

Розділ 10. Аналіз ділової активності підприємства

10.1. Роль і значення ділової активності


10.2. Найважливіші напрями оцінювання ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності

10.3. Аналіз виробництва, реалізації та собівартості продукції


10.4. Аналіз ефективності використання ресурсів

10.1. Роль і значення ділової активності в умовах ринку


Аналіз ділової активності здійснюється шляхом оцінювання результативності господарсько – фінансової діяльності крізь критерії оптимізації постачання, виробництва та реалізації продукції, забезпечуючи при цьому успішне розв'язання не лише економічних, а й соціальних та екологічних завдань.



На особливу увагу в процесі фінансового аналізу ділової активності заслуговує оцінювання точності та об'єктивності цього процесу. Це стосується критеріїв, які слугують базою прийняття управлінських рішень в поточному періоді та на перспективу.



Оцінювання ділової активності забезпечується завдяки використанню комплексних показників, які поєднують не лише економічну, а й фінансову, соціальну, екологічну діяльність, завдяки використанню виробничих і фінансових ресурсів.




Таким чином оціночним критерієм ділової активності є використання виробничо-фінансових ресурсів. При цьому обсяги підсумкового результату (прибуток) співставляють із обсягом витрат.

В процесі фінансового аналізу ділової активності виокремлюють такі її рівні:


а) високий (достатній);

б) середній (задовільний);

в) низький.




Відповідно до встановленого рівня ділову активність поділяють на нормальну, проблемну, кризову.



Нормальна ділова активність означає, що підприємство має стійкий фінансовий стан, активно проводить інвестиційну та інноваційну діяльність, має стабільні прибутки, а також ефективно використовує матеріальні, трудові та фінансові ресурси.


Проблемний стан означає, що фінансовий стан підприємства – нестійкий. Інноваційна та інвестиційна діяльність - фрагментарна. Не має бізнес-плану. Є складнощі з поверненням кредитів та відсотків за них.



Кризовий (незадовільний, низький) рівень ділової активності засвідчує про незадовільний фінансовий стан. Звертання виробничої діяльності, відсутність інноваційних продуктів, спад виробничих потужностей тощо.


Кризовий стан ділової активності потребує:

- запровадження якісно нового рівня менеджменту;
- експрес – аналізу кризового стану та оперативного втручання у вирішення проблеми;
- прийняття заходів у зв'язку з локалізацією ризикової ситуації.



Рівень ділової активності часто залежить від впливу на нього окремих чинників, які поділяють на внутрішні й зовнішні. Сукупна їх дія формує бізнес – середовище, яке слугує індикатором стану підприємства на ринку, а також засвідчує про економічний та фінансовий стан.

Ділова активність тісно корелює з регуляторним впливом держави, якою формується нормативно-правова база. При цьому держава може безпосередньо або не безпосередньо втручатись у діяльність підприємства.



Чинником, який інтенсифікує ділову активність є конкурентне середовище, а також кінцевий споживач продукції.

Зважаючи на роль зовнішніх чинників, які формують ділову активність в практиці аналізу їх поділяють на три групи:

- міжнародні;
- національні;
- ринкові.



Група ринкових зовнішніх чинників включає три підгрупи:

- 1) форми конкуренції;
- 2) наукова-технічна;
- 3) психологія споживача.

Внутрішні чинники в процесі аналізу ділять на такі групи:

- конкурентна позиція підприємства;
- принципи діяльності;
- ресурси та їх використання;
- маркетингова ситуація й політика;
- фінансовий менеджмент.

10.2. Найважливіші напрями оцінювання ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності

Ділова активність підприємства аналізується завдяки використанню кількісних і якісних оціночних показників, найважливішими з яких є:

- обсяг та диверсифікація ринків реалізації продукції;
- обсяг продукції, що експортується;
- репутація підприємства;
- стійкість та стабільність зв'язків з контрагентами на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Кількісне оцінювання ділової активності та її аналіз забезпечується за допомогою двох напрямів:

- перший - за ступенем виконання плану;
- другий – за рівнем ефективності використання ресурсів.


Перший напрям аналізується за допомогою такої нерівності:

$$100\% < T_{\text{с.к.}} < T_{\text{р.}} < T_{\text{п.}}$$


де $T_{\text{с.к.}}$ – зміна сукупного капіталу, авансованого у виробничу діяльність;

$T_{\text{р.}}$ – темпи зміни обсягу реалізації;

$T_{\text{п.}}$ - темпи зміни обсягу прибутків.




Другий напрям оцінки ділової активності корелює з показниками ефективності використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів.




Кожен вид ресурсів, виходячи з його економічної суті, незважаючи на характер походження й призначення, доцільно аналізувати у взаємозв'язку та взаємозалежності.

Метою аналізу ділової активності є розрахунок адекватних показників, які її характеризують, виявлення тенденцій і причин їх зміни для оцінювання поточних та розрахунку потенційних можливостей господарювання.




Аналіз ділової активності поділяють на внутрішні і зовнішні. У внутрішньому приймає участь весь управлінський персонал підприємства за даними фінансового та бухгалтерського обліку.




Зовнішній аналіз ділової активності здійснюється контрагентами, до яких належать: покупці, постачальники, інвестори, банківські інституції, податкові органи, фінансово-кредитні установи тощо.

10.3. Аналіз виробництва, реалізації та собівартості продукції

В основі аналізу виробництва, реалізації та собівартості продукції покладаються наступні завдання:

- 
- оцінка виконання плану виробництва та реалізації, зниження собівартості продукції;
 - оцінка динаміки виробництва, реалізації та собівартості;
 - розрахунок впливу факторів на обсяг зазначених показників;
 - виявлення та розрахунок резервів.




Для потреб оцінювання обсягу виробництва продукції можуть бути використані вартісні, натуральні, умовно-натуральні та трудові показники.

Валова продукція включає загальний підсумок готової продукції, напівфабрикатів, інструментів, приладів, які реалізовані на сторону, зміни залишків незавершеного виробництва.

Готова продукція – це вироби, що є закінченими у виробничому циклі та призначені для реалізації зовнішнім споживачам.


Товарна продукція – це вироби, що призначені для продажу на сторону та внутрішнім споживачам.

Реалізована продукція – це відвантажена, за яку поступили гроші.



Зважаючи на те, що можливими є коливання цін обсяг виробництва та реалізації аналізують не лише у вартісних, а й трудових показниках. При цьому порівнюють темпи зростання цих показників в натуральних і вартісних одиницях виміру.

Складовою аналізу ділової активності є оцінка ступеня виконання плану та реалізації продукції. При цьому виявляють причини. Можливі два випадки розбіжностей: перший – фактичний обсяг виробництва менший за плановий, другий – фактичні обсяги виробництва перевищують обсяги реалізації.



Особливо важлива роль відведена аналізу чинників, які впливають на обсяги виробництва та реалізації продукції. Ці показники між собою взаємопов'язані.

Обсяг реалізації продукції може бути спричинений :

- обсягом реалізованої продукції;
- зміною цін реалізації.

Для розрахунку впливу цих чинників використовують індекси фізичного обсягу та цін:

$$I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}$$

$$Q_p = \sum q_1 p_0 - \sum q_0 p_0 = p_0 (q_1 - q_0),$$

де p_0 – порівняльні ціни;

$q_1 - q_0$ – обсяг реалізованої продукції.

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$$

$$\pm q = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1 = q_0 (p_1 - p_0)$$

Органічною складовою аналізу виробництва та реалізації продукції є собівартість, яка втілює в собі якісну сторону єдиного відтворювального процесу. Її використовують для оцінювання ділової активності. Собівартість є не що інше як обсяг усіх витрат ресурсів у грошовій формі.

Загальна сума витрат ($\sum S$) може змінюватися за рахунок таких факторів:

а) обсягу виробництва продукції – Q_B ;

б) рівня змінних витрат на одиницю продукції – $P_{з.в.}$;

в) суми постійних витрат на обсяг виробленої продукції - $P_{п.в.}$

Звідси $\sum S = Q_B + P_{з.в.} \times P_{п.в.}$

Узагальнюючим показником аналізу собівартості є витрати на одну грошову одиницю товарної продукції. Даний показник розраховують за допомогою індексу затрат:

$$I = \frac{\sum q_i z_i}{\sum q_i p_i},$$

де z_i – собівартість одиниці продукції;

q_i - кількість виробів у натуральних одиницях виміру;

p_i – ціна одиниці продукції.

Для аналізу впливу на зміну рівня витрат використовують розрахунок таких факторів:

- кількість виробленої продукції в натуральних одиницях виміру;
- ціна одиниці продукції;
- структура випущеної продукції.

10.4. Аналіз ефективності використання ресурсів


Одним із напрямів оцінювання ділової активності є аналіз використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Особливо важлива роль у складі матеріальних ресурсів належить основним засобам.

Економічна ефективність використання основних засобів оцінюється рівнем фондівіддачі. При її визначенні в розрахунок приймають вартість річного випуску (або реалізації) продукції.

Фондовіддача є показником, який характеризує обсяг виробництва (реалізації) продукції, що припадає на одну гривню середньорічної вартості основних засобів.

Фондовіддача активної частини основних засобів залежить від:

- а) зміни структури обладнання;
- б) зміни часу роботи обладнання;
- в) зміни виробітку обладнання.



Крім основних засобів у відтворювальному процесі приймають участь також матеріальні ресурси. Використання яких оцінюється за допомогою відповідних показників, зокрема матеріаловіддача, матеріаломісткість, а також певні коефіцієнти.

Матеріаловіддача є часткою від ділення вартості виробленої продукції до обсягу матеріальних витрат:

$$M_v = Q_v / M_v.$$

Матеріаломісткість є зворотнім показником матеріаловіддачі. Вона характеризує, скільки матеріальних витрат припадає на виробництво одиниці продукції.

Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягів виробництва і матеріальних витрат характеризує у відносному вимірнику динаміку матеріаловіддачі й одночасно вказує фактори, що впливають на її зростання:


$$K = I_{pq} / I_{qz},$$

де I_{pq} - загальний індекс товарної продукції;

I_{qz} - загальний індекс затрат.

Доля матеріальних витрат у собівартості продукції визначається шляхом ділення суми матеріальних витрат до повної собівартості виготовленої продукції. Зростання цього показника засвідчує про ріст матеріаломісткості продукції.

Коефіцієнт матеріальних витрат розраховують шляхом ділення фактичної суми матеріальних витрат на планову, перераховану на фактичний обсяг виготовленої продукції. Значення коефіцієнта більше за одиницю засвідчує про перевитрати матеріальних ресурсів на виробництво продукції, і навпаки.



В процесі аналізу ділової активності трудових ресурсів особлива увага повинна бути відведена дослідженню продуктивності праці.