

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

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

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Тема: Прибуток підприємства та його оцінка

*Спеціальність 051 «Економіка»
Освітня програма 6.051.00.06 «Економіка і бізнес»*

Завідувач кафедри: _____ / Мельник Л.Г. /

Керівник роботи: _____ / Карпіщенко О.І. /

*Виконавець: _____ / Капустіна К.О. /
П.І.Б.*

*Група: _____ / Ез-61Р /
шифр*

Суми 2020

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 48 сторінок, 7 рисунків, 7 таблиць, 41 джерело літератури.

Мета роботи розглянути систему сучасних методів і механізмів ефективного управління формуванням прибутку та його аналізу.

Об'єкт роботи – ТОВ «Машдеталь».

Предмет роботи - процес формування прибутку підприємства та його аналіз.

Методи дослідження - структурний, аналітичний, абстрактно-логічний.

У першому розділі розкривається роль і місце прибутку в економіці підприємства. Дається характеристика основних класифікацій прибутку, приділяється увага вивченню цілей і функцій управління прибутком, а також системам і методам планування прибутку.

Другий розділ присвячений питанням методик аналізу прибутку. У ньому розглядаються форми, системи і методи аналізу прибутку (горизонтальний, вертикальний, інтегральний та ін.), а також аналіз фінансових результатів підприємства.

У третьому, розрахунковому, розділі проводиться аналіз прибутку ТОВ «Машдеталь» в цілому по підприємству і по транспортному цеху окремо.

ПРИБУТОК, БАЛАНСОВИЙ ПРИБУТОК, ОПОДАТКОВУВАНИЙ ПРИБУТОК, ПРИБУТОК ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, РОБІТ, ПОСЛУГ, ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ, АНАЛІЗ ПРИБУТКУ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	2
ВСТУП	4
1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1 Сутність і види прибутку підприємства	6
1.2 Мета і функції управління прибутком	11
1.3 Системи і методи планування прибутку	13
2 АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕТАП УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ.....	16
2.1 Форми аналізу прибутку.....	16
2.2 Системи і методи аналізу прибутку.....	18
2.3 Аналіз фінансових результатів за фінансовою звітністю підприємства	22
3 УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «МАШДЕТАЛЬ».....	26
3.1 Аналіз прибутку від реалізації продукції і фінансових результатів діяльності підприємства	26
3.2 Планування прибутку по транспортному цеху ТОВ «Машдеталь».....	32
ВИСНОВКИ	43
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	45

ВСТУП

Актуальність теми. Прибуток є об'єктивною економічною категорією, тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва і розподілу суспільного продукту, національного доходу.

Прибуток є підсумковим показником, результатом фінансово-господарської діяльності підприємства як суб'єкта господарювання.

На результати господарської діяльності впливають багато факторів, які залежать від економічних тенденцій розвитку .

Сучасні світові тенденції розвитку економіки пов'язані, перш за все, з необхідністю імплементації цілей сталого розвитку в життя[17,22,30,35,39,40,47] та рухом суспільства у напрямку його цифровізації[44,60,62,65]. Саме інноваційні технології, що є більш економічно ефективнішими ніж традиційні, будуть визначати майбутній інноваційний потенціал країни[11,19,21,54,59,61,63,64] та формувати політику управління прибутком підприємств.

Прибуток отримав новий зміст в умовах сучасного економічного розвитку країни, формування реальної самостійності суб'єктів господарювання. Він є головною рушійною силою економіки, забезпечує інтереси держави, власників і персоналу підприємств. Тому одним з актуальних завдань сучасного етапу є оволодіння керівниками та фінансовими менеджерами підприємств сучасними методами ефективного управління формуванням прибутку в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Ефективне управління формування прибутку передбачає побудову відповідних організаційно-методичних систем забезпечення цього управління, знання основних механізмів формування прибутку, використання сучасних методів його аналізу і планування.

Поряд з формуванням прибутку на кожному підприємстві повинно забезпечуватися і ефективне управління його розподілом. Необхідно мати на увазі, що кожен цикл розподілу прибутку звітного періоду це одночасно і процес забезпечення ефективних умов його формування на розширеній основі в майбутньому періоді, реалізація цілей стратегічного розвитку підприємства.

Все сказане вище зумовило актуальність теми даної кваліфікаційної роботи .

Мета даної роботи - розглянути систему сучасних методів і механізмів ефективного управління формуванням прибутку та його аналізу.

У роботі розглядаються сучасні методи управління прибутком, що набули широкого використання в країнах з розвинутою ринковою економікою, «пропущені крізь призму» наших законодавчих норм і реалій економічних умов.

Основні завдання роботи:

- дати характеристику сутності та видам прибутку підприємства;
- вивчити мету і функції управління прибутком на підприємстві;
- проаналізувати системи і основні методи планування прибутку;
- охарактеризувати форми і методи аналізу прибутку;
- розглянути основні показники рентабельності;
- вивчити основні аспекти аналізу фінансових результатів діяльності підприємства;
- розглянути питання управління прибутком підприємства на прикладі ТОВ «Машдеталь».

Об'єкт роботи – ТОВ «Машдеталь».

Предмет роботи - процес формування прибутку підприємства та його аналіз.

Методи дослідження - структурний, аналітичний, абстрактно-логічний.

При написанні кваліфікаційної роботи використовувалися роботи вітчизняних і зарубіжних економістів, матеріали періодичної преси, законодавчі та нормативні акти, економічна і фінансова звітність підприємства.

1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність і види прибутку підприємства

Прибуток в загальному вигляді є вираженим у грошовій формі чистим доходом підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності [1].

В першу чергу розглянемо, яку роль відіграє прибуток підприємства в умовах сучасної економіки (рисунок 1.1.).



Рис. 1.1 - Характеристика ролі прибутку підприємства в сучасних умовах [4]

Прибуток підприємства характеризується не лише своєю багатогранною роллю, але і кількістю облич, в яких він виступає. Під загальним поняттям «прибуток» розуміють кілька десятків термінів. Проведемо систематизацію та класифікацію даного терміну на рис. 1.2.

Якщо більшість ознак та видів прибутку зрозумілі зразу, то на окремих класифікаціях за джерелами, за складом елементів, що формують прибуток, хотілося б зупинитися детальніше.

За джерелами формування прибутку, що використовують в його обліку, виділяють прибуток від реалізації продукції, прибуток від реалізації майна і прибуток від позареалізаційних операцій.

Основним видом прибутку на підприємстві є прибуток від реалізації продукції, робіт, послуг, який пов'язаний з галузевою специфікою діяльності. Використовують аналогічний термін - «прибуток за основною діяльністю». В обох випадках він є результатом господарювання за основною виробничо-збутовою діяльністю підприємства [14,15,18,20,23,29,41,57] .

Прибуток від реалізації майна - дохід від продажу зношених або невикористовуваних основних фондів і нематеріальних активів, а також надлишків запасів сировини, матеріалів, інших ТМЦ, зменшений на суму витрат, понесених підприємством у процесі забезпечення їх реалізації [9].

Прибуток від позареалізаційних операцій формальний, відноситься до категорії прибутку, бо відображується у звітності у вигляді сальдо між отриманими доходами і понесеними витратами за цими операціями. До доходів і витрат з формування цього прибутку належать доходи (витрати) від пайової участі підприємства в діяльності інших підприємств; доходи (витрати) від облігацій, акцій та інших цінних паперів, випущених іншими емітентами, але які належать підприємству; доходи (витрати) за депозитними вкладками підприємства в банках; отримані (сплачені) штрафи, пені та неустойки тощо [14].

За джерелами формування прибутку в розрізі основних видів діяльності виокремлюють прибуток від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Операційний прибуток є результатом операційної (виробничо-збутової або основної для даного підприємства) діяльності. Прибуток від інвестиційної діяльності частково поєднує прибуток від позареалізаційних операцій (у вигляді доходів від участі в інших підприємствах, володіння цінними паперами і депозитних вкладів), а частково прибутку від реалізації майна. Під прибутком від фінансової діяльності розуміють позитивний ефект від залучення капіталу із зовнішніх джерел на більш вигідних умовах, ніж середньорічні. [15]

Як видно з рисунку, за ознакою елементів, що формують прибуток виокремлюють маржинальний, валовий (балансовий) і чистий прибуток підприємства. Тут вид прибутку залежить ступеня «очищення» отриманих підприємством чистих доходів від його витрат у процесі господарської діяльності. Так, маржинальний прибуток є сумою чистого доходу від операційної діяльності (валового доходу від цієї діяльності, зменшеного на суму податкових платежів за його рахунок) з вирахуванням суми змінних витрат [10].

Валовий прибуток - це сума чистого доходу від операційної діяльності за вирахуванням всіх операційних витрат, як постійних, так і змінних (балансовий прибуток є різницею між всією сумою чистого доходу підприємства і всією сумою поточних витрат). Формування балансового прибутку підприємства представлено на рисунку 1.3.

Чистий прибуток - це сума балансового прибутку, зменшеного на суму податкових платежів за його рахунок [16].

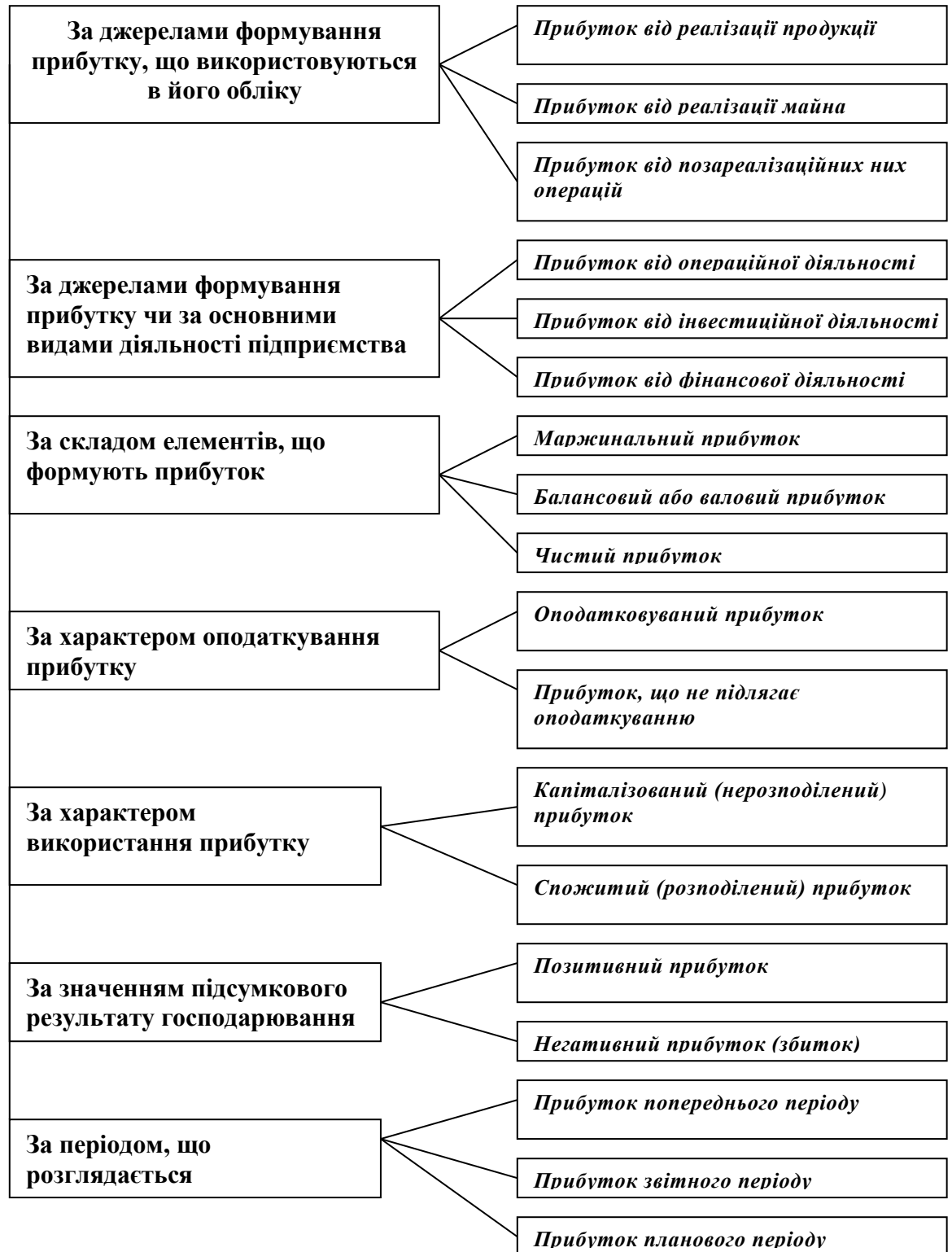


Рис. 1.2 - Систематизація видів прибутку підприємства за основними класифікаційними ознаками

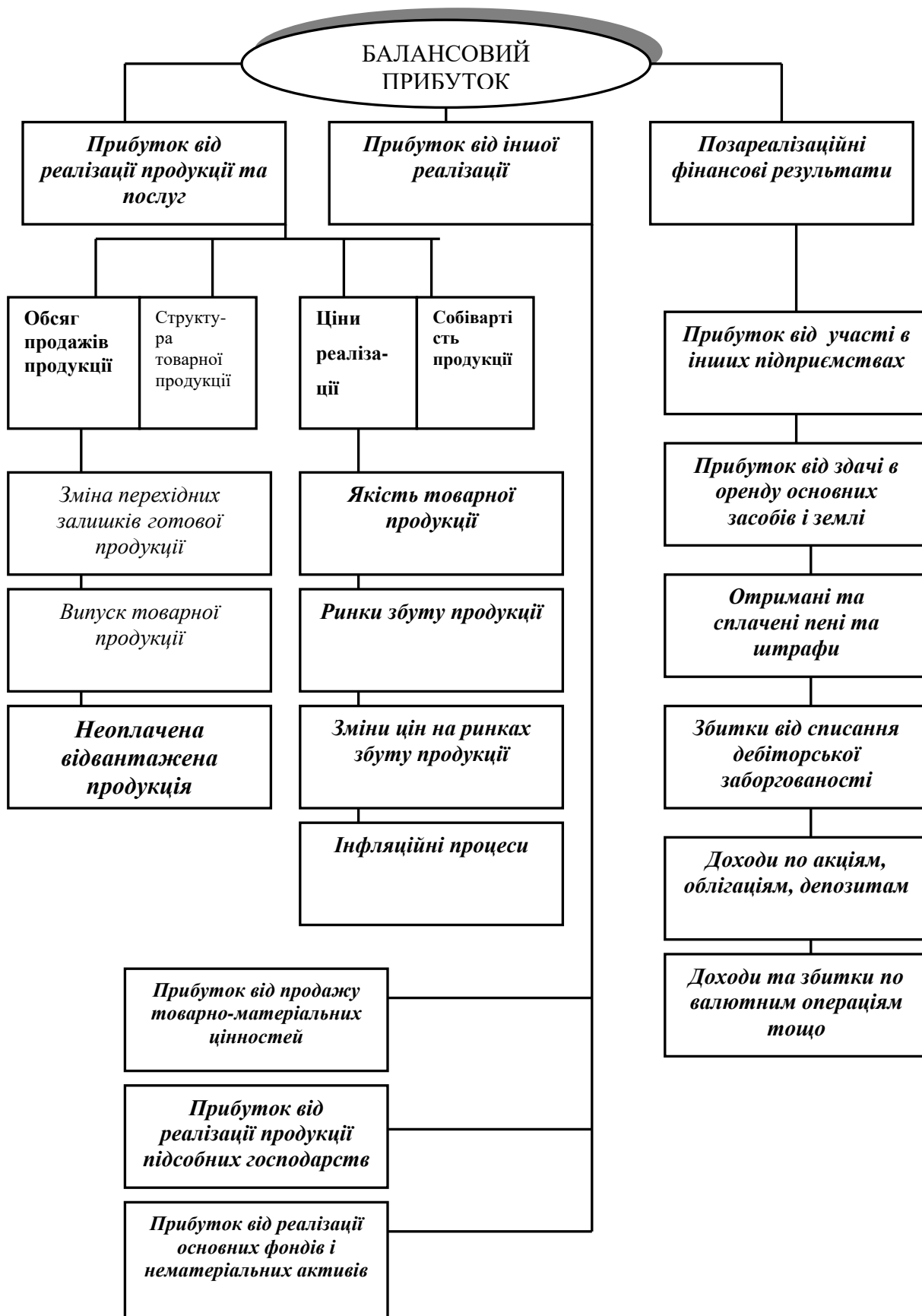


Рис. 1.3 - Блок-схема формування балансового прибутку підприємства

Незважаючи на значний перелік визначених класифікаційних ознак, він, на нашу думку, не може відобразити всього різноманіття видів прибутку, які використовуються у науці та підприємницькій практиці.

1.2 Мета і функції управління прибутком

Вадливість прибутку у діяльності підприємства потребує ефективного і безперервного управління ним. Управління прибутком - це процес розроблення і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві.

Для забезпечення ефективного управління прибутком підприємства потрібно виконання певних основними з яких є:

1. Інтегрованість із загальною системою управління підприємством [29].
2. Комплексний характер формування управлінських рішень. Управління прибутком має розглядатися як комплексна система дій, яка забезпечує розроблення взаємозалежних управлінських рішень, кожне із яких вносить певний внесок у результативність формування і використання прибутку по підприємству в цілому [21, 41] .
3. Високий динамізм управління (системі управління прибутком повинен бути притаманний високий динамізм, що враховує зміну факторів зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації та управління виробництвом, фінансового стану та інших параметрів функціонування підприємства).
4. Багатоваріантність підходів до розробки окремих цих управлінських рішень (розроблення кількох сценаріїв управлінських рішень) [27] .
5. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства (гармонізація інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства) [8 , 12].

Виходячи з мети система управління прибутком повинна вирішувати такі основні завдання.

1. Забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується відповідно до ресурсного потенціалу і ринкової кон'юнктури.

2. Забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку, що формується і допустимим рівнем ризику [20].

3. Забезпечення високої якості прибутку, що формується (першочергове формування прибутку від операційної діяльності) [27].

4. Забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства (цей рівень повинен бути не нижче середньої норми прибутковості на ринку капіталу) [15].

5. Забезпечення завдяки прибутку формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно до завдань підприємства в майбутньому періоді.

6. Забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства (капіталізація прибутку).

7. Забезпечення за можливості програм участі персоналу в прибутку [15, 11].

Всі ці завдання управління прибутком в процесі управління повинні бути оптимізовані між собою.

Управління прибутком реалізує свою основну мету і головні завдання шляхом реалізації певних функцій. Основні функції управління прибутком підприємства наведені на рисунку 1.4 [2, 4].

На рисунку вказані лише основні функції управління прибутком, що стосуються всіх підприємств всіх форм власності, а деталізація функцій управління прибутком визначається галузевими особливостями підприємств, їх розмірами, конкретними організаційно-правовими формами [12 , 15].

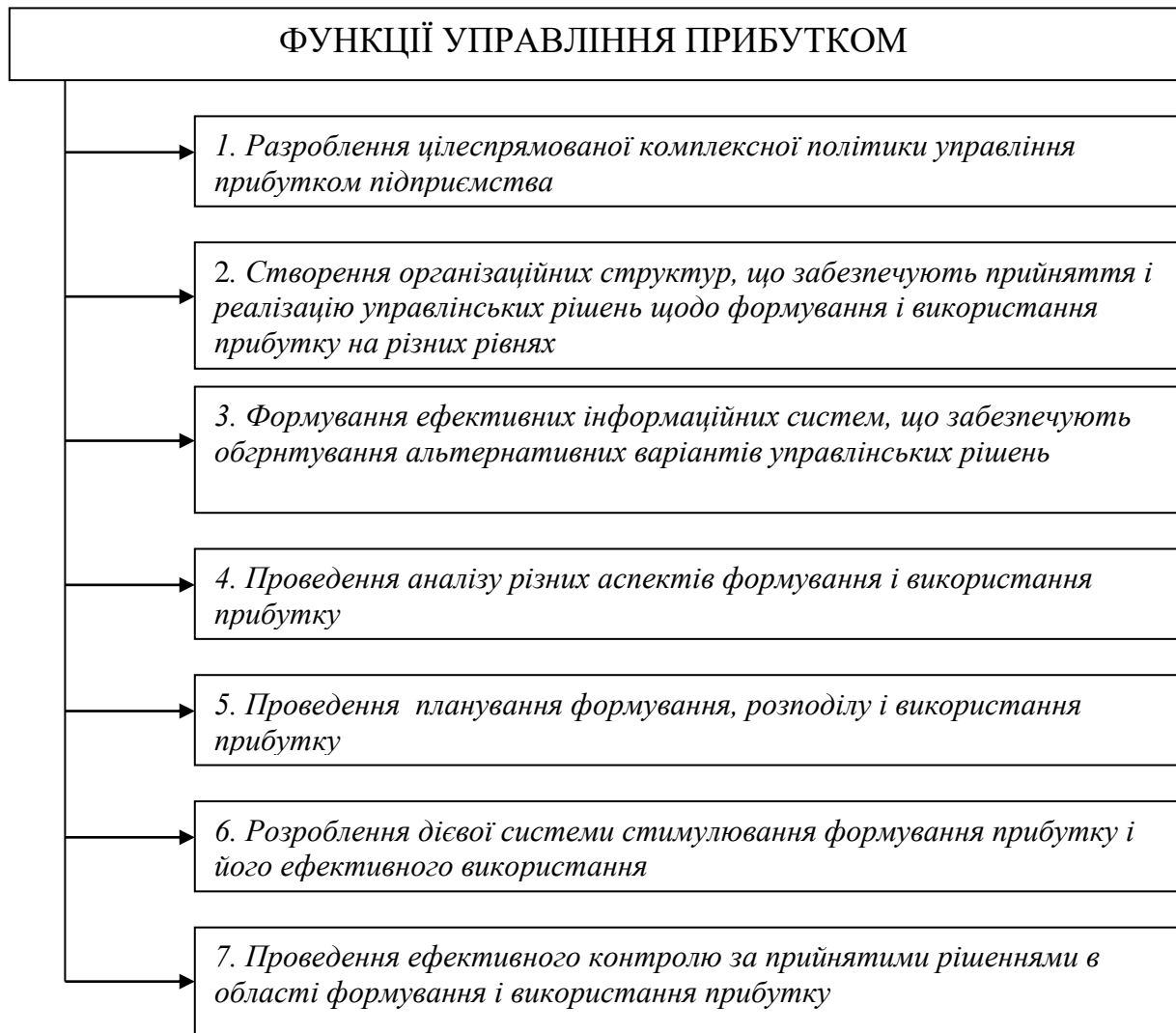


Рис . 1.4 - Основні функції системи управління прибутком підприємства

1.3 Системи і методи планування прибутку

Основу механізму управління прибутком підприємства складають системи і методи її планування. Планування прибутку - це процес розроблення системи заходів із забезпечення його формування в необхідному обсязі і ефективного використання відповідно до завдань розвитку підприємства в майбутньому періоді [9].

Планування прибутку на підприємстві базується на використанні трьох основних його систем: 1) прогнозування формування і розподілу прибутку підприємства (період планування до 3-х років); 2) поточне планування формування, розподіл і використання прибутку підприємства (поточні фінансові плани терміном на 1 рік); 3) оперативне планування формування і використання прибутку (розроблення бюджетів за основними питаннями формування прибутку – термін місяць, квартал) [31].

У процесі планування формування маржинального, валового і чистого прибутку підприємства використовуються різні методи. Система основних з цих методів наведена на рисунку 1.5.



Рис. 1.4 - Система основних методів планування формування операційного прибутку підприємства

1. Метод екстраполяції заснований на результатах горизонтального (трендового) аналізу динаміки маржинального, валового і чистого операційного прибутку за ряд попередніх періодів і виявленні «лінії тренду», яка поширюється (пронгуюється) і на плановий період. Але він є найменш точним, не враховує зміну впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища і розвитку підприємства у майбутньому [5, 18] .

2. Метод прямого рахунку дозволяє отримати досить точні результати планової суми операційного прибутку, але дуже трудомісткий [9].

3. Нормативний метод в якості нормативів використовує зазвичай норма прибутку на власний капітал, норму прибутку на операційні активи, норму прибутку на одиницю реалізованої продукції. Цей метод є ефективним для новостворених підприємств (центрів прибутку) [10].

4. Метод "CVP" або метод планування операційного прибутку з використанням системи «взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації і прибутку» дозволяє визначати всі види цього прибутку. Він є також і методом аналізу прибутку.

5. Метод цільового формування прибутку передбачає попереднє визначення потреби у власних фінансових ресурсах, які формуються за рахунок чистого операційного прибутку підприємства, а розрахунок чистого операційного прибутку є цільовою сумою.

6. Метод прогнозування грошового потоку в основі має розроблений на підприємстві поточний план надходження і витрачання грошових коштів з операційної діяльності підприємства [29]. Використання методу дозволяє пов'язати плановий операційний прибуток з чистим грошовим потоком від операційної діяльності і конкретизувати його формування за окремими періодами [18].

7. Метод факторного моделювання прибутку є найбільш складний, вимагає проведення значних аналітичних і прогнозних розрахунків щодо впливу факторів на чистий операційний прибуток підприємства шляхом побудови багатофакторної моделі регресії (яка включає 3-4 найбільш вагомих фактори) з подальшим прогнозом змін.

Використання всіх розглянутих систем і методів планування прибутку дозволяє підвищити ефективність управління ним на підприємстві.

2 АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕТАП УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ

2.1 Форми аналізу прибутку

Важливою складовою частиною механізму управління прибутком підприємства є системи і методи його аналізу [9].

В залежності від цілей проведення аналіз прибутку підрозділяється на різні форми за такими ознаками (рисунок 2.1):

1. За об'єктами дослідження є аналіз формування прибутку (за сферами діяльності підприємства - операційною, інвестиційною, фінансовою, має на меті виявлення резервів підвищення прибутку) і аналіз його розподілу і використання (покликаний виявити рівень споживання прибутку власниками і персоналом підприємства) [13, 14] .

2. За організацією проведення є внутрішній і зовнішній аналіз прибутку. Внутрішній аналіз проводять менеджери підприємства або власники, використовуючи всі інформаційну базу, може бути комерційною таємницею. Зовнішній аналіз здійснюють податкові органи, аудиторські фірми, банки, джерелом інформації є дані фінзвітності підприємства

3. За масштабами діяльності виділяють такі форми аналізу прибутку: аналіз прибутку по підприємству в цілому (без виділення окремих його структурних підрозділів); аналіз прибутку по структурному підрозділу або центру відповідальності (аналіз базується на результатах управлінського); аналіз прибутку по окремій операції (предмет такого аналізу - прибуток по окремих комерційних справах підприємства; окремих операціях, окремих етапах проектів тощо).

4. За обсягом дослідження є повний (вивчення всіх аспектів формування, розподілу і використання прибутку) і тематичний (обмежується окремими аспектами його формування або використання) аналіз прибутку [13].

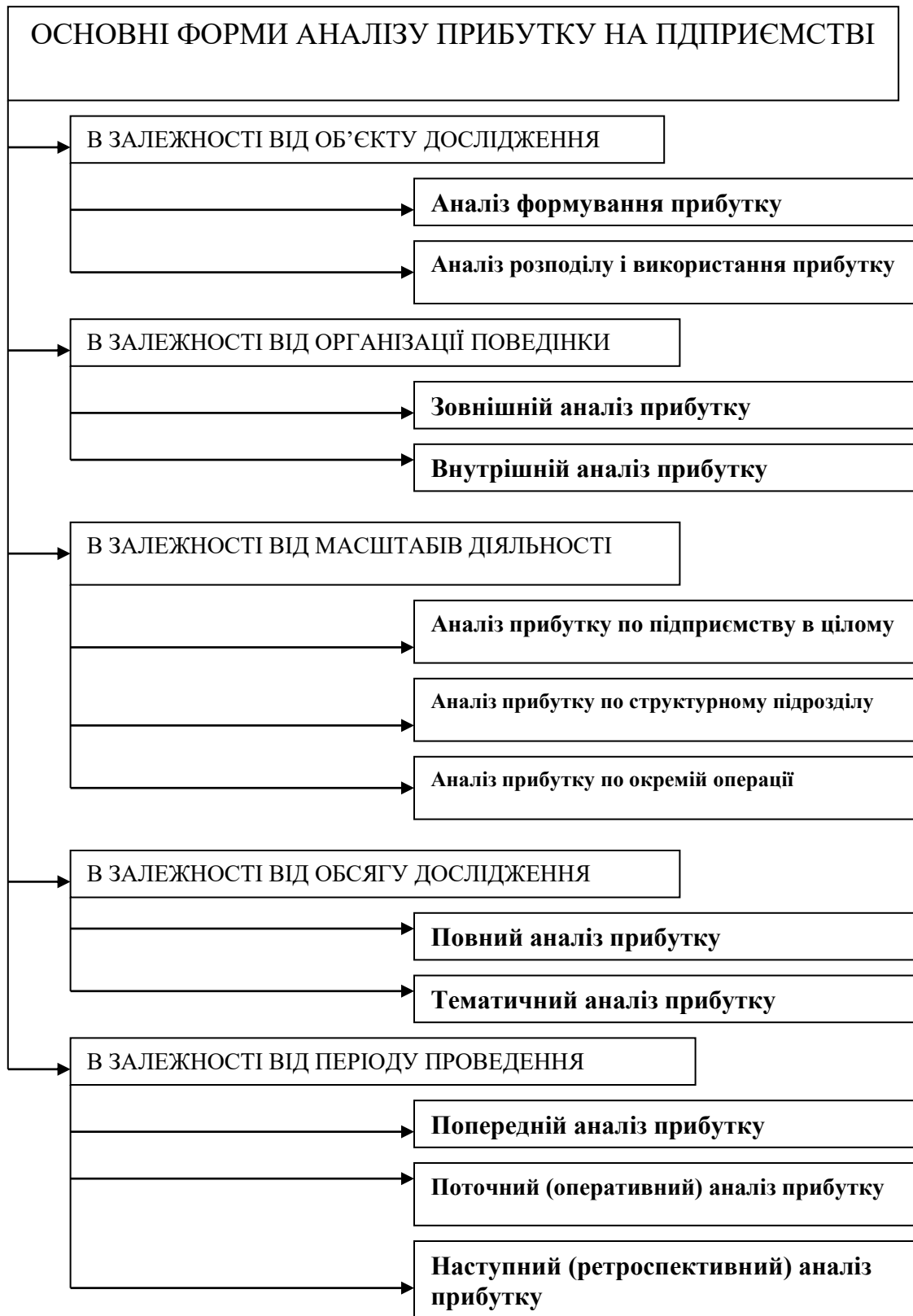


Рис . 2.1 - Основні форми аналізу прибутку в залежності від цілей його проведення на підприємстві [4, 8]

5. За періодом проведення виділяють попередній (проводиться перед угодами, операціями), поточний (проводиться в процесі діяльності або певної операції) і наступний (дозволяє проаналізувати результати діяльності або операції, проводиться після їх завершення) аналіз прибутку [24].

2.2 Системи і методи аналізу прибутку

Для оцінки прибутку застосовуються спеціальні системи і методи аналізу з метою отримання кількісної оцінки як в статистиці, так і в динаміці: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; порівняльний аналіз; аналіз ризиків; аналіз коефіцієнтів; інтегральний аналіз.

1. Горизонтальний (або трендовий) аналіз прибутку передбачає вивчення динаміки його окремих показників у часі. При цьому аналізі розраховують темпи зростання окремих видів прибутку, визначають загальні тенденції його зміни (або тренду)[16] . Результати такого аналізу зазвичай оформлюють графічно. Горизонтальний аналіз можна доповнювати визначенням факторів впливу і будувати факторні моделі [20, 22].

2. Вертикальний (або структурний) аналіз прибутку передбачає структурне розкладання агрегованих показників його формування, розподілу і використання, розраховуються питома вага окремих структурних складових агрегованого показника прибутку [16]. Результати вертикального (структурного) аналізу показників прибутку також можуть бути оформлені графічно за допомогою діаграм [14].

3. Порівняльний аналіз прибутку передбачає порівняння значень окремих груп аналогічних його показників між собою. В процесі проведення такого аналізу розраховуються абсолютні і відносні відхилення порівнюваних показників [8, 11].

4. Аналіз рівня ризиків невід’ємний від аналізу рівня прибутку за операціями всіх сфер діяльності (плануючи прибуток потрібно одразу ж враховувати рівень ризику).

5. Аналіз коефіцієнтів (R-аналіз) передбачає розрахунок співвідношення абсолютних показників між собою. Найчастіше для аналізу прибутку розраховують:

1. Коефіцієнти рентабельності. Їх розраховують для визначення ефективності формування прибутку підприємства [2, 5]. Для узагальнюючої оцінки розраховують:

- рентабельність активів (прибуток, що генерують активи підприємства), його доповнюють коефіцієнтами рентабельності окремих груп активів (оборотних, необоротних, їх окремих елементів);

- рентабельність власного капіталу (прибуток, що генерується власним капіталом підприємства), можуть застосовуватися також рентабельність позикового капіталу або його різних складових;

- рентабельність операційних активів (рівень прибутку, що генерують операційні активи підприємства);

- коефіцієнт маржинальної рентабельності реалізації продукції (показує, який ступінь обсягу реалізації продукції забезпечує отримання маргінального прибутку підприємства);

- валову рентабельність реалізації продукції;

- чисту рентабельність реалізації продукції;

- валову рентабельності операційних витрат;

- чисту рентабельності операційних витрат.

Для оцінки ефективності формування прибутку інвестиційної діяльності розраховують:

- коефіцієнт рентабельності інвестицій (відношення річного прибутку до інвестиційних ресурсів його формування) [8];

- коефіцієнт прибутковості фондового портфеля (характеризує загальний рівень прибутковості сформованого підприємством портфеля цінних паперів);

Для оцінки ефективності прибутку від фінансової діяльності розраховують:

- вартість залучення позикового капіталу (співвідношення суми позикових коштів і витрат по їх обслуговуванню) [19, 24, 25];

- вартість залучення додаткового власного капіталу з зовнішніх джерел.

2. Коефіцієнти ефективності розподілу прибутку. Метою їх розрахунку є визначення ступеня оптимальності розподілу і використання отриманого прибутку [28]. В цій групі зазвичай розраховують:

- коефіцієнт оподаткування прибутку (співвідношення суми податків і зборів з прибутку і балансового прибутку підприємства) [19] .

- коефіцієнт чистого прибутку (співвідношення чистого і балансового прибутку) але можна застосовувати і для валового прибутку[8];

- коефіцієнт капіталізації прибутку (співвідношення капіталізованого і чистого прибутку);

- коефіцієнт споживання прибутку (співвідношення прибутку, спрямованого на споживання і частого прибутку);

- коефіцієнт інвестування прибутку (показує частину капіталізованого прибутку, використаного на інвестування);

- коефіцієнт резервування прибутку (показує частину капіталізованого прибутку, спрямованого до резервного фонду);

- коефіцієнт дивідендних виплат (розраховується як відношення чистого прибутку, сплаченого власникам підприємства і загальної суми чистого прибутку підприємства) [34];

- рівень прибутку власників на вкладений капітал (розраховується як відношення чистого прибутку, сплаченого власникам підприємства і середньої суми власного капіталу підприємства за період)[18, 20, 27]; .

3. Інтегральний аналіз прибутку проводиться для узагальнення умов формування прибутку. Найбільш поширеними є такі інтегральні аналітичні моделі [10]:

1) *Дюпонівська модель інтегрального аналізу прибутку*. Ця модель розроблена фірмою «Дюпон» (США), будується на розкладанні показника «коефіцієнт рентабельності активів» на кілька окремих фінансових коефіцієнтів формування прибутку, взаємопов'язаних в єдину систему (рис. 2.2)

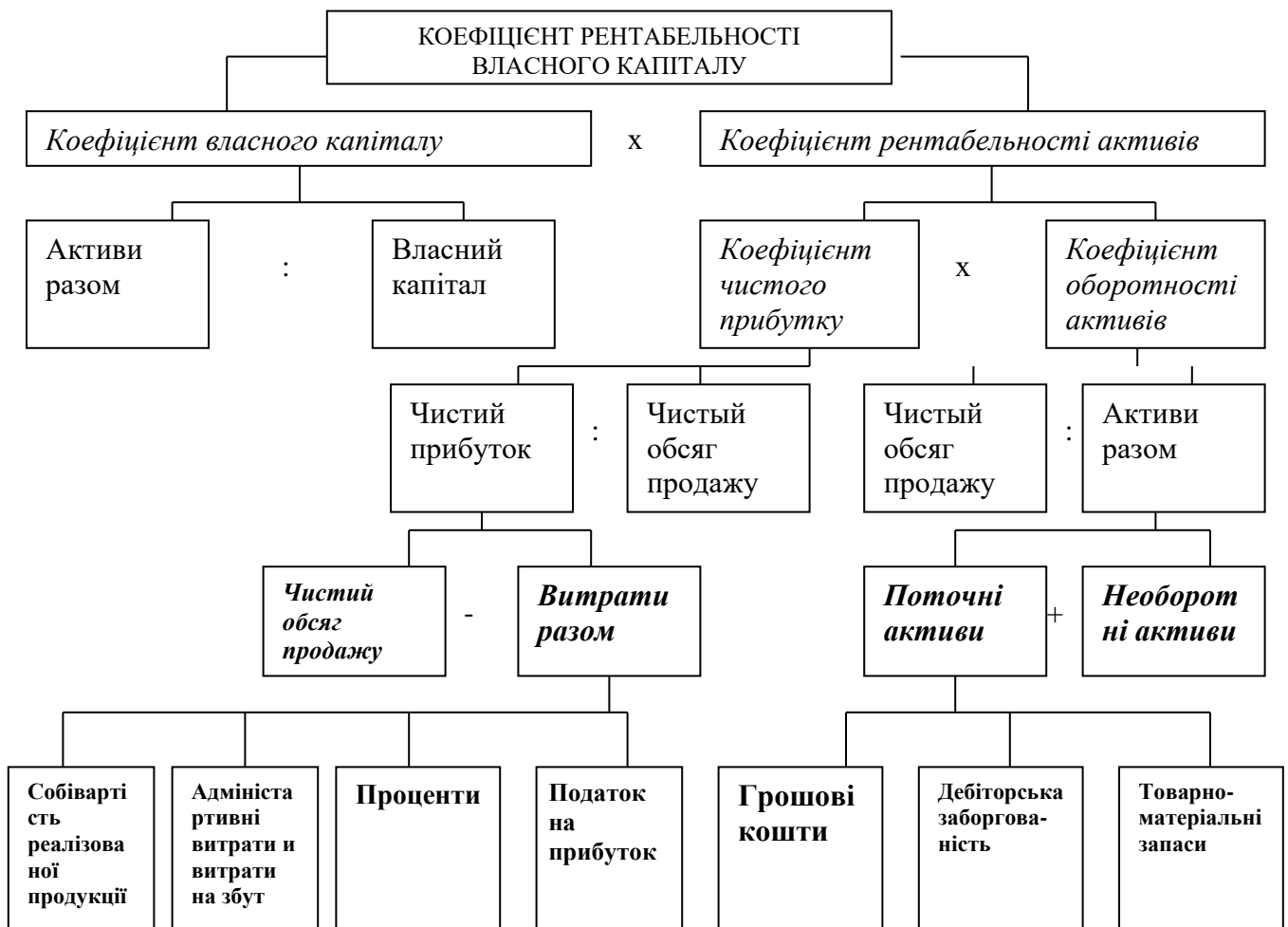


Рис. 2.2 - Модель Дюпона

2) *Об'єктно-орієнтований аналіз прибутку*. Концепція цього варіанту інтегрованого аналізу прибутку розроблена фірмою «Модернсофт» (США).

Основа концепції в уявленні моделі формування прибутку підприємства як системи взаємодіючих первинних фінансових блоків, які моделюють «класи» елементів, що власне і формують суму прибутку. Така модуль базується спеціального пакету прикладних програм [38];

3) *Портфельний аналіз прибутку* заснований на використанні «портфельної теорії» за якою рівень прибутковості портфеля фондових інструментів аналізується одночасно з рівнем ризику портфеля (модель «прибуток – ризик»). За рахунок підбору певних фінансових інструментів можна збільшити прибуток або зменшити ризикованість операцій. [9].

2.3 Аналіз фінансових результатів за фінансовою звітністю підприємства

Більша частина прибутку формується як різниця між виручкою від реалізації продукції і витратами на виробництво цієї продукції (і на її продаж). Під час його аналізу потрібно вирішити такі завдання:

1. Оцінити виконання плану по прибутку в цілому і за окремими видами прибутків і збитків.
2. Вивчити динаміку фінансових результатів за кілька років.
3. Визначити вплив основних чинників на зміну суми прибутку від реалізації товарної продукції.
4. Обчислити резерви зростання прибутку і рентабельності.

Аналіз фінансових показників проводять за даними форми № 2 «Звіт про фінансові результати», форми № 1 «Баланс підприємства», а також даних обліку. Резерви збільшення прибутку знаходять використовуючи інформацію про рентабельність аналогічних підприємств в Україні, і за кордоном [36].

Аналіз чистого прибутку підприємства можна проводити за допомогою таблиці, в якій вказати абсолютні показники прибутків і збитків підприємства із форми №2, доповнивши таблицю плановими даними, або даними за минулий період і розрахунком відхилень від плану або базового показника [41].

За розрахунками, проведеними у такій таблиці можна робити висновки про виконання плану по чистому прибутку, нестачі прибутку, виконанні або невиконанні плану за валовим прибутком, про джерела отримання додаткових доходів або витрати [12].

Аналіз валового прибутку можна проводити за допомогою табл. 2.1.

Таблиця 2.1 - Показники формування валового прибутку, тис. грн.

показник	За звітним у минулому році	Реалізація в звітному році за цінами, собівартістю і структурою минулого року	Фактична реалізація за звітний період, за структурою і собівартістю минулого року	Фактично в звітному періоді
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)				
2. Собівартість реалізованої продукції				
3. Валовий прибуток (від реалізації товарної продукції)				
4. Витрати на 1 грн. реалізованої продукції (2: 1 цієї табл.), грн.				

Потім шляхом ланцюгових підстановок або методом абсолютних різниць можна розрахувати вплив кожного фактора на результуючий показник [4].

Якщо аналізується прибутковість реалізованої продукції одного виду, то визначають дію лише трьох факторів: вплив обсягу реалізації продукції в натуральному вимірі; вплив зміни собівартості продукції; вплив зміни цін [57].

Прибуток або збиток від іншої реалізації визначається зіставленням фактичних даних з планом або аналогічними сумами за попередній період. Далі розраховують відхилення та їх причини, а потім виявляють незаплановані збитки [40].

Аналіз інших доходів і витрат пов'язаний із загальним управлінням підприємством, його фінансовими та інвестиційними операціями [15]. Аналізують суми адміністративних витрат, витрат на збут, їх вплив на фінансові результати від операційної діяльності підприємства. Потім вивчають результати, пов'язані з інвестиційною діяльністю, фінансовою і надзвичайними подіями.

Окремо вивчають наявності суми, склад і динаміку штрафів, пені та неустойок. Потім розробляють заходи щодо їх зменшення [22].

Вивчення будь-яких збитків – це з іншого боку пошук резервів зростання прибутку. В позареалізаційних збитках та обставинах їх виникнення завжди є винні особи [13]. Основними джерелами зростання прибутку від реалізації продукції є збільшення обсягу реалізації продукції, зменшення її собівартості і зростання якості розширення ринків збуту.

За результатами аналізу фінансових результатів діяльності підприємства розробляються заходи щодо усунення виявлених недоліків і використанню розкритих резервів [57].

3 УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «МАШДЕТАЛЬ»

3.1 Аналіз прибутку від реалізації продукції і фінансових результатів діяльності підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Машдеталь» займається виготовленням різних видів запасних частин для машин та механізмів.

Загальне уявлення про стан фінансово-господарської діяльності підприємства і тенденції його розвитку можна отримати на основі експрес-аналізу основних показників підприємства за 2018-2019 рр., наведених у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 - Основні показники діяльності ТОВ «Машдеталь» за 2018 - 2019 рр.

Показник	Одиниця виміру	2018 г.	2019 г.	Відхилення (+/-)
1. Реалізація (без ПДВ)	тис.грн.	39453	34748	-4705
- основної продукції	тис.грн.	37933	33483	-4450
- інша реалізація	тис.грн.	1520	1265	-255
2. Собівартість реалізації (без ПДВ)	тис.грн.	35508	32316	-3192
3. Рентабельність реалізації	%	11,1	7,5	-3,6
4. Прибуток:	тис.грн.	4445	3082	-1363
-від основної реалізації;	тис.грн.	3590	2214	-1377
-від іншої реалізації;	тис.грн.	355	219	-136
-позареалізаційний	тис.грн.	500	650	150
5. Використання прибутку				
- податки і обов'язкові платежі	тис.грн.	1156	740	-416
- інше використання прибутку	тис.грн.	860	914	54
- чистий прибуток	тис.грн.	2430	1429	-1001
6. Виробництво (у цінах базового року)	тис.грн.	39451	37669	-1782
7. Виробництво (у діючих цінах)	тис.грн.	38105	34852	-3252
8. Витрати на виробництво	тис.грн.	34294	32064	-2230
9. Витрати на виробництво 1 грн. товарної продукції	грн.	0,9	0,93	0,03
10. Чисельність:				
- середньооблікова;	чол.	972	935	-37

Продовження табл.3.1

- середньооблікова (ПВП);	чол.	854	840	-14
- Робочі;	чол.	699	672	-27
- середньооблікова у еквіваленті	чол.	881	857	-24
11. Продуктивність праці:				
-на 1 працюючого	тис. грн. / чол.	40,59	40,29	-0,29
-на 1 робітника	тис. грн. / чол.	56,47	56,09	-0,38
-на 1 ПВП	тис. грн. / чол.	46,20	44,82	-1,38
12. Фонд оплати праці	тис.грн.	9606	10256	650
13. Середня заробітна плата	тис.грн.	9,8	10,9	1,1

Перше, що кидається в очі при аналізі діяльності підприємства - це зниження обсягу його реалізації і відповідно, обсягу виробництва і прибутку.

Так, у 2019 році чиста виручка від реалізації продукції зменшилася на 4705 тис. грн., з них на 4450 тис. грн. чиста виручка від основної реалізації та на 255 тис. грн. виручка від іншої реалізації. Але це не можна вважати однозначно негативним моментом в діяльності підприємства, тому що підприємство не працює «на склад», і запас готової продукції завжди підтримується на нормативному рівні.

Відповідно до цього відбулося зниження собівартості реалізованої продукції на 3192 тис. грн. Крім того, викликає побоювання зменшення не тільки прибутку і виручки від реалізації у абсолютному вимірі, а й її зниження у відносному вимірі. Як видно з таблиці 3.2, рентабельність реалізації зменшилася на 3,6% з:

$$(3590 + 355) / 35508 * 100 = 11,1 \% \text{ у 2018 році}$$

$$\text{до } (2214 + 219) / 32316 * 100 = 7,5\% \text{ у 2019 році.}$$

Все це призвело до зниження прибутку підприємства на тисячу триста шістьдесят три тис. грн. У тому числі прибутку від основної діяльності на 1377 тис. грн. і прибутку від іншої реалізації на 136 тис. грн. Позитивно можна оцінити зростання в аналізованому періоді позареалізаційного прибутку на 150 тис. грн.

Незважаючи на це чистий прибуток підприємства зменшився на 1001 тис. грн. (або на 41% у порівнянні із 2018р.) – достатньо велику суму для підприємства.

У 2019р. підприємство скоротило не тільки обсяг реалізації, але і обсяг виробництва, тому що воно (як уже говорилося вище) не працює «на склад». Так обсяг виробництва в діючих цінах в 2019р. у порівнянні із 2018р. скоротився на 3252 тис. грн., але водночас зросли витрати на 1 грн. товарної продукції з 90 до 93 коп.

За аналізований період на підприємстві скоротилася чисельність персоналу, як усього промисло-виробничого, так і категорії робітників.

Незважаючи на це не відбулося зростання продуктивності праці. У 2019р. продуктивність праці на одного працюючого зменшилася на 40,29 тис. грн. / чол; на одного робітника - на 56,09 тис. грн. / чол. і на 1 ПВП - на 44,824 тис. грн.

В той же час (при зниженні продуктивності праці і чисельності персоналу) у 2019 році на підприємстві відбулося збільшення фонду оплати праці на 650 тис. грн. (а це у свою чергу і могло призвести до зростання витрат на 1 грн. товарної продукції). На нашу думку, це пов'язано не стільки з непередуманою політикою оплати праці на підприємстві, скільки з підвищенням мінімальної заробітної плати в країні. Так середньомісячна зарплата у 2018 році становила 9,88 тис грн., а у 2019 році - вже 10,97 тис. грн.

Розглянемо як змінилися обсяги виробництва продукції по підприємству у 2019 році за видами продукції, що виробляється, щоб виявити можливі резерви збільшення прибутку. Виробництво продукції у 2018-2019 рр. представлено у таблиці 3.3.

Виходячи з даних таблиці продукцію підприємства можна розділити на 3 групи: а) продукція, обсяг виробництва якої зменшився у 2019 р. у порівнянні з 2018 роком;

б) продукція, обсяг виробництва якої незначно зріс у 2019 році у порівнянні із 2018 роком;

в) продукція, обсяг виробництва якої у кілька разів перевищив у 2019 році обсяг виробництва 2018 року.

Таблиця 3.2 - Виробництво продукції підприємством у 2018 -2019 рр.

Найменування виробу	2018р., Кількість, шт.	2019р., Кількість, шт.	2019р. у % до 2018 г .
1. Втулка ресори УАЗ-469 (арт. 17-10-1456)	85576	62258	72,8
2. Втулка амортизатора, конусна УАЗ 469Б (арт. 17-03-1974)	21000	23924	113,9
3. Сайлентблок передньої підвіски, поздовжнього важеля (зі зміщенням) для ліфтингу підвіски УАЗ 3160 (арт. 17-06-2863)	17874	19104	106,9
4. Втулка передньої підвіски, поздовжнього важеля, кінцева, УАЗ-31519 (арт. 17-11-1975)	2175	1277	58,7
5. Сайлентблок передньої підвіски, тяги Панара УАЗ-3163 PATRIOT (арт. 17-06-1976)	36851	41388	112,3
6. Втулка амортизатора, конусна УАЗ 469Б, 31512 (арт. 17-03-1974)	2573	1755	68,2
7. Втулка стабілізатора, передньої підвіски УАЗ-3163 PATRIOT, I.D. = 26,2 мм	28193	18282	64,8
8. Втулка стабілізатора, передньої підвіски FORD FOCUS 2004	25623	18021	70,3
9. Сайлентблок передньої підвіски, нижнього важеля, передній FORD FOCUS CB4	15379	17470	113,6
10. Сайлентблок передньої підвіски, нижнього важеля, задній FORD FOCUS CB4 (арт. 15-06-2269)	14870	15873	106,7
Всього за традиційною номенклатурою	250117	219357	87,7
11. Втулка стабілізатора, передньої підвіски BMW серія E60, модель 525, 530; серія E61 арт. (18-01-1605)	254	5103	2007,7
12. Сайлентблок передньої підвіски, нижній поздовжній реактивної тяги BMW 3 серія (арт. 18-06-1955)	32	116	362,5
13. Сайлентблок задньої підвіски, поздовжнього важеля, зовнішній VOLKSWAGEN TRANSPORTER (арт. 22-06-2231)	26	30	114,1
Всього за новою номенклатурою	1832	7109	388,0
Всього	251949	226466	89,9

Зниження обсягу виробництва або незначне, або його збільшення відбулося за традиційною номенклатурою продукції. Так значно знизився обсяг виробництва втулки ресори УАЗ-469 (на 27,2 %), втулки передньої підвіски, поздовжнього важеля кінцевої УАЗ-31519 (на 41,3 %), втулки амортизатора, конусної УАЗ 469Б (на 31,8 %), втулки стабілізатора, передньої підвіски FORD FOCUS 2004 (на 29,7 %). Трохи зріс обсяг виробництва втