обсяги виробництва продукції;
- збутові чинники – ринкові ціни на сільськогосподарську продукцію, наявність платоспроможних покупців, витрати на транспортування продукції;
- матеріально-технічні – структура активів, рівень зносу основних засобів, рівень забезпеченості виробничими основними засобами.

Загалом, проведене аналітичне дослідження дозволило визначити сильні та

слабкі сторони в діяльності фермерського господарства. На рисунку 3.1 відображено зведені характеристики сильних та слабких сторін ФГ «Колос-ВМ», зважаючи на особливості внутрішнього та зовнішнього середовища.



Рисунок 3.1 – Зведені результати оцінки внутрішнього та зовнішнього середовища ФГ «Колос-ВМ»*

*Розроблено автором

Згідно до рис. 3.1 можна свідчити, що підприємство має низку переваг у своїй діяльності, що дозволяє активно реалізовувати певні рішення управлінського характеру. Однією із переваг ФГ «Колос-ВМ» є висока фінансова стійкість, що відображає незалежність від кредиторів та підвищує можливості підприємства залучати зовнішні фінансові ресурси для здійснення інвестицій чи інновацій. Разом з тим, баланс підприємства є ліквідним, що гарантує платоспроможність фермерському господарства і своєчасність розрахунків з різними контрагентами. Враховуючи особливості діяльності ФГ «Колос-ВМ» та його переваги і недоліки, нами виокремлено певні управлінські рішення підвищення його ділової активності, які подано на рисунку 3.2.

