

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Тема: Економічний аналіз діяльності підприємства в умовах кризи

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма 6.051.00.06 «Економіка і бізнес»

Завідувач кафедри: _____/Карінцева О.І./

Керівник роботи: _____/ Карінцева О.І. /

*Виконавець: _____/Добронос А.С. /
П.І.Б.*

*Група: _____ Едн-74Р
шифр*

Суми 2021

ЗМІСТ

<i>РЕФЕРАТ</i>	. 4
<i>ВСТУП</i>	5
1. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1 Механізм управління та методика проведення фінансової санації підприємства	5
1.2 Розробка проекту фінансового оздоровлення підприємства	11
2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ “ФЕЄРІЯ”	
2.1 Оцінка фінансового стану та аналіз показників фінансово-господарської діяльності	15
2.2 Загальна оцінка рентабельності та платоспроможності підприємства	22
3. НАПРЯМКИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТ ПО ВИХОДУ З КРИЗИ	
3.1 Основні підходи до формування санаційних заходів	29
3.2 Характеристика санаційних заходів	
<i>ВИСНОВКИ</i>	34
<i>СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ</i>	35

Реферат

Кваліфікаційна робота містить 34 сторінки тексту; 3 розділа; 8 рисунка; 5 таблиць; 3 формули; список використаної літератури із 39 джерел.

Мета даної роботи – висвітлення проблем економічного аналізу діяльності підприємства в умовах кризи, розробка програми антикризового управління фінансами.

Об'єкт дослідження – підприємство, що знаходиться в кризовій ситуації, а саме ТОВ «ФЕЄРІЯ» для виходу з кризи якого застосовується процедура санації.

Методи дослідження – монографічний, аналітичний.

В першому розділі роботи «Економічний зміст фінансової санації підприємства» досліджується механізм управління та методика проведення фінансової санації підприємства, і представлений план проведення санації підприємства.

В другому розділі роботи «Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ФЕЄРІЯ» проведений аналіз діяльності ТОВ «ФЕЄРІЯ», зроблена оцінка загрози банкрутства.

В третьому розділі роботи «Напрямки стабілізації діяльності підприємства по виходу з кризи» представлені основні підходи до формування санаційних заходів, досліджено напрями антикризового фінансового управління.

Ключові слова: фінансова криза, санація, санаційна спроможність, стабілізаційні заходи, рентабельність, платоспроможність.

Вступ

На фоні глобалізаційних перетворень, переходу на нові технології, зміни клімату та проблем довкілля, загострення світової кризи внаслідок пандемії, більшість українських підприємств виявилися у важкому економічному стані [2, 13, 25, 27, 28, 31]. В наслідок втрати традиційних постачальників та споживачів продукції, проблема антикризової діяльності компаній стає все більш актуальною.

В умовах сьогодення більшість компаній опинилася в агресивному швидко змінюваному середовищі, коли, з одного боку, вчорашні колеги-друзі з галузі перетворилися на підступних конкурентів, з іншого - на утвореному ринку з'явилась більш якісна, а часто і більш дешева продукція зарубіжних виробників [10, 29, 30]. Безумовно, все це стало причиною банкрутства і ліквідації для компаній.

Метою даної роботи є дослідження функціонування певного підприємства в умовах кризи та розробка шляхів виходу з неї.

Об'єкт дослідження – підприємство, що знаходиться в кризовій ситуації, а саме ТОВ «Феєрія» для виходу з кризи якого застосовується процедура санації.

1. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Механізм управління та методика проведення фінансової санації підприємства

Зазвичай, процес проведення санації в літературних джерелах відображають як послідовність певних блоків, що подано на рис 1.1.

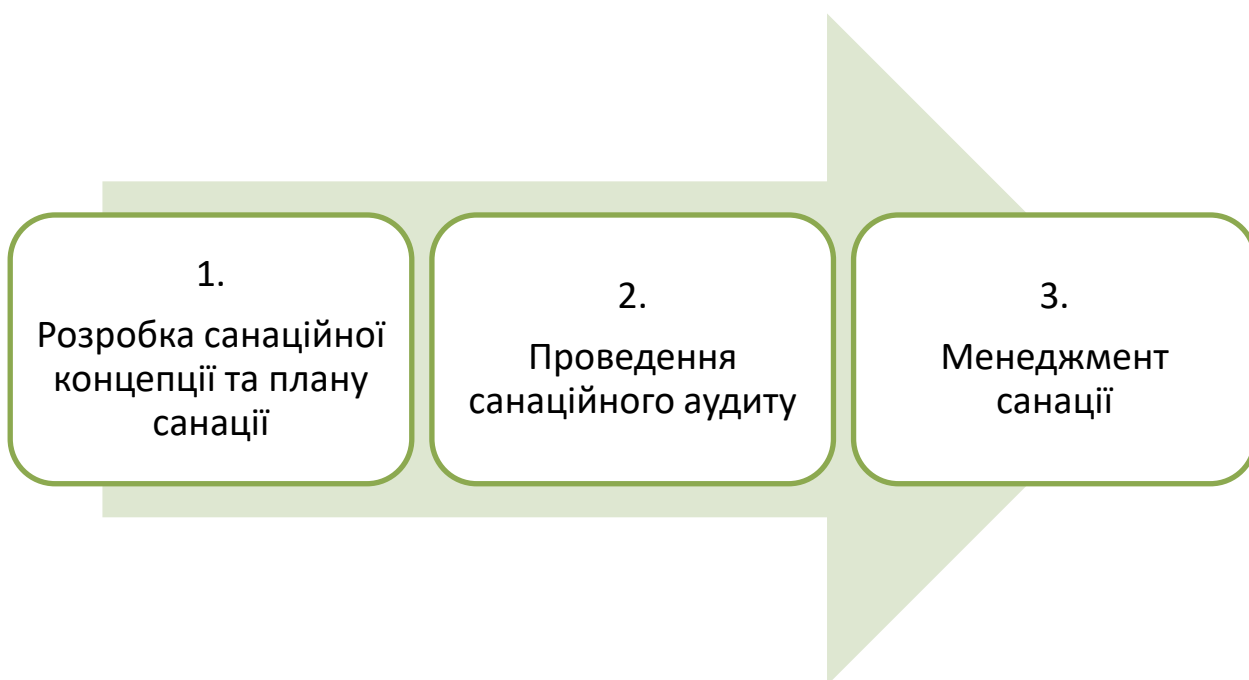


Рис. 1.1. Послідовність санаційного процесу

Що стосується першого блоку, то як показує практика, такий план розробляється за дорученням або керівництва або власників компанії. За таким дорученням діють консалтингові/аудиторські фірми. Такі дії проходять у тісній співпраці із службами контролінгу відповідного підприємства.

У випадку здійснення санації під час справи про банкрутство – план розробляє керуючий санацією, що призначається арбітражним судом.

Другий етап зазвичай проводить аудиторська компанія. І здійснюється це на замовлення саме потенційних санаторів.

Ефективність всього процесу санації визначається ефективністю менеджменту цього процесу, який зазвичай в літературних джерелах розглядають з інституціональної та функціональної сторін.

Інституційна сторона менеджменту санації – це ті, хто здійснює процес управління певною компанією під час його оздоровлення. Доволі часто до межі банкрутства фірми приводе її керівництво, тому й впливає необхідність його змінити та передати повноваження проведення санації іншим особам.

