

## MANAGEMENT

# Управління діловою активністю у контексті забезпечення стабільного розвитку підприємства

**Терлецька Юлія Олегівна<sup>1</sup>, Кушнір Олена Василівна<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> доцент кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування;  
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича; Україна

<sup>2</sup> магістр кафедри економічної теорії, менеджменту і адміністрування;  
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича; Україна

Функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання у XXI столітті здійснюється в умовах інтеграції української економіки до глобального світового економічного простору, і, відповідно, супроводжується нестабільним характером процесів та явищ, що безпосередньо впливають на спрямованість розвитку виробничо-господарських систем. Трансформація національної економіки формує нові вимоги до діяльності підприємств, їхньої адаптації до чинників динамічного ринкового середовища з метою отримання не лише короткострокових економічних благ у вигляді прибутків, але й забезпечення активної ринкової позиції, підвищення загальної вартості суб'єктів господарювання. Саме тому у нинішніх умовах господарювання одним з визначальних чинників успішного функціонування та розвитку товаровиробника є ділова активність, характер прояву якої формує відповідний механізм управління нею.

Аналіз сучасної фахової літератури свідчить про те, що більшість наукових праць, присвячених дослідженню зазначеної проблеми, характеризуються вузьким спрямуванням досліджень та описують в основному невирішені питання загальної системи управління суб'єктом господарювання, а також проблему аналітичного забезпечення ділової активності, зокрема, аналіз загальновідомих наукових методичних розробок та підходів [1; 2; 3; 4; 5].

Ділова активність, як науковий термін, має декілька специфічних особливостей, до складу яких варто віднести наступне:

– по-перше, це показник, який описує бізнес-оточення товаровиробника та визначає результативність його виробничо-

## MANAGEMENT

господарської діяльності;

- по-друге, ділова активність фірми спрямована на управління її ресурсами з метою одержання максимального прибутку та підвищення вартості капіталу;

- по-третє, за допомогою показника ділової активності суб'єкт господарювання має можливість проаналізувати динаміку розвитку власної економічної та комерційної діяльності.

Таким чином, ділову активність суб'єкта господарювання можна визначити, як процес, пов'язаний із забезпеченням раціонального використання його потенціалу, який спрямовано на підвищення рівня ефективності усіх підсистем підприємства (фінансової, виробничо-господарської, кадрової, інвестиційної тощо) під впливом зовнішніх та внутрішніх ризиків у нестабільних умовах функціонування [2].

Процес управління діловою активністю суб'єкта господарювання посідає одне з важливих місць у загальній системі менеджменту. Він є джерелом формування та зростання ринкової вартості фірми, яка в сучасних умовах є основною метою її діяльності.

Процес управління діловою активністю товаровиробника складається з чотирьох етапів:

- 1 етап передбачає планування рівня ділової активності підприємства;

- 2 етап передбачає реалізацію на практиці поставлених завдань;

- 3 етап передбачає облік та контроль фактичних значень ділової активності суб'єкта господарювання;

- 4 етап передбачає аналіз та регулювання виявлених відхилень від запланованого рівня ділової активності підприємства [1].

Метою першого етапу управління діловою активністю суб'єкта господарювання є планування рівня бажаних показників ділової активності на підставі використання інформації з оперативних, тактичних та стратегічних планів кожного конкретного напрямку його виробничо-господарської діяльності. Для цього менеджери на першому етапі:

- формують виробничу програму, що враховує соціальні, виробничі та організаційні умови діяльності суб'єкта господарювання;

- визначають оптимальний розмір виробничих запасів, обсяг фінансових ресурсів, основних засобів, чисельність трудових ресурсів, необхідних для виконання виробничої програми;

- проводять розрахунок запланованих обсягів виробництва та реалізації продукції, величини витрат, очікуваного

## MANAGEMENT

підприємством прибутку.

Другий етап передбачає формування портфеля замовлень, згідно якого планується бізнес-процес, виготовляється продукція, розраховуються заплановані значення відносних показників, які відображають специфічні особливості здійснення ділової активності у сфері економічної, виробничої, комерційної, маркетингової діяльності тощо.

Третій етап управління передбачає збір, узагальнення та інтерпретацію одержаної інформації про витрати, обсяги виробництва та реалізацію продукції, а також величину отриманого підприємством прибутку. На цьому етапі менеджери проводять розрахунок фактичних показників ділової активності суб'єкта господарювання.

За підсумками попередніх етапів проводиться аналіз ділової активності підприємства, який дозволяє об'єктивно оцінити результативність його виробничо-господарської, маркетингової та фінансово-економічної діяльності.

Процес управління діловою активністю суб'єкта господарювання поєднує всі елементи сучасного інструментарію на оперативному, тактичному та стратегічному рівні. На стратегічному рівні топ-менеджери фірми визначають мету та завдання її діяльності, обґрунтовують прийоми та методи управління, а також розробляють систему показників з метою проведення комплексної оцінки ділової активності підприємства. Тактичний рівень передбачає проведення ретроспективного оцінювання управління діловою активністю, організацію процесу аналізу показників та ідентифікацію несприятливого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на рівень ділової активності суб'єкта господарювання. Оперативний рівень зазначеного процесу передбачає необхідність проведення оцінювання забезпеченості підприємства ресурсами, виконання ним виробничої програми, ефективності використання наявних ресурсів.

Отже, з викладеного вище можна зробити висновок про те, що ділова активність суб'єкта господарювання є багатокритеріальною категорією, оптимальне управління якою сприяє процесу раціоналізації використання ресурсів, зростанню потенціалу та ринкової вартості фірми, проявом якого є сприятливий вплив на виробничо-господарську діяльність товаровиробника, як соціально-економічну систему відкритого типу чи окремі її елементи. При цьому процес управління діловою активністю дозволяє розробити таку політику управління фірмою, яка допоможе ідентифікувати сильні та слабкі сторони її діяльності, а також забезпечити

## MANAGEMENT

максимальну результативність функціонування. Модель управління діловою активністю дозволяє комплексно оцінити ефективність системи управління діловою активністю суб'єкта господарювання на стадіях планування, обліку, аналізу та контролю. Управління діловою активністю є перманентним процесом, який повинен проводитися на підприємстві систематично, оскільки сприяє процесу забезпечення стабільного економічного зростання суб'єкта господарювання у перспективі.

### References:

- [1] Гаркуша Н.М. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу: монографія / за ред. проф. Н.М. Гаркуші. Харк. держ. ун-т харч. та торг. Харків, 2016. 182 с.
- [2] Дончак Л.Г., Ціхановська О.М. Ділова активність підприємства та шляхи її зміцнення. Вісник Мукачівського державного університету. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 10. С. 250-255.
- [3] Крупська Н. Є. Оцінка ділової активності підприємства: необхідність, проблеми, перспективи. URL: [http://www.rusnauka.com/13\\_NPT\\_2008/Economics /31664.doc](http://www.rusnauka.com/13_NPT_2008/Economics /31664.doc).
- [4] Куриленко Т.П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності. URL: [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvamu/Ekon/2009\\_6/6.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_6/6.pdf).
- [5] Терлецька Ю.О., Аксентійчук А.Я. Діагностика підприємства як нова управлінська технологія. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2012. Вип. I (45). Економічні науки. С.182-188.