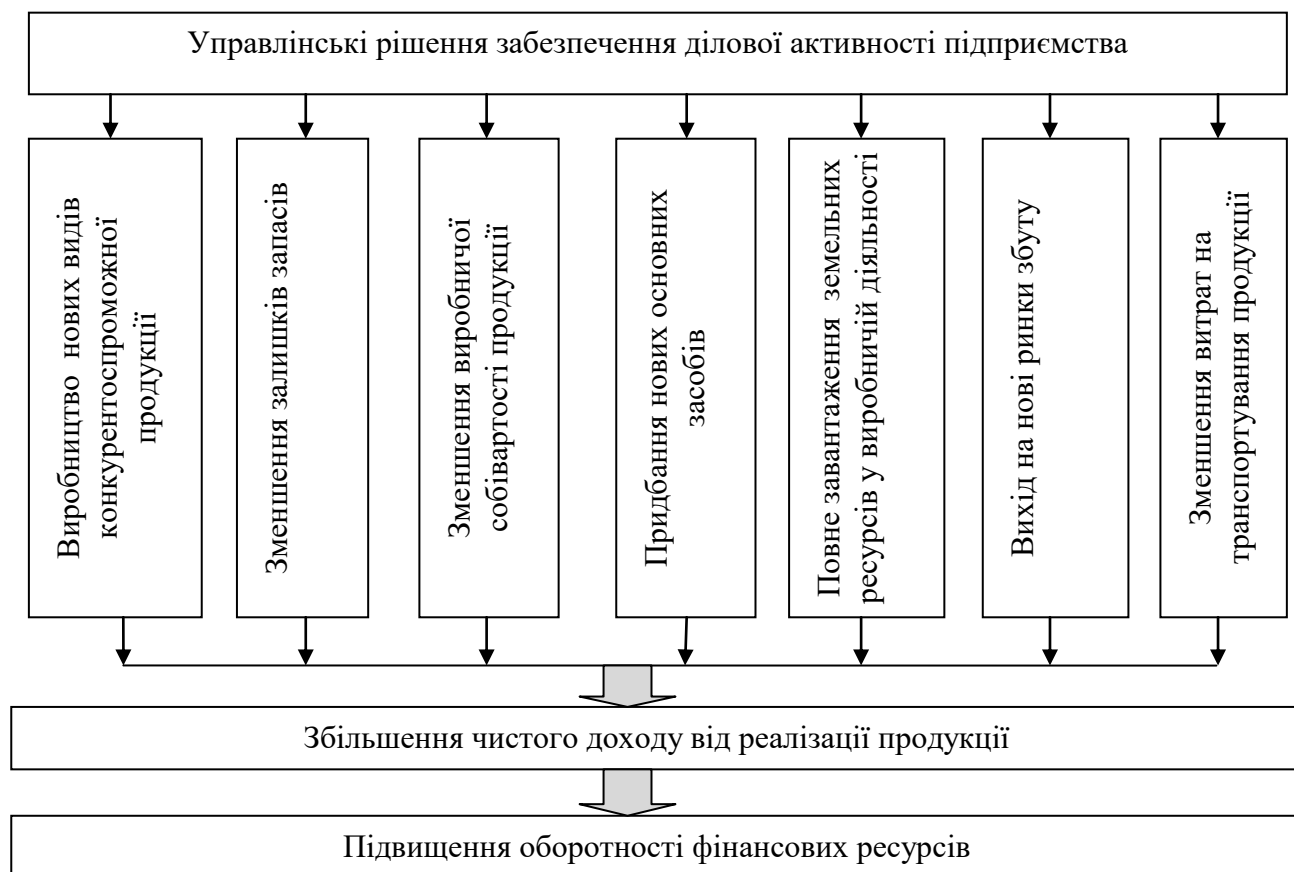


Рисунок 3.2 – Управлінські рішення забезпечення ділової активності ФГ «Колос-ВМ»*

*Розроблено автором

Зважаючи на подані управлінські рішення, необхідно відмітити що їх практична реалізація зводиться до зростання чистого доходу від реалізації, а обсяг реалізації продукції виступає головною складовою забезпечення оборотності фінансових ресурсів. Виробництво нових видів конкурентоспроможної продукції полягає у виробництві продукції рослинництва, яка на даний момент часу найбільше користується попитом на ринку, а саме соняшник, соя, гречка та менше коштів спрямовувати у виробництво пшениці та овесу, попит на які є не досить значним на ринку зернових культур.

Щодо зменшення залишків запасів, то необхідно зменшити залишки готової продукції, оскільки на підприємстві є залишки зернових, які вироблені у 2022 та 2023 роках (просо, тритикале, пшениця). Зменшення залишків готової продукції дозволить прискорити оборотність запасів та збільшити доходи від реалізації продукції, що в сукупності підвищить оборотність фінансових ресурсів.

Зменшення виробничої собівартості продукції дозволить зменшити її вартість та підвищити рентабельність операційної діяльності. Зменшення виробничої собівартості продукції може відбуватись за рахунок зменшення витрат мінеральних добрив та засобів захисту рослин на 1 га посівної площі. Разом з тим, зменшення виробничої собівартості можна забезпечити в результаті зменшення витрат палива на одиницю посівної площі.

Одним із управлінських рішень є придбання нових основних засобів, що дозволить зменшити витрати часу та палива на обробіток землі та молотіння зерна, оскільки ФГ «Колос-ВМ» використовує у своїй діяльності морально зношені основні засоби, які вимагають значних обсягів паливно-мастильних матеріалів. Разом, з тим підприємство може придбати новий зернозбиральний комбайн для збирання соняшника, що дозволить збільшити обсяг його виробництва та зменшити собівартість одиниці продукції.

Повне завантаження земельних ресурсів полягає у тому, що протягом трьох останніх років ФГ «Колос-ВМ» не усі землі використовує для виробництва зернових та олійних культур. Частину земель, зокрема у 2022 році 41,74 га, у 2023 році 26,74 га, а у 2024 році 20 га землі фермерське господарство залишає під парами, тобто витрачає кошти на її обробіток, але посів зернових та олійних культур не здійснює. Реалізація даного управлінського рішення полягає у здійсненні посіву зернових чи олійних культур на усій наявній площі земельних угідь, що дозволить збільшити обсяги виробництва продукції та забезпечить ріст доходів від реалізації.

Вихід на нові ринки збуту дозволить збільшити доходи від реалізації продукції та в перспективі дозволить фермерському господарству укласти вигідні контракти з покупцями за більш прийнятними цінами. Разом з тим, вихід на нові ринки збуту дозволить підвищити конкурентоспроможність господарства та диференціювати обсяги виробництва зернових і олійних культур у відповідності до потреб ринку.