Функціональна сторона менеджменту санації у літературних джерелах представляється як певна система управління, етапи якої надані на рис 1.2

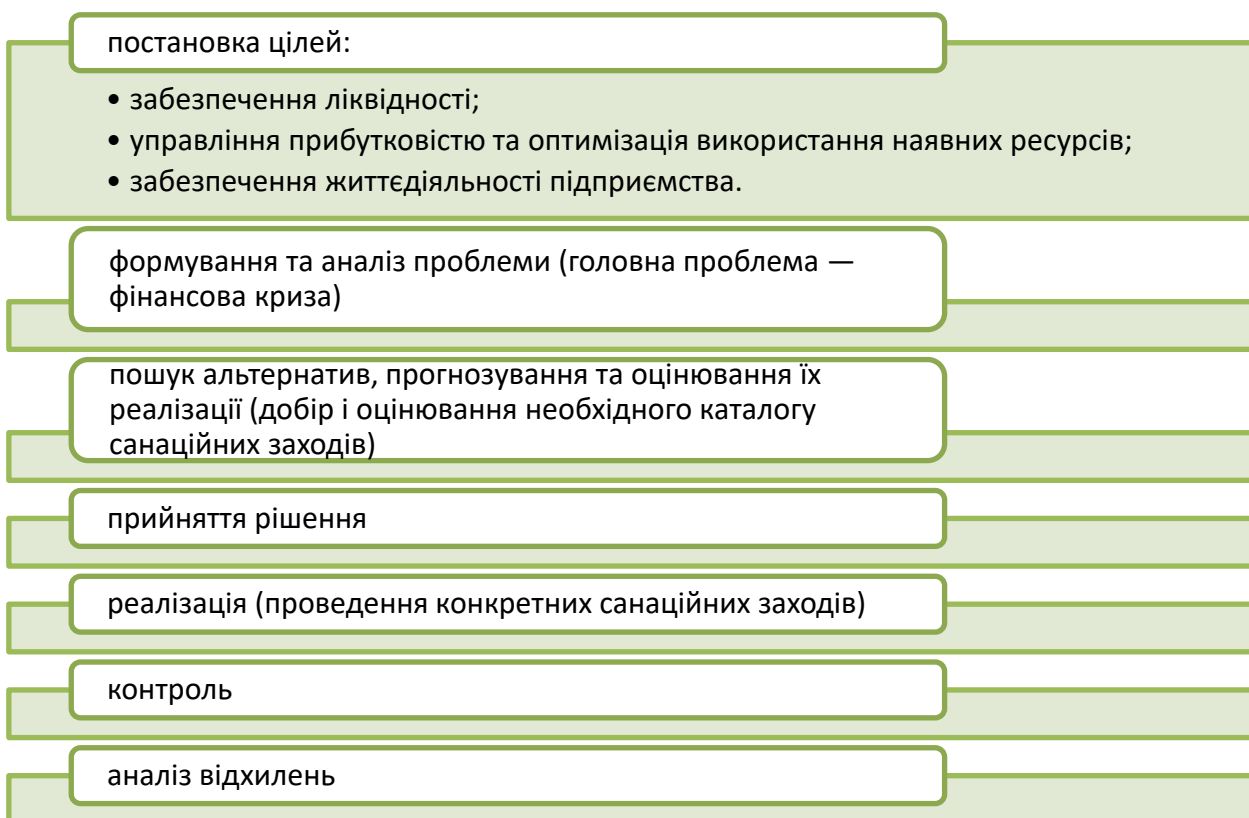


Рис. 1.2. Етапи функціональної системи менеджменту санації

Розглянемо більш детально так звану „класичну модель санації”. Ця модель досить поширена серед країн з розвиненою ринковою економікою як базис для розробки механізму фінансової санації компаній.

1. З ініціативи суб'єкта господарювання, який перебуває в кризі

- якщо існує загроза неплатоспроможності та оголошення його банкрутом в недалекому майбутньому.
- рішення про санацію приймається до звернення кредиторів в арбітражний суд із заявою про оголошення банкрутом даного підприємства (досудова санація).

2. Після того, як боржник з власної ініціативи звернувся до арбітражного суду із заявою про порушення справи про своє банкрутство

- якщо підприємство стало фінансово неспроможним або існує реальна загроза такої неспроможності
- одночасно з поданням заяви боржник має подати до арбітражного суду план санації та (або) проект мирової угоди;
- рішення про санацію приймається лише у разі, якщо підприємство доведе кредиторам, що воно є санаційно спроможним

3. По закінченні місячного терміну з моменту опублікування в офіційному друкованому органі Верховної Ради чи Кабміну України оголошення про порушення справи про банкрутство даного підприємства

- якщо надійшли пропозиції від фізичних чи юридичних осіб, які бажають задовольнити вимоги кредиторів до боржника та подали акцептовані комітетом кредиторів та арбітражним судом пропозиції щодо санації (реорганізації) неспроможного підприємства
- у разі згоди кредиторів з умовами та механізмом задоволення їхніх претензій арбітражний суд приймає рішення про припинення провадження у справі про банкрутство та про здійснення фінансової санації юридичної особи

4. З ініціативи фінансово-кредитної установи.

- Згідно із Законом України „Про банки та банківську діяльність” установа банку має право відносно клієнта, оголошеного неплатоспроможним, застосувати комплекс заходів щодо його санації, у тому числі:
 - передати оперативне управління даним підприємством адміністрації, сформований за участю банку;
 - реорганізувати боржника;
 - змінити порядок платежів;
 - спрямувати на погашення кредиторської заборгованості виручку від реалізації продукції.

5. З ініціативи заставодержателя цілісного майнового комплексу підприємства.

- у разі невиконання зобов'язань, забезпечених іпотекою цілісного майнового комплексу підприємства, заставодержатель має право здійснити передбачені договором заходи щодо оздоровлення фінансового стану боржника, включаючи призначення своїх представників у керівні органи підприємства, обмеження у праві розпоряджатися випущеною продукцією та іншим майном відповідного суб'єкта господарювання;
- якщо санаційні заходи не привели до поновлення платоспроможності підприємства, то заставодержатель має право звернутися до арбітражного суду із заявою про стягнення майна, яке перебуває в іпотечі.

6. З ініціативи Державного органу з питань банкрутства

- якщо йдеться про державні підприємства.

7. З ініціативи НБУ

- якщо йдеться про фінансове оздоровлення комерційного банку.
- режим санації є превентивним заходом впливу НБУ на комерційний банк перед застосуванням санацій, передбачених Законом України „Про банки та банківську діяльність”

Рис 1.3 Умови проведення санації

Вона містить декілька відповідних етапів, починаючи саме з ідентифікації фінансової кризи, потім аналіз цієї кризи у напрямку виявлення причин та наслідків, та відповідний висновок щодо санаційної спроможності компанії та доцільності санації.

Умови проведення санації подано на рис 1.3.

Санація що ініціюється самим підприємством представляє складний і у багатьох відношеннях хворобливий для нього процес, що вимагає ефективного фінансового управління на всіх стадіях його здійснення.

Таке управління здійснюється на підприємстві по наступних основних етапах:

1. Визначення доцільності і можливості проведення санації. Доцільність проведення санації обумовлюється тим, що використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства не досягло своєї мети і кризовий фінансовий стан продовжує заглиблюватися.

Можливість здійснення санації визначається перспективами виходу з кризового фінансового стану і успішного розвитку підприємства при наданні йому істотної зовнішньої допомоги на сучасному етапі. Якщо за наслідками об'єктивної оцінки така перспектива є, то санація, що ініціюється підприємством має шанси на успіх.

2. Обґрунтування концепції санації. Така концепція відображає ідеологію здійснення передбачуваної санації, визначаючи її майбутні напрями і форми. Залежно від принципового підходу розрізняють оборонну і наступальну концепції здійснення санації підприємства.

Оборонна концепція санації направлена на скорочення об'ємів операційної і інвестиційної діяльності підприємства, що забезпечує збалансованість грошових потоків на більш низькому об'ємному рівні. Ця концепція припускає залучення зовнішньої фінансової допомоги для відповідної реструктуризації підприємства, в процесі якої воно позбавляється ряду виробничих структурних підрозділів, незавершених реальних інвестицій і інших видів активів в цілях фінансової стабілізації.

Наступальна концепція санації направлена на диверсифікацію операційної і інвестиційної діяльності підприємства, що забезпечує збільшення розміру чистого грошового потоку в майбутньому періоді за рахунок зростання ефективності господарської діяльності. В цьому випадку зовнішня фінансова допомога і інші заходи реорганізацій, здійснювані в процесі санації, використовуються в цілях розширення асортименту конкурентоспроможної продукції, виходу на інші регіональні ринки, швидкого завершення початих реальних інвестиційних проектів.

3. Вибір форми санації. Форма санації безпосередньо характеризує той механізм, за допомогою якого досягається її основна мета. Ці форми визначаються в рамках конкретного напрямку санації, вибраного підприємством, з урахуванням особливостей його кризової ситуації.

Санація підприємства, направлена на рефінансування його боргу, може носити наступні основні форми:

- дотації і субвенції за рахунок засобів бюджету;
- державне пільгове кредитування;
- державна гарантія комерційним банкам по кредитах, видаваних підприємству, що санується;
- цільовий банківський кредит;
- переклад боргу на іншу юридичну особу;
- реструктуризація короткострокових кредитів в довгострокові;
- випуск облігацій і інших довгострокових цінних паперів під гарантію санатора;
- відстрочка погашення облігацій підприємства;
- списання санатором-кредитором частини боргу.

4. Підбір санатора. Такий підбір здійснюється виходячи з вибраних форм санації і передуює розробці бізнес-плану санації підприємства, в якій санатор повинен брати обов'язкову участь. В реальній практиці розробка

бізнес плану санації часто здійснюється до вибору санатора і лише представляється йому на розгляд.

При формах санації, направлених на рефінансування боргу підприємства, основними санаторами можуть виступати:

- власники підприємства (у тому числі і державні органи – по підприємствах державної форми власності);
- підприємства – кредитори;
- сторонні господарюючі суб'єкти – юридичні особи;
- трудовий колектив підприємства, що санує.

5. Підготовка бізнес-плану санації. Він є основним документом, що визначає мету і процес здійснення санації підприємства-боржника. Бізнес-план санації розробляється звичайно представниками санатора, підприємства-боржника і незалежної аудиторської фірми. В бізнес-плані санації містяться наступні основні розділи (рис.1.4).

6. Розрахунок ефективності санації. Цей розрахунок дозволяє визначити доцільність всього процесу санації, оцінити різні альтернативні її форми. Ефективність санації визначається шляхом співвідношення результатів (ефекту) і витрат на її здійснення в запропонованій формі. Результати санації (хоча і направлені на усунення неплатоспроможності і відновлення фінансової стійкості підприємства) зрештою можуть бути оцінені розміром додаткового прибутку (різницею між його сумою після і до здійснення санації). Додатковий прибуток в цьому випадку виходить за рахунок нормалізації господарської діяльності підприємства при відповідній фінансовій підтримці (порівняно з сумою прибутку, одержуваного в умовах кризового його розвитку). В процесі розрахунку ефективності санації сума додаткового прибутку підприємства приводиться до справжньої вартості.

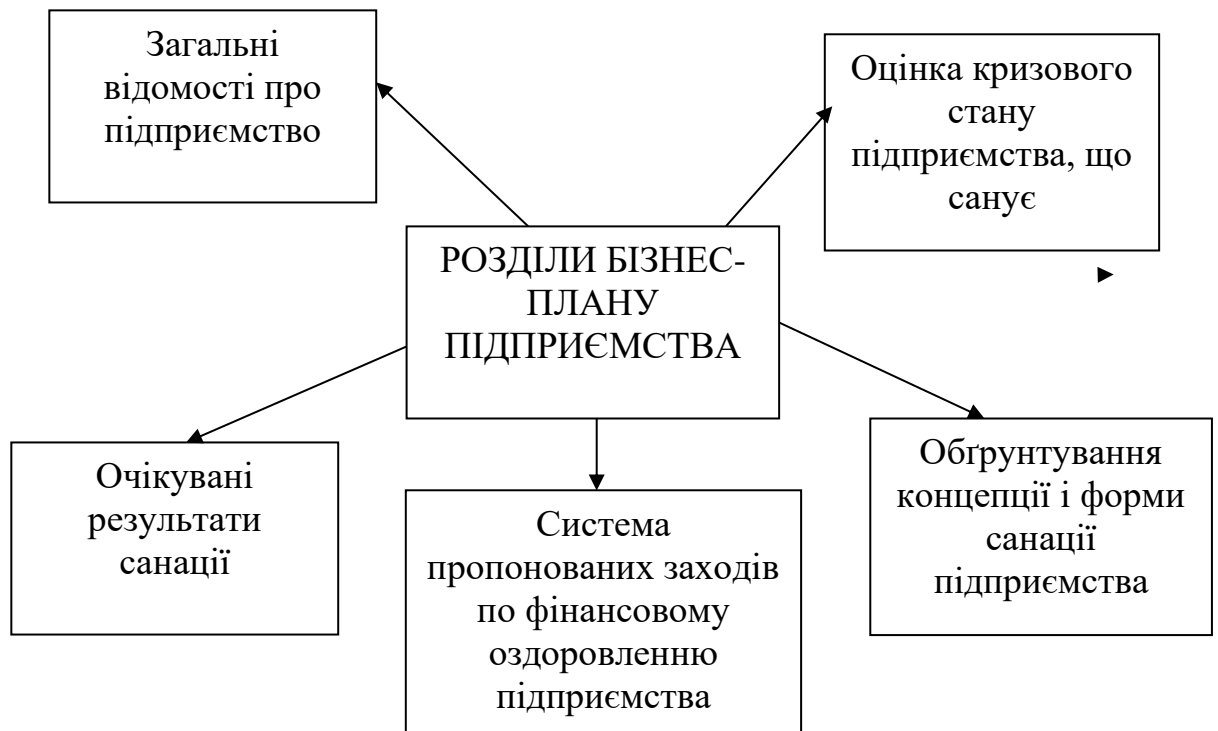


Рис. 1.4. Склад основних розділів бізнес-плану санації підприємства

7. Затвердження бізнес-плану санації.

8. Моніторинг реалізації заходів бізнес-плану санації. Такий моніторинг включається в систему поточного і оперативного фінансового контролінга і забезпечується фінансовою службою підприємства.

Мета санації вважається досягнутою, якщо вдалося за рахунок зовнішньої фінансової допомоги або заходів реорганізацій нормалізувати господарську діяльність і уникнути оголошення підприємства-боржника банкрутом з подальшою його ліквідацією.

1.2 Розробка проекту фінансового оздоровлення підприємства

Розробка проекту такого проекту зазвичай може здійснюватися фінансовими /контролінговими службами певної компанії, яка перебуває у

стані кризи; або представниками потенційного санатора; або незалежними аудиторськими/консалтинговими фірмами.

Проект санації складається зі вступу та двох розділів. У вступі відображаються:

- 1) фактичний фінансовий стан підприємства (фактичний обсяг реалізації, величина прибутків (збитків), рівень заборгованості, коефіцієнти платоспроможності, ліквідності, фінансового лівериджу тощо);
- 2) аналіз причин кризової ситуації;
- 3) характеристика ринків збуту продукції;
- 4) кадровий потенціал та інші вихідні параметри.

Крім того, формулюються стратегічні цілі санації і стислий прогноз результатів проведення фінансового оздоровлення підприємства.

Перший розділ містить конкретний план фінансового оздоровлення, складовими частинами якого наведено на рис 1.5:

У другому розділі проекту санації деталізують очікувані результати виконання проекту, дають оцінку ефективності запропонованої форми оздоровлення, а також прогнозують можливий ризик та збитки. Основою для вибору тієї чи іншої форми санації є розрахунок її ефективності (E), яку можна визначити за такою формулою:

$$E = \text{Прогнозований обсяг додаткового прибутку} / \text{Розмір вкладень на проведення санації} \quad (1.1)$$

Результати санації (хоча її переважною мірою спрямовано на подолання неплатоспроможності та відновлення фінансової стійкості) можна оцінити як правило через додатковий прибуток підприємства. Він представляє собою різницю між розміром прибутку певного підприємства після санації і розміром прибутків/збитків до її проведення.

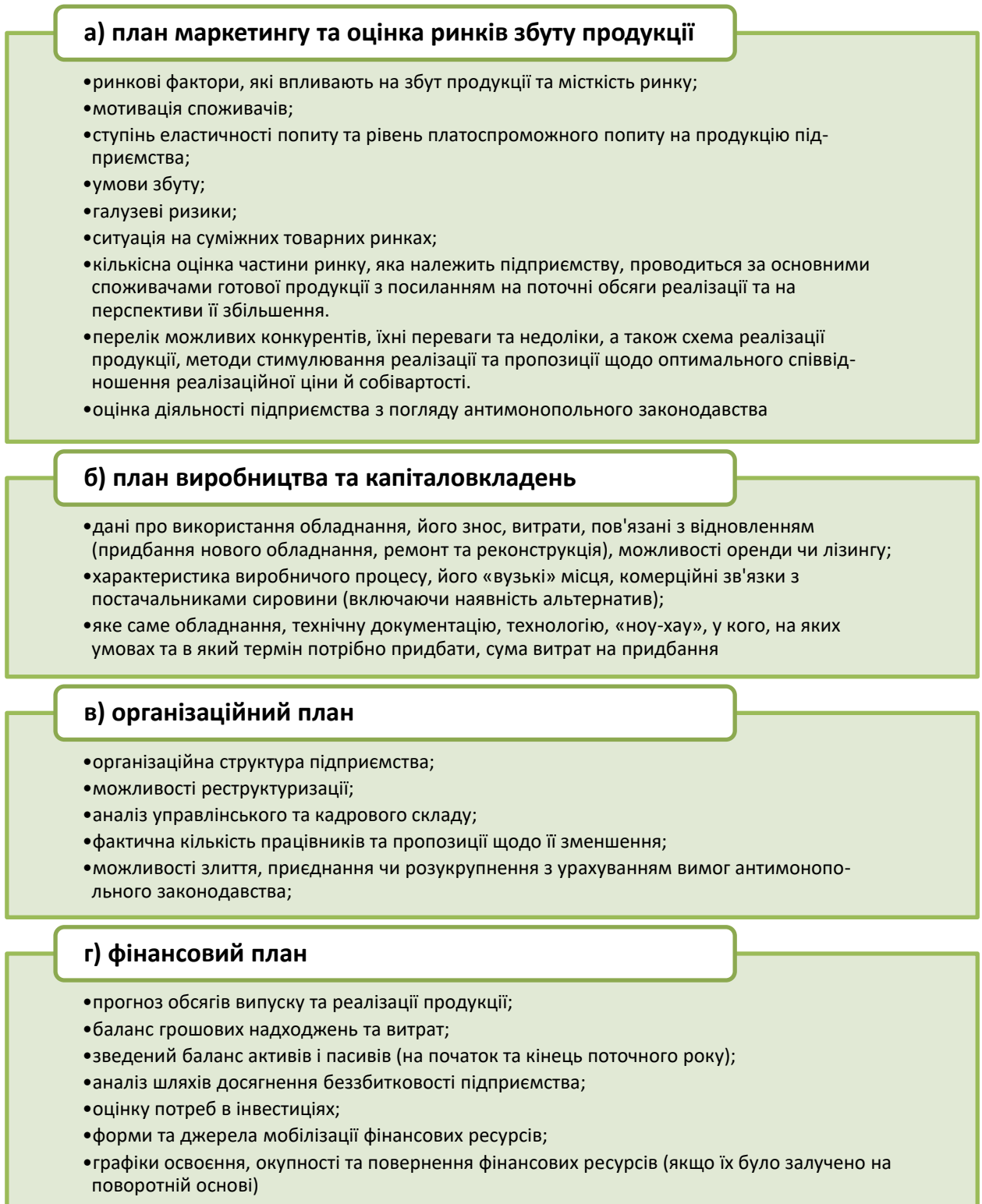


Рис. 1.5 Змістовний склад плану

Мета санації вважається досягнутою, якщо з допомогою зовнішніх та внутрішніх фінансових джерел, проведення організаційних та виробничо-

технічних удосконалень підприємство виходить з кризи (нормалізує виробничу діяльність та уникає оголошення банкрутом з наступною ліквідацією) і забезпечує свою прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

Отже, можна зробити наступний висновок:

1) банкрутство – це визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як шляхом застосування ліквідаційної процедури;

2) процедура банкрутства регулюється законодавством;

3) ефективним засобом запобігання банкрутству компанії є фінансова санація.

2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ “ФЕЄРІЯ”

2.1 Оцінка фінансового стану та аналіз показників фінансово-господарської діяльності

Фінансовий стан компанії зазвичай залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передовсім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперервний випуск і реалізація високоякісної продукції [4, 10, 16, 24, 26].

В активах балансу дається інформація про розміщення капіталу, про вкладання його у конкретне майно та матеріальні цінності, про витрати підприємства та готову продукцію, про залишки вільної готівки. Величини активів та їх структура зазнають змін, характеристики щодо якісних змін в структурі майна та його джерел можна отримати за рахунок вертикального аналізу, який показує структуру майна та його джерел – це є відношення показників статей до валюти балансу. Пасиви – це, наприклад, вилучений капітал – вилучені акції, цільове фінансування – залишок коштів на фінансування.

Розглянемо майновий стан підприємства ТОВ „Феєрія” за допомогою розрахунку ряду коефіцієнтів, які наведено у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1.

Показники майнового стану

Показники	Роки			Відхилення 2020р. до 2018 р., +/-
	2018	2019	2020	
Сума господарських коштів, які є в розпорядженні підприємства, тис. грн.	134,9	77,2	190,7	55,8
Частка оборотних виробничих фондів	0,17	0,19	0,39	0,22
Частка основних засобів в активах	0,09	0,15	0,06	-0,03
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,06	0,30	0,39	0,33
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,17	0,26	0	-0,17
Частка оборотних виробничих активів	0,15	0,16	0,37	0,22
Коефіцієнт мобільності активів	10,3	5,4	17,0	6,7

Провівши розрахунки і проаналізувавши коефіцієнти які наведені в таблиці 2.1. можна зробити наступні висновки:

Сума господарських коштів, які є в розпорядженні підприємства збільшилась на 55,8 тис. грн., що є позитивним для діяльності підприємства. Частка оборотних виробничих фондів збільшилась в 2018 в порівнянні 2019 роком на 0,02, а в 2020 в порівнянні з 2019 роком на 0,22. Даний показник повинен збільшуватись, тобто на підприємстві ми бачимо позитивну тенденцію збільшення даного показника, що вказує на збільшення частки обігових коштів у виробничий сфері в 2020 році в порівнянні з 2018 роком.

Частка основних засобів в активах збільшилась у 2019 році в порівнянні з 2018 роком. В 2020 році відбулось зменшення цього показника на 0,03 в порівнянні з 2018 роком. Це свідчить про зменшення коштів інвестованих в основні засоби при збільшенні обсягів реалізації продукції.

Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує частку зношених основних засобів у загальній їх вартості, обчислюється для з'ясування стану основних засобів. Цей коефіцієнт повинен знижуватися, але на ТОВ „Феєрія” показник за аналізований період збільшується: у 2019 р. порівняно з 2018 збільшився на 0,24, а у 2020 р. порівняно з 2019 р. на 0,09, що є свідченням збільшення кількості застарілого обладнання (особливо морально застарілого) над модернізованим. Коефіцієнт оновлення основних засобів показує, яку частину наявних на кінець звітної періоду основних засобів

становлять нові основні засоби. Показник у 2019 році зменшився порівняно з 2018 роком на 0,09, а у 2020 році цей показник дорівнював 0. В 2018 та 2019 роках відбувалось деяке оновлення матеріально-технічної бази. В 2020 році кошти на оновлення основних засобів не витрачались. Така тенденція являється свідченням того, що основні засоби на підприємстві оновлюється дуже повільно і є негативною для діяльності підприємства.

Частка оборотних виробничих активів збільшилась в 2019 році в порівнянні 2018 роком на 0,01 і склала 0,15, а в 2020 році вона збільшилась на 0,22 і склала 0,37. Отриманий результат вказує на відповідність отриманих значень нормативному. Тенденція, яка склалась на підприємстві вказує на збільшення частки мобільних виробничих фондів.

Коефіцієнт мобільності активів повинен збільшуватись. Даний показник зменшився в 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 4,9, а в 2020 році в порівнянні з 2018 роком даний показник збільшився на 6,7. В 2020 році цей показник дорівнював 17,0, що є позитивним значенням для даного коефіцієнта. Це вказує на збільшення потенційної можливості перетворення активів у ліквідні кошти.

Майновий стан підприємства в цілому задовільний, але необхідно першочергово приділити увагу оновленню матеріально-технічної бази. Суттєвих змін у майновому стані підприємства за останні три роки не відбувалось.

Оцінити наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси (засоби) дозволяє аналіз ділової активності, оскільки саме цей показник зумовлює платоспроможність, фінансову стійкість та стабільність діяльності господарюючого суб'єкта. Ділова активність проявляється в динамічності розвитку підприємства, швидкості обороту засобів підприємства. Критеріями ділової активності є рівень ефективності використання ресурсів підприємства, стійкість економічного зростання, ступінь виконання завдання за основними показниками господарської діяльності тощо.

Розглянемо показники ділової активності підприємства, які наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2.

Показники ділової активності

Показники	Роки			Відхилення 2020р. до 2018 р., +/-
	2018	2019	2020	
Загальна оборотність активів	1,84	0,40	2,66	0,82
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	2,01	0,48	2,82	0,81
Коефіцієнт оборотності запасів	11,97	2,5	7,26	-4,71
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-3,97	-0,2	-4,54	-8,51
Період одного обороту обігових коштів	179	750	128	-51
Період одного обороту запасів	30	144	50	20
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,22	0,59	5,42	2,2
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0	0	0	0
Період погашення дебіторської заборгованості	112	610	66	-46
Період погашення кредиторської заборгованості	0	0	0	0
Період операційного циклу	142	754	116	-26
Період фінансового циклу	142	754	116	-26

Загальне оборотність активів зменшилась в 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 1,44 і дорівнював 0,40. В 2020 році цей показник збільшився як в порівнянні з 2019 роком так і в порівнянні з 2018 роком і склав 2,66. Це свідчить про зменшення чистої виручки від реалізації продукції на одиницю коштів, які були інвестовані в активи в 2019 році, це пов'язано з недосконалою фінансовою стратегією підприємства стосовно реалізації продукції. В 2020 році чиста виручка від реалізації продукції на одиницю коштів, які були інвестовані в активи збільшилась, що вказує на позитивні зміни в діяльності підприємства. Така ж тенденція спостерігалась і стосовно коефіцієнту оборотності обігових коштів, якій зменшився в 2019 році на 1,53, а в 2020 році в порівнянні з 2019 роком підвищився на 0,81. Зміни які відбулись з даним коефіцієнтом вказують на збільшення кількості оборотів

обігових коштів в 2020 році, тим самим збільшилась і виручка від реалізації продукції на одиницю обігових коштів.

Що стосується коефіцієнта оборотності запасів спостерігається тенденція його зменшення майже в 5 разів в 2019 році в порівнянні з 2018 роком. Така ж тенденція склалась і в 2020 році, а саме відбулось зменшення на 4,71 в порівнянні з 2018 роком. Зменшення цього показника вказує на скорочення рівня оборотності запасів, а також на наявність надлишків неліквідних запасів, які потребують додаткового фінансування. Надлишкові запаси є непродуктивними і являють собою інвестиції з низьким чи нульовим доходом. Коефіцієнт оборотності власного капіталу має від'ємне значення протягом аналізованих років, що свідчить про відсутність чистої виручки від реалізації продукції, яка припадає на одиницю власного капіталу, тобто на неефективне використання активів, які формуються за рахунок власного капіталу.

Період одного обороту обігових коштів збільшився в 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 571 день. В 2020 році в порівнянні з 2018 роком аналізований період зменшився на 51 день. Це вказує на зменшення середнього періоду від вкладення коштів для виробництва продукції до отримання коштів за реалізовану продукцію в 2019 р. В 2020 році період за який повернулись грошові кошти, що були вкладені в господарську діяльність підприємства зменшився на 51 день. Період одного обороту запасів також збільшився в 2019 році на 114 днів в порівнянні з 2018 роком, а в 2020 році на 50 днів в порівнянні з 2018 роком, що вказує на збільшення періоду протягом якого запаси трансформуються в кошти, тобто в 2020 році для забезпечення поточного рівня реалізації продукції поповнення запасів відбувалось через 50 днів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зменшився суттєво в 2019 році в порівнянні з 2018 роком, а саме на 2,63, що вказує на зменшення кількості оборотів за рік коштами, вкладеними до розрахунків. В 2020 році цей показник збільшився як в порівнянні з 2018 роком так і в

порівнянні з 2019 роком і склав 5,42. Збільшення цього коефіцієнту позитивно впливає на діяльність підприємства. В 2020 році виручка перевищувала дебіторську заборгованість більше ніж в 5 разів.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості дорівнював 0 протягом 2018-2020 років.

Період погашення дебіторської заборгованості збільшився в 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 490 днів, а в 2020 році він зменшився на 46 днів, це свідчить про зменшення в 2020 році середнього періоду інкасації дебіторської заборгованості, тобто час очікування підприємством одержання грошей від дебіторів в 2020 році склав 66 днів.

Період операційного циклу збільшився в 2019 році в порівнянні з 2018 роком на 612 днів, а в 2019 році відбулось зменшення на 26 днів. Цей показник вказує на зменшення тривалості перетворення придбаних матеріальних ресурсів на грошові кошти. Період фінансового циклу має такі ж значення як і період операційного циклу. Зменшення цього показника є позитивним адже чим менше період обороту тим більше оборотів може здійснити підприємство і відповідно отримати більший дохід.

Таким чином можна стверджувати, що всі показники ділової активності досліджуваного підприємства є позитивними як в 2019 році так і протягом двох попередніх років, але спостерігалась тенденція погіршення всіх показників ділової активності підприємства в 2019 році. В 2020 році спостерігаються позитивні зміни в діяльності підприємства, що підтверджують і показники ділової активності.

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є фінансова стійкість. Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання.

Розглянемо показники фінансової стійкості підприємства у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3.

Показники фінансової стійкості

Показники	Роки		
	2018	2019	2020
Джерела власних коштів	-62,4	-158,2	-111,8
Необоротні активи	11,9	12,0	10,6
Наявність власних оборотних коштів	- 74,3	- 244,5	- 122,4
Довгострокові позикові кошти	–	–	–
Наявність власних і довгострокових позикових джерел	- 74,3	- 244,5	- 122,4
Короткострокові позикові кошти	–	–	–
Загальна величина основних джерел формування запасів	- 74,3	- 244,5	- 122,4
Загальна величина запасів і витрат	20,7	12,4	69,9
Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів	0	0	0
Надлишок (+) або нестача (-) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів	- 95	- 256,9	- 194,3
Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів	- 95	- 256,9	- 194,3
Тривимірний показник типу фінансової стійкості	«0;0;0»	«0;0;0»	«0;0;0»

Проаналізуємо дані, які наведені в таблиці. Наявність власних коштів підприємства є основою його незалежності. За аналізований період власні кошти підприємства зменшились і мають від'ємне значення, що вказують на залежність підприємства від зовнішніх джерел.

Необоротні активи підприємства суттєво не змінювались протягом 2018-2020 років. Власні оборотні кошти підприємства зменшувались і мають від'ємне значення протягом всіх аналізованих років. це вказує на незабезпеченість підприємства власними оборотними коштами.

Загальна величина запасів і витрат збільшилась в 2020 році в порівнянні з 2018 роком.

Незабезпеченість підприємства власними оборотними коштами пов'язана з тим видом послуг, які надає підприємство.

Розрахований тривимірний показник вказує на те, що за аналізовані роки підприємство мало кризовий тип фінансової стійкості, тобто запаси і

витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства.

Керівництву підприємства необхідно переглянути методи ведення фінансово-господарської діяльності і приділити увагу розширенню своїх послуг, а також переглянути свої фінансові відносини з замовниками.