Зменшення витрат на транспортування продукції полягає у забезпеченні доставки продукції за рахунок покупців, що дозволить збільшити прибуток господарства та зменшити витрати палива в результаті її реалізації.

Зважаючи на подані управлінські рішення, на нашу думку найбільш альтернативними на даному етапі розвитку господарства є повне використання земельних ресурсів, виробництво конкурентоспроможних видів продукції та придбання нових основних засобів. Повне використання земельних ресурсів у виробничій діяльності дозволить збільшити обсяги виробництва конкурентоспроможної продукції. Зокрема, на нашу думку пропонується збільшити виробництво сої, яка користується попитом на ринку. Придбання нових основних засобів повинно бути націлене на придбання нового зернозбирального комбайна, що дозволить забезпечити збір олійних культур на великих площах, оскільки на даний момент часу в господарстві є лише один зернозбиральний комбайн, який є фізично і морально застарілим. Отже, пропонуємо придбати новий зернозбиральний комбайн, в повному обсязі засіяти посівні площі та збільшити виробництво сої.

Підсумовуючи вище зазначені результати, можна свідчити, що ФГ «Колос-ВМ» має внутрішній потенціал для подальшого розвитку, покращення фінансових результатів та підвищення ділової активності. Усі пропоновані управлінські рішення в напрямку підвищення ділової активності зводяться до збільшення чистого доходу від реалізації продукції, як ключового фактора забезпечення оборотності фінансових ресурсів.

3.2 Обґрунтування впливу управлінських рішень на ділову активність ФГ «Колос-ВМ»

Найпершим етапом реалізації пропонованих управлінських рішень є збільшення виробництва продукції на тих посівних площах, які на даний момент часу не використовуються у виробничій діяльності фермерського господарства. На даний момент часу, вільними від посіву зернових та олійних культур

залишається 20 га землі. Таким чином пропонується ці 20 га землі засіяти соєю. Урожайність сої на ФГ «Колос-ВМ» в середньому складає 2,4 тонни з 1 га, оскільки у 2024 році господарство вирощувало сою, однак посівна площа була незначною і складала 15 га. Разом з тим пропонуємо придбати новий зернозбиральний комбайн, який дозволить зменшити витрати палива на збір урожаю сільськогосподарських культур та уникнути збитків в результаті втрати зерна при молотінні.

Для реалізації управлінських рішень націлених на підвищення ділової активності, потребуються кошти: на придбання насіння сої 18 тис. грн без ПДВ (60 кг насіння сої на 1 га, тобто 1,2 тонни насіння сої); на придбання засобів захисту рослин 5,6 тис. грн (Альфа-стандарт 10 л); на придбання мінеральних добрив 33 тис. грн (2 тонни селітри аміачної); на придбання дизельного палива 10 тис. грн; на придбання зернозбирального комбайна 900 тис. грн.

Для придбання насіння та засобів захисту рослин, пропонуємо використати власні кошти, які є на рахунках підприємства в банку. Паливо і мінеральні добрива є наявними в господарстві і перебувають як залишки виробничих запасів. Для придбання зернозбирального комбайна пропонуємо взяти банківський кредит, зважаючи, що на підприємстві майже немає позикових коштів, суттєвих змін у фінансовій стабільності не відбудеться. Отже, для придбання зернозбирального комбайна пропонуємо отримати кредит в розмірі 900 тис. грн під пільговий відсоток, а саме під 15% річних на 5 років. Термін корисного використання комбайна 5 років, тобто протягом п'яти років необхідно буде амортизувати вартість комбайна. Відсотки за кредит будуть нараховуватись на залишок основної суми боргу протягом кожного 60 місяців, а основна сума буде рівномірно погашатись протягом 60 місяців. Для амортизації будемо використовувати прямолінійний метод. Планування витрат за кредитом подано у таблиці 3.1. Згідно до даних табл. 3.1 варто відмітити, що відсотки за увесь період користування кредитними коштами складуть 342,9 тис. грн. З кожним місяцем та роком сума відсотків за кредит буде зменшуватись, що обумовлено тим, що

відсотки будуть нараховуватись на залишок боргу. Борг буде погашатись рівномірно по 180 тис. грн кожного року.

Таблиця 3.1 – Планування витрат на погашення кредиту та відсотків за ним

Роки	Залишок основної суми боргу на початок року, тис. грн	Погашення основної суми кредиту, тис. грн	Погашення відсотків за кредитом, тис. грн	Разом витрат за кредитом, тис. грн
1	900	180	122,6	302,6
2	720	180	95,4	275,4
3	540	180	68,6	248,6
4	360	180	41,6	221,6
5	180	180	14,6	194,6
Усього	X	900	342,9	1242,9

Планування амортизації на зернозбиральний комбайн будемо здійснювати прямолінійним методом, оскільки площа земельних угідь не буде зменшуватись чи зростати протягом наступних періодів. Результати планування амортизаційних відрахувань відображено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Планування амортизаційних відрахувань на зернозбиральний комбайн

Роки	Первісна вартість на початок року, тис. грн	Залишкова вартість на початок року, тис. грн	Амортизаційні відрахування за рік, тис. грн	Знос, тис. грн
1	900	900	180	180
2	900	720	180	360
3	900	540	180	540
4	900	360	180	720
5	900	180	180	900

Згідно до прямолінійного методу розмір амортизаційних відрахувань буде складати 180 тис. грн кожних п'ять років, що дозволить таким чином покривати витрати на погашення основної суми кредиту. Завдяки придбання зернозбирального комбайна, підприємство зможе збільшити обсяги виробництва продукції та зменшити витрати на збір урожаю зернових та олійних культур.

Під час управління діловою активністю фермерського господарства пропонується збільшити посівні площі сої, що дозволить збільшити обсяги її

виробництва та реалізації. Планування фінансових результатів в умовах збільшення виробництва сої відображено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Планування фінансових результатів в умовах збільшення виробництва сої

Показник	Результат
Ціна 1 тонни продукції без ПДВ	14036
Ціна 1 тонни продукції з ПДВ	16001,0
Собівартість 1 тонни продукції	9864,5
Обсяг виробництва сої, тонн	48
Виручка від реалізації сої, тис. грн	768,0
Чиста виручка від реалізації сої, тис. грн	673,7
Собівартість реалізованої сої, тис. грн	473,5
Валовий прибуток, тис. грн	200,2
Рентабельність продукції, %	42,3

Планування фінансових результатів в умовах збільшення виробництва сої здійснено за цінами та витратами поточного року. Згідно до планових розрахунків визначено, що чистий дохід від реалізації сої, яка буде вирощена на 20 га землі становитиме 673,7 тис. грн, валовий прибуток складатиме 200,2 тис. грн. Загалом, рентабельність продукції становитиме 42,3%, тобто на 1 грн собівартості реалізованої продукції буде отримуватись 42,3 коп. валового прибутку. Планування звіту про фінансові результати з врахуванням виробництва та реалізації сої, а також придбання зернозбирального комбайна відображено у таблиці 3.4.

Згідно до даних табл. 3.4 можна свідчити, що в результаті реалізації пропонованих нами заходів в напрямку підвищення ділової активності, відбудеться зростання чистого прибутку на 77,6 тис. грн. Разом з тим доходи фермерського господарства зростуть на 673,7 тис. грн, а витрати зростуть на 473,5 тис. грн. У відповідності до планового звіту про фінансові результати, рентабельність продукції становитиме 42,3%, а чиста рентабельність продажу буде дорівнювати 6,23%. Зростання чистого прибутку дозволить підвищити відносну прибутковість діяльності фермерського господарства, а збільшення чистого доходу від реалізації продукції зумовить підвищення оборотності фінансових ресурсів та капіталу.

Таблиця 3.4 – Планування звіту про фінансові результати ФГ «Колос-ВМ»,

тис. грн

Показник	Звітний рік	Плановий рік	Абсолютне відхилення, +/-
Чистий дохід від реалізації продукції	617,9	1291,6	673,7
Інші операційні доходи	352,7	352,7	0,0
Інші доходи	-	-	-
Разом доходи	970,6	1644,3	673,7
Собівартість реалізованої продукції	442	915,5	473,5
Інші операційні витрати	525,7	525,7	0,0
Інші витрати	0	122,6	122,6
Разом витрати	967,7	1563,8	596,1
Фінансовий результат до оподаткування	2,9	80,5	77,6
Податок на прибуток	-	-	-
Чистий прибуток (збиток)	2,9	80,5	77,6

Зважаючи на планові фінансові результати відбудуться зміни в балансі підприємства. Зокрема, первісна вартість основних засобів зросте на вартість придбання зернозбирального комбайна, знос основних засобів зросте на розмір нарахованої амортизації на зернозбиральний комбайн. Відповідно залишкова вартість основних засобів зміниться через зміни у первісній вартості та зносі. Щодо оборотних активів, то вартість запасів знизиться на суму вартості палива (10 тис. грн) та мінеральних добрив (33 тис. грн.), що будуть затрачені під час виробництва сої. Відбудуться зміни в обсязі грошових коштів, зокрема розмір грошових коштів на рахунках в банку зменшиться на суму коштів, які необхідні для придбання засобів захисту рослин в розмірі 5,6 тис. грн та на придбання насіння в розмірі 18 тис. грн. Разом з тим, грошові кошти зростуть на суму отриманого чистого прибутку в плановому році.

Щодо пасивів, то зросте власний капітал за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку, а обсяг довгострокових зобов'язань та забезпечень зросте на розмір отриманого довгострокового кредиту. Валюта балансу зросте на 797,6 тис. грн, що обумовлено змінами в розмірах активів та пасивів. Необоротні активи зростуть на 720 тис. грн, а оборотні активи зростуть на 77,6 тис. грн.

Власний капітал зросте на 77,6 тис. грн, а довгострокові зобов'язання та забезпечення зростуть на 720 тис. грн. Плановий баланс подано у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Планування балансу ФГ «Колос-ВМ», тис. грн

Показник	Звітний рік	Плановий рік	Абсолютне відхилення, +/-
АКТИВИ			
Необоротні активи	882,4	1602,4	720
Залишкова вартість основних засобів	882,4	1602,4	720
Первісна вартість основних засобів	3339,5	4239,5	900
Знос основних засобів	2457,1	2637,1	180
Оборотні активи	2748,4	2826	77,6
Запаси	2280,5	2237,5	-43
Поточна дебіторська заборгованість	155,8	155,8	0
Грошові кошти	32	152,6	120,6
Інші оборотні активи	280,1	280,1	0
Баланс	3630,8	4428,4	797,6
ПАСИВИ			
Власний капітал	3560,8	3638,4	77,6
Зареєстрований капітал	691,5	691,5	0,0
Резервний капітал	204,1	204,1	0,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	2665,2	2742,8	77,6
Довгострокові зобов'язання та забезпечення	0	720	720,0
Довгострокові кредити	0	720	720,0
Поточні зобов'язання та забезпечення	70	70	0,0
Інші поточні зобов'язання	70	70	0,0
Баланс	3630,8	4428,4	797,6

В результаті складання планового балансу та звіту про фінансові результати, нами обчислено планові показники ділової активності ФГ «Колос-ВМ», які відображено у таблиці 3.6. Згідно до даних табл. 3.6 показники ділової активності матимуть позитивну динаміку у плановому періоді, що обумовлено прискоренням оборотності фінансових ресурсів в результаті збільшення чистого доходу від реалізації продукції у плановому періоді. Коефіцієнт ділової активності зросте на 0,151 і у плановому періоді усі активи підприємства здійзнять 0,321 оборот у чистій виручці від реалізації продукції. Щодо

дебіторської заборгованості, то у плановому періоді відбудеться її прискорення на 47,3 днів в результаті збільшення доходів від реалізації продукції.

Таблиця 3.6 – Планування показників ділової активності ФГ «Колос-ВМ», тис. грн

Показник	Звітний рік	Плановий рік	Абсолютне відхилення, +/-
Коефіцієнт ділової активності	0,170	0,321	0,151
Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів	0,001	0,020	0,019
Коефіцієнт завантаження	3,937	2,158	-1,779
Оборотність дебіторської заборгованості, оборотів	3,966	8,290	4,324
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	90,8	43,4	-47,3
Оборотність запасів, оборотів	0,232	0,405	0,173
Тривалість обороту коштів у запасах, днів	1552,3	888,3	-664,0
Оборотність оборотних засобів, оборотів	0,254	0,463	0,209
Тривалість оборотності оборотних засобів, днів	1417,3	776,8	-640,5
Оборотність власного капіталу, оборотів	0,174	0,359	0,185
Тривалість обороту власного капіталу, днів	2073,7	1003,3	-1070,5
Тривалість операційного циклу, днів	1643,1	931,7	-711,4

Оборотність запасів прискориться на 664 дні, а оборотність оборотних засобів в цілому прискориться на 640,5 днів. Зважаючи на зростання доходів від реалізації продукції, у плановому році відбудеться підвищення оборотності власного капіталу на 0,185 оборотів, а тривалість одного обороту прискориться на 1070,5 днів. Зважаючи на прискорення оборотності запасів та дебіторської заборгованості, відбулось зниження операційного циклу підприємства на 711,4 днів, що є позитивним в напрямку оборотності коштів, вкладених в оборотні активи.

Для того, щоб детальніше обґрунтувати доцільність реалізації пропонованих управлінських рішень, необхідно дослідити чи будуть виконуватись гіпотези у плановому періоді. На рисунку 3.3 подано динаміку коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості та операційної

рентабельності продажу, згідно до чого можна побачити, що у плановому періоді оборотність дебіторської заборгованості прискориться і це відповідно вплине на підвищення операційної рентабельності продажу.



Рисунок 3.3 – Динаміка коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості та операційної рентабельності продажу у плановому періоді

Як свідчать дані рис. 3.3 коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості збільшився до 8,290, а операційна рентабельність продажу зросла до 15,7%. В цілому спостерігається позитивна динаміка оборотності дебіторської заборгованості та операційної рентабельності продажу, що свідчить про доцільність реалізації пропонованих управлінських рішень.

На рисунку 3.4 подано динаміку коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості та рентабельності операційної діяльності, що також підтверджує достовірність гіпотези у плановому періоді. У плановому році підвищиться оборотність дебіторської заборгованості та відбудеться зростання рентабельності операційної діяльності, що ще раз доводить залежність рентабельності операційної діяльності від швидкості обертання фінансових ресурсів. Рентабельність операційної діяльності показує, що на 1 грн витрат операційної

діяльності отримається у плановому періоді 14,1 коп прибутку від операційної діяльності.



Рисунок 3.4 – Динаміка коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості та рентабельності операційної діяльності

Підсумовуючи вище зазначене, варто свідчити, що пропоновані управлінські рішення в напрямку підвищення ділової активності є ефективними, оскільки збільшення посівної площі сої дозволить збільшити доходи від реалізації продукції, а це відповідно дасть змогу прискорити оборотність фінансових ресурсів, вкладених в оборотні активи. Незважаючи на наявність витрат, які виникнуть в умовах придбання зернозбирального комбайна, доходи отримані від реалізації сої зможуть покрити усі фінансові витрати та забезпечити фермерському господарстві чистий прибуток в сумі 77,6 тис. грн.

ВИСНОВКИ

В результаті написання кваліфікаційної роботи досягнуто поставленої мети, що дозволило отримати висновки наступного змісту:

1. Визначено сутність ділової активності підприємства, під якою можна розуміти комплексну характеристику його стану, яка відображає здатність ефективно використовувати наявні ресурси в контексті забезпечення високої оборотності капіталу для досягнення конкурентоспроможності та лідерства на товарних і фінансових ринках. В результаті визначення сутності ділової активності, виокремлено її ключові характеристики, які більш детально дозволяють вивчити проблемні місця в роботі бізнесу, які не дозволяють забезпечувати активність у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

2. Досліджено чинники впливу на ділову активність підприємств, що дозволило їх розподілити на внутрішні та зовнішні і детально описати роль кожного із них у забезпеченні ділової активності підприємств. Виділені чинники впливу дозволяють більш ґрунтовно підійти до управління діловою активністю, зважаючи на їх роль у забезпеченні позитивної чи негативної дії.

3. Вивчено теоретичні аспекти управління діловою активністю підприємства, що дозволило визначити складові даного процесу та сформувані структурні елементи фінансового механізму. Детально визначено головні структурні елементи фінансового механізму, що дозволило встановити головні методи, важелі, інструменти і подати управлінські рішення націлені на забезпечення ділової активності підприємства.

4. Сформовано гіпотези дослідження ділової активності підприємства, які полягають у наступному: гіпотеза №1 – ділова активність підприємства впливає на рівень рентабельності операційної діяльності підприємства; гіпотеза №2 – збільшення обсягу стійких пасивів впливає на уповільнення оборотності оборотних засобів; гіпотеза №3 – структура активів за рівнем ліквідності впливає на здатність підприємства забезпечувати оптимальну структуру джерел

фінансування. Визначено методику обчислення показників, які складають основу для доведення достовірності сформованих гіпотез.

5. В результаті аналізу розвитку суб'єктів господарювання в сфері сільського господарства, виявлено що вони працюють прибутково і найбільша частка доходу забезпечується в сфері рослинництва. Виявлено, що у 2022 році найбільшу частку виробництва та реалізації продукції у сфері сільського господарства та мисливства забезпечила Київська область. В середньому за 2018-2022 роки рентабельність операційної діяльності в сфері сільського господарства та мисливства склала 24,06%, тобто на кожен гривню витрат операційної діяльності в середньому припадало 24,06 коп. прибутку від операційної діяльності.

6. В результаті аналізу загальних фінансово-економічних показників діяльності ФГ «Колос-ВМ» виявлено, що підприємство працює прибутково, однак рівень рентабельності є досить низьким, що обумовлено високими операційними витратами підприємства, які окрім собівартості продукції включають витрати на обслуговування транспортних засобів, утримання управлінських працівників та сплату податків, які не належать до виробничих витрат. Виявлено, що баланс підприємства є ліквідним, оскільки підприємство не використовує у своїй діяльності позикового капіталу. Щодо структури активів, то переважний їх обсяг складають запаси, основну частку яких формують виробничі запаси та готова продукція.

7. Обґрунтовано достовірність сформованих гіпотез, що дозволило виявити вплив рівня ділової активності ФГ «Колос-ВМ» на рівень рентабельності його операційної діяльності, а також встановити вплив зміни обсягу стійких пасивів на оборотність оборотних засобів підприємства. В результаті доведення достовірності гіпотези №3, виявлено, що структура активів підприємства за рівнем ліквідності впливає на структуру джерел фінансування та забезпечення оптимального співвідношення між власними і позиковими коштами.

8. Систематизовано сильні та слабкі сторони внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, що дозволило визначити управлінські

рішення забезпечення ділової активності ФГ «Колос-ВМ» та чітко встановити найбільш альтернативні з них, які можуть у даний період часу бути реалізовані на підприємстві. Встановлено, що найбільш альтернативними управлінськими рішеннями в напрямку підвищення ділової активності ФГ «Колос-ВМ» є: забезпечення посіву зернових чи олійних культур на усіх наявних земельних площах; придбання нового зернозбирального комбайна; збільшення виробництва сої. Усі пропоновані управлінські рішення зводяться до збільшення доходів від реалізації та підвищення оборотності фінансових ресурсів.

9. Обґрунтовано пропоновані управлінські рішення, що дозволило розрахувати планові показники, скласти плановий звіт про фінансові результати та баланс. Визначено, що підприємству доцільно збільшити виробництво сої за рахунок посіву площі землі, яка не використовувалась у попередні періоди, що дозволить збільшити доходи від реалізації продукції та прискорити оборотність капіталу. Визначено, що в умовах збільшення обсягу виробництва продукції підприємству необхідно придбати зернозбиральний комбайн. Обґрунтовано джерела фінансового забезпечення реалізації усіх пропонованих управлінських рішень та доведено достовірність сформованих гіпотез у плановому періоді.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анісімова О.М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2013. №2. С.19-24.
2. Воронко Р.М., Воронко О.С. Аналіз ділової активності в системі управління розвитком підприємства. *Підприємництво і торгівля*. 2018. Вип. 23. С. 64-69.
3. Дончак Л.Г., Ціхановська О.М. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 10. С. 250-255.
4. Зиз Д.О. Аналіз та оцінка ділової активності підприємств машинобудування як основа підвищення ефективності їх діяльності. *Бізнес Інформ*. 2020. №11. С. 230-240.
5. Мулик Т.О., Навитанюк О.В. Аналіз підходів до визначення сутності поняття «ділова активність підприємства» та показників, що її характеризують. *Східна Європа: Економіка, бізнес та управління*. 2017. Випуск 2 (07). С. 280-284.
6. Ткачук Г.Ю. Оцінка ділової активності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 13. Ч. 4. С. 88-90.
7. Турило А.М., Зінченко О.А., Вчєрашня І.С. Визначення критерію розмежування категорій «ділова активність підприємства» і «ринкова активність підприємства». *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. №1. С. 82-85.
8. І. Чуй, Л. Шемчук, В. Боднарук Прикладні аспекти аналізу ділової активності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. №5. Том.1. С. 288-293.
9. Щербань О.Д., Борзенкова В.І. Визначення сутності ліквідності та ділової активності підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 32. С. 257-263.
10. Ясіновська І.Ф., Фелісеєв В.А. Ділова активність промислових підприємств України: оцінка, проблеми та напрями забезпечення. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск 44. [Електронний ресурс] URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1784/1720>.

11. Фаріон В.Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств. *Інноваційна економіка*. 2013. 10 (48). С. 27-33.
12. Буздиган М.О. Класифікація факторів, що визначають ділову активність підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 24 (1). С. 88-92.
13. Сидоренко-Мельник Г.М., Зінченко А.В. Перебудова моделі управління діловою активністю підприємства в умовах кризи. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2020. №3 (99). С. 13-20.
14. Зима О.Г., Птащенко О.В., Кошарна В.В. Управління діловою активністю підприємств в сучасних умовах господарювання. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2017. №6. С. 103-105.
15. Рубан Л.О., Гриценко Л.В. Методичні аспекти формування системи показників аналізу ділової активності підприємства. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. 2016. №28 (1200). С. 22-25.
16. Волошина К.А., Комірна В.В. Оцінка стану ділової активності підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. №8. С. 37-41.
17. Кобрин Л.Й. Теоретико-методичні підходи до управління діловою активністю підприємства. *Наукові записки / Scientific Papers*. 2018. №1 (56). С. 193-200.
18. Новосад В.С. Теоретичні аспекти забезпечення ділової активності підприємств. Матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та здобувачів освіти «Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю в умовах глобалізації економіки», 2 листопада 2024 року. м. Луцьк. 2024. С. 254-256.
19. Олександренко І.В., Пиріг С.О. Автоматизація фінансової діагностики: теорія і практика: навч. посіб. Львів: Ліга-Прес, 2015. 296 с.

20. Лазоренко В.В. Аналіз методів оцінки фінансової стійкості підприємства готельного господарства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 1 (13). С. 124-128.

21. Захарова Н.Ю. Підходи до формування й оцінки фінансової стійкості підприємства. *Бізнес Інформ*. №10. С. 307-315.

22. Офіційний сайт Державної служби статистики України: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.11.2024).

23. Офіційний сайт Головного управління статистики у Волинській області: URL: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 15.11.2024).

ДОДАТКИ

Фінансова звітність ФГ «Колос-ВМ» за 2019-2023 рр.