2.2 Загальна оцінка рентабельності та платоспроможності підприємства

Аналіз основних показників рентабельності підприємства наведені в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4.

Аналіз основних показників рентабельності підприємства

Показники	Роки			Відхилення 2020р. до 2018 р., +/-
	2018	2019	2020	
Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності	0	0	0	0
Рентабельність капіталу за чистим прибутком	0	0	0,24	0,24
Рентабельність власного капіталу	0	0	-0,42	- 0,42
Рентабельність виробничих фондів	0	0	0,58	0,58
Рентабельність реалізованих послуг за прибутком від операційної діяльності	0,08	0,4	0,14	0,06
Рентабельність реалізованих послуг за чистим прибутком	0	0	0,09	0,09

Розглянувши показники рентабельності, які наведені в таблиці 2.4, ми можемо зробити певні висновки про те, що надання послуг протягом 2018 та 2020 років було нерентабельним.

Рентабельність наших активів за прибутком від звичайної діяльності за аналізований період дорівнювала 0. Рентабельність капіталу за чистим нашим прибутком в 2019 році дорівнювала 0,24, тобто на 1 грн. інвестованих в активи коштів припадає 20 коп. чистого прибутку. Рентабельність власного капіталу в 2019 році вказує на те, що 1 грн. власного капіталу несе збитки 42 коп. Рентабельність виробничих фондів свідчить, що на 1 грн. вартості виробничих фондів припадає 58 коп. чистого прибутку.

Рентабельність реалізованої послуг за прибутком від операційної діяльності збільшилась в 2018 році і дорівнювала 0,4, в 2019 році вона склала 0,14. Даний показник вказує на те, що на 1 грн. виручки припадає 14 коп. прибутку від операційної діяльності.

Рентабельність реалізованої послуг за чистим прибутком склала в 2019 році 0,09, тобто на 1 грн. виручки припадає 9 коп. чистого прибутку.

Багато економістів вважають платоспроможність головною умовою фінансової стійкості підприємства. Платоспроможністю в літературних джерелах прийнято рахувати можливість господарюючого суб'єкта своєчасно і в повній мірі погашати зобов'язання по першочергових платежах.

Поняття "платоспроможність" і "ліквідність" взаємопов'язані. Від рівня ліквідності підприємства залежить платоспроможність. Разом з тим ліквідність характеризує як поточний стан розрахунків, так і перспективний. Підприємство може бути платоспроможним на звітну дату, але втратити її в майбутньому.

Ліквідність – поняття більш широке ніж платоспроможність.

Ключовими признаками платоспроможності зазвичай виступають : наявність грошей у касі та поточних рахунках, наявність кредиторської заборгованості. Але треба розуміти, що лише незначні залишки грошей на розрахунках зовсім не говорить про неплатоспроможність компанії, в виду того що на поточні розрахунки підприємства можуть надійти кошти упродовж кількох днів.

Недостатня ліквідність, як правило, означає, що підприємство не в змозі скористуватися новими вигідними комерційними можливостями. На цьому рівні недостатня ліквідність означає, що немає свободи вибору, і це обмежує свободу дій керівництва.

Більш значна нестача ліквідності свідчить, що підприємство не може оплатити свої поточні борги та зобов'язання. Це може призвести до інтенсивного продажу довгострокових вкладень та активів, а в найгіршому випадку - до неплатоспроможності та банкрутства.

Для власників підприємства недостатня ліквідність може означати зменшення прибутковості, втрату контролю та часткову або повну втрату капіталу. Якщо власники несуть необмежену відповідальність, їх збитки можуть навіть перевищити початкові їх вкладення в підприємство.

Для кредиторів недостатня ліквідність у боржника може свідчити про затримку у сплаті відсотків та основної суми боргу. Поточний стан ліквідності підприємства може також вплинути на його взаємовідносини з контрагентами (покупцями та постачальниками товарів і послуг). Такі зміни можуть викликати неспроможність даного підприємства виконати умови контрактів та призвести до втрати зв'язків з постачальниками. Ось чому аналізу ліквідності надається важливе значення. Якщо , підприємство не може погасити свої поточні зобов'язання в міру того, як настає строк їх оплати, його подальше існування ставиться під сумнів.

Основні показники ліквідності та платоспроможності наведені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5.

Показники ліквідності та платоспроможності

Показники	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020р. до 2018 р., +/-
Загальний коефіцієнт ліквідності (покриття)	6,20	3,25	1,91	- 4,59
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,21	1,40	0,85	1,36
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0	0,02	0,01

1. Загальний коефіцієнт ліквідності (коефіцієнт прикриття, коефіцієнт поточної ліквідності) дає загальну оцінку платоспроможності підприємства.

Він показує, що 91 коп. поточних активів підприємства припадала на одну гривню поточних зобов'язань в 2003 році. В 2018 та 2019 роках цей показник зменшився і склав відповідно 0,38 та 0,75. В 2019 році на 1 грн. поточних зобов'язань припадало 75 коп. поточних активів. Економічна сутність цього показника полягає в тому, що компанія погашає короткострокові зобов'язання в основному саме за рахунок поточних активів. Таким чином, у випадку, коли розмір поточних активів більше ніж розмір поточних зобов'язань, компанія вважається ліквідною. Розмір цього перевищення є коефіцієнтом покриття. Він залежить від галузі, а також від виду діяльності. Зарубіжна аналітична практика наводить критичне мінімальне значення показника. Вважається, що поточні активи можуть бути вдвічі більшими ніж короткострокові зобов'язання.

На досліджуваному підприємстві поточні активи не перевищують поточні зобов'язання тому підприємство вважається не ліквідним протягом аналізованих років.

Значне накопичення запасів на підприємстві, відвернення грошей у дебіторську заборгованість, як показує менеджерський досвід, може пояснюватись незадовільним управлінням активами. Зменшення розміру коефіцієнта покриття може відбутися під впливом двох факторів: або збільшення поточних активів або значним зростанням короткострокових зобов'язань.

Для виявлення причин зміни цього показника зазвичай аналізують зміни в складі джерел коштів та їх розміщенні протягом початком року.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності (коефіцієнт "критичної оцінки", проміжний коефіцієнт ліквідності) характеризує, яка частина зобов'язань може бути погашена не лише за рахунок грошових коштів, але й за рахунок очікуваних надходжень за відвантажену продукцію (виконані роботи, надані послуги). Зазначимо, що вірогідність результатів розрахунків залежить від якості

дебіторської заборгованості (строків утворення, фінансового стану боржника тощо). Значна питома вага сумнівної дебіторської заборгованості може створити умови для загрози фінансової стійкості підприємства. Отже, проводячи аналіз за допомогою цього коефіцієнту, слід звертати увагу не тільки на числове значення показника, але й на якість дебіторської заборгованості.

Цей показник має особливе значення для оцінки підприємства покупцями, інвесторами, кредитними установами; залежить від галузі виробництва, виду діяльності, тривалості виробничого циклу, структури запасів, форм розрахунку з покупцями тощо.

Якщо коефіцієнт буде дорівнювати 1,0, то підприємство у разі погашення поточної заборгованості повинно припинити функціонування, так як у нього не буде оборотних засобів для продовження процесу виробництва, ведення поточної діяльності. Дослідним шляхом встановлено, що ресурси підприємства повинні бути не менш як вдвічі більше від існуючої поточної заборгованості, так як лише в такій ситуації воно зможе при повному погашенні заборгованості продовжувати функціонувати.

Зазвичай для ринкової економіки поширеною є ситуація, коли при ліквідації компанії отримують 40% або менше від вартості запасів. «Розумним» коефіцієнтом швидкої ліквідності є співвідношення 1:1. Як свідчить міжнародний досвід, Кш.л. дорівнює зазвичай у границях 0,6 - 0,8.

Даний показник на підприємстві зменшився в 2019 році в порівнянні з 2017 роком на 0,29 і склав 0,46 в 2020 році. Даний коефіцієнт не відповідає необхідному співвідношенню.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена активами, що мають абсолютну ліквідність. Нормативні значення цього показника, наведені при різних методиках, повинні дорівнювати або бути більшими 2,7.

На практиці незначна вірогідність того, що всі кредитори підприємства в один і той же час вимагатимуть повернення поточної заборгованості. Тому, якщо підприємство в короткостроковому періоді здатне погасити 20-25 % поточної заборгованості, це вважається нормальним рівнем ліквідності.

Розглянемо значення цього коефіцієнту для ТОВ „Феєрія”. Він зменшився в 2020 році в порівнянні з 2018 роком на 0,50 і склав 0,069, що набагато менше нормативного значення.

Для аналізу платоспроможності підприємства використовують такі показники :

- загальний коефіцієнт покриття;
- коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості.

4. Поточний або загальний коефіцієнт покриття розраховується по формулі :

$$K_{пз} = A_{п}/П, \quad (2.1)$$

де $A_{п}$ - поточні активи.

Даний коефіцієнт на досліджуваному підприємстві дорівнював 0 протягом 2018-2020 років. Він вказує на недостатність у підприємства оборотних коштів на зменшення своїх боргів протягом року.

Критичне значення коефіцієнту покриття дорівнює 1, а значення коефіцієнта покриття у межах 1 - 1.5 свідчить про те, що підприємство своєчасно ліквідує борги.

5. Коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості обчислюється за формулою :

$$K_{кд} = K_{р} / D_{р}, \quad (2.2)$$

де $K_{р}$ - кредиторська заборгованість

$D_{р}$ - дебіторська заборгованість.

Відбувалось значне перевищення обсягу кредиторської заборгованості над обсягом дебіторської в 2018 та 2020 роках це пов'язано з труднощами при реалізації послуг Але слід також відмітити тенденцію цього показника до

зниження в 2019 році. Так, на кінець періоду він зменшився на 52,8 %.. В 2020 році це співвідношення відповідає нормативному.

Таким чином, підприємство є неліквідним і неплатоспроможним. Через брак ліквідних коштів підприємство нездатне покрити короткострокових зобов'язань. Більшість коштів підприємства мобілізовані в виробничі запаси і затрати, які є важко реалізуються і не можуть забезпечити високу платоспроможність підприємства. Причинами нестачі ліквідних оборотних засобів також є збитковість діяльності підприємства, що веде до нестачі власних джерел для самофінансування, а також відволікання коштів у дебіторську заборгованість.

3. НАПРЯМКИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТ ПО ВИХОДУ З КРИЗИ

3.1. Основні підходи до формування санаційних заходів

Для того, щоб будь-якому підприємству функціонувати беззбитково його менеджменту треба приймати рішення з таких ключових питань:

1. Яка номенклатура і за якими цінами буде пропонуватися?
2. Який обсяг продажів компанії за певні періоди вона хоче досягти?
3. Яку частину ринку потрібно завоювати?

Відповіді на ці запитання залежать від філософії бізнесу компанії, а також від того, як спрямована її діяльність - на задоволення певних потреб споживачів, забезпечення зайнятості населення або максимальну прибутковість.

На питання стосовно ціни складно відповісти. Звичайно, головний маркетинговий інструмент - це ціноутворення. Рішення про зміну цін повинно бути засноване на глибокому аналізі впливу цих змін. Тому необхідно вдаватися до інших методів збільшення грошових потоків що надходять.

Один з таких методів - реструктуризація активів компанії. Даний комплекс заходів пов'язаний зі зміною структури і складу активів балансу (часто ці зміни також супроводжуються зміною складу пасивів).

У рамках саме реструктуризації активів у літературних джерелах зазвичай виділяють певні види санаційних заходів. Їх ключова характеристика надана на рис. 3.1:

Мобілізація прихованих резервів, під якими розуміють частину капіталу підприємства, що ніяк не відбита в його балансі

- реалізація окремих об'єктів основних та оборотних засобів, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва та реалізації продукції (будівлі й споруди не виробничого призначення, корпоративні права інших підприємств, боргові цінні папери, нематеріальні активи, понаднормові запаси сировини й матеріалів тощо);
- індексація балансової вартості майнових об'єктів, які не можна реалізувати без порушення нормального виробничого циклу (цей метод реструктуризації активів не пов'язаний із реальним підвищенням платоспроможності, проте може безпосередньо поліпшити кредитоспроможність підприємства). У разі індексації основних фондів змінюється структура пасивів (збільшується статті «Статутний капітал» чи «Додатковий капітал»).

Використання зворотного лізингу

- господарська операція, що передбачає продаж основних фондів з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів в оперативний або фінансовий лізинг)

Здача в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі

Оптимізація структури розміщення оборотного капіталу

- зменшення частки низько ліквідних оборотних засобів, запасів сировини та матеріалів, незавершеного виробництва тощо
- визначення оптимального обсягу та структури запасів є завданням контролінгу матеріальних потоків, при цьому широко використовується так званий АВС-аналіз.

Продаж окремих низькорентабельних структурних підрозділів та об'єктів соціального призначення

- за рахунок цієї операції підприємство може отримати інвестиційні ресурси для погашення заборгованості або розширення виробництва;
- в разі продажу основних фондів (деталей, агрегатів, демонтованого обладнання) такі операції підлягають оподаткуванню податком на додану вартість за ставкою 20%.

Рефінансування дебіторської заборгованості

- це форма реструктуризації активів, що полягає в переведенні дебіторської заборгованості в інші, ліквідні форми оборотних активів: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення тощо.

Рис 3.1 Санаційні заходи

3.2. Характеристика санаційних заходів

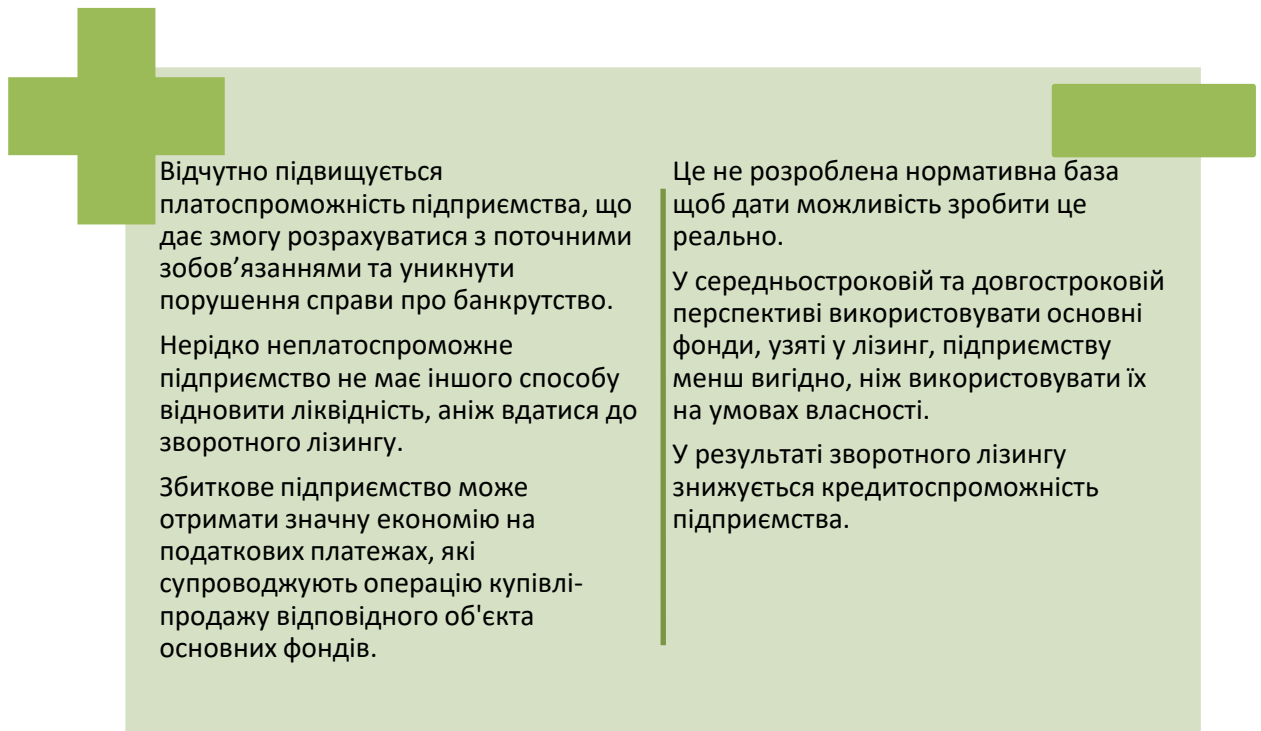


Рис. 3.2. Використання зворотного лізингу

На рис 3.2. проаналізовано позитивні та негативні сторони застосування зворотного лізингу як певного виду санаційних заходів у напрямку реструктуризації активів підприємства, що набув поширення у сучасних умовах.

Характеристика ключових напрямів рефінансування дебіторської заборгованості надано на рис.3.3



Рис. 3.3 Форми рефінансування дебіторської заборгованості

Усі вище зазначені санаційні заходи певним чином призводять до відповідних змін в певних статтях активу балансу.

Одним із важливих заходів, спрямованих на стабілізацію є залучення інвестицій діяльності підприємства. Перед тим, як реалізувати заходи щодо залучення необхідних для санації фінансових ресурсів, потрібно попередити визначити потребу в капіталі.

Під потребою у капіталі зазвичай у літературних джерелах розуміють виражену в грошовому еквіваленті потребу компанії у грошових або матеріальних коштах, які саме необхідні для виконання відповідних цілей й досягненні фінансової рівноваги. Для визначення потреби у капіталі зазвичай загальні витрати розподіляють на дві відповідні групи. По-перше, капітальні – це ті, що пов’язують із підготовкою або організацією виробництва. По-друге, поточні, що зазвичай пов’язують із провадженням технологічного процесу.

ТОВ “Фесрія” може спробувати здійснити всі вище перелічені стабілізаційні заходи для виведення підприємства з кризи в короткостроковому періоді.

Для ухвалення остаточного рішення про реалізацію проекту санації необхідно провести більш детальні і глибокі дослідження ринку будівництва на Україні, рівня пропонованих послуг, оцінити конкурентів, створити маркетингову стратегію і тактику, оцінити можливі ризики і передбачити способи їх страхування.

ВИСНОВКИ

Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ „ Феєрія ” показав, що дане товариство є неліквідним і неплатоспроможним. У нашого підприємства є нехватка саме ліквідних коштів, тому воно не здатне розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями. Велика кількість коштів нашого підприємства мобілізовані в виробничі запаси і затрати, але вони важко реалізуються і не можуть забезпечити достатню платоспроможність компанії. Саме збитковість нашого підприємства є причиною нестачі ліквідних оборотних засобів. Це в свою чергу призведе до нестачі власних джерел для самофінансування з одного боку, а з іншого, до відволікання коштів у саме дебіторську заборгованість.

У нашого підприємства в умовах кризи неплатежів спостерігається нестача грошових коштів й певні проблеми з отриманням дебіторської заборгованості.

Для отримання додаткового доходу ТОВ „ Феєрія ” та покращення його фінансового стану можна рекомендувати реалізацію бетону М-400.

Реалізація даної послуги не потребує додаткових капітальних вкладень, тому що на підприємстві є бетонозмішувальна машина, яка раніше використовувалась лише для безпосередньої діяльності підприємства.

Проведена діагностика економічного стану підприємства ТОВ „ Феєрія” дає можливість зробити висновки, що дане підприємство може подолати кризу та вийти на беззбиткове функціонування. Таким чином й уникнути свого банкрутства.

Сучасна економічна дійсність примушує керівників підприємств постійно ухвалювати рішення в умовах невизначеності. В умовах фінансової і політичної нестабільності, комерційна діяльність переповнена різними кризовими ситуаціями, результатом яких може стати неспроможність або банкрутство і тому керівникам необхідно обирати правильне рішення для подолання фінансової кризи підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М. І., Піча Ю.В. Економіка підприємства: Навч. Посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. К.: „Каравела”,; Львів: „Новий світ”,2017.-298с.
2. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. (<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>)
3. Економіка підприємства : Навч. Пособ. / За ред. А. В. Шегди. – К.: Знання, 2017.-431с.
4. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с
5. Економіка підприємства : Підручник / За заг. ред. Покропивного С.Ф. – Вид. 2 – ге, перераб. та доп. – К.: КНЕУ, 2017.-528с.
6. Економіка підприємства. Збірник практичних задач і конкретних ситуацій: Навч. Посібник./ За ред. С.Ф. По кропивного.-К.,2016.
7. Економічний аналіз : Навчальний посібник / Є.В. Мних. – К.: Вища школа, 2018.
8. Конспект лекцій з дисципліни "Економіка підприємства" для студентів спеціальності "Економічна кібернетика" / Упоряд. О.І.Горбач., М.Ю.Гвоздева - Харків: ХНУРЕ, 2016.-57с.
9. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. пос. – К.: Товариство «Знання» КОО, 2018. – 378с..
10. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>
11. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. -К.: КНЕУ, 2019. - 132с.
12. Мних Є.В. Аналіз фінансового стану і фінансових результатів діяльності підприємств: Навч. посібник. - К.: НМК ВО, 2017 – 159 с.

13. Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енерго-ефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80197>

14. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка. – М.: Высшая школа, 2017. – 307 с.

15. Основи ринкової економіки. Курс лекцій для студентів університетів, вузів та коледжів. За редакцією О.Л. Лищинина .- Львів, 2018,

16. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. – 572 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

17. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств. Підручник - К.: КНЕУ, 2017. - 460с.

18. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Либідь, 2016.

19. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства.- Львів: ЛБІ НБУ.- 2016.- 485с.

20. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник.- К.: КНЕУ, 2017.- 554 с.

21. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: Навч. пос. – К.: Кондор, 2007. – 400с.

22. Харів П.С. Економіка підприємства: Збірник задач і тестів. Навч. посібник.- К.: Знання, 2015.-301с.- (Вища освіта ХХІ століття).

23. Шаповал В.М., Аврамчук Р.Н., Ткаченко О.В. Економіка підприємства : Уведення в спеціальність : Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури , 2016.-288с. <http://www.bankruptcy.com.ua>

24. Экономика и бизнес: учебник / под ред. д.э.н., проф. Л. Г. Мельника, д.э.н., доц. А. И. Каринцевой. – Сумы : Университетская книга, 2018. – 608 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80201>

25. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д.-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук А. Вик. Кубатко. Сумы : «Университетская книга», 2017. 352 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80184/1/%d0%adkonyka_razvytyia.pdf

26. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. Mechanism of economic regulation. – 2019. – №3. – С. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>

27. Melnyk L., Sommer H., Kubatko O., Rabe M., Fedyna S. (2020). The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries. Problems and Perspectives in Management, 18(4), 37-48. doi:10.21511/ppm.18(4).2020.04

28. Melnyk L.G., Kubatko O. The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption. International economic relations and sustainable development : monograph / edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – RudaŚląska :Drukarnia i Studio GraficzneOmnidium, 2017. – 272 p. ISBN 978-83-61429-11-1

29. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Kubatko, O., Karintseva, O., & Derykolenko, A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. Economic Annals-XXI, 179(9-10), 22-30. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V179-02>

30. Melnyk, L., Matsenko, O., Dehtyarova, I. & Derykolenko, O. (2019). The formation of the digital society: social and humanitarian aspects. Digital economy and digital society. T. Nestorenko& M. Wierzbik-Strońska (Ed.). Katowice: Katowice School of Technology. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74570>

31. The effects of the management of natural energy resources in the European Union / V. Voronenko, B. Kovalov, D. Horobchenko, P. Hrycenko // Journal of Environmental Management and Tourism. – Craiova: ASERS

Publishing, 2017. – Vol. 8, Issue Number 7(23), P. 1410-1419. Available at:
<https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/1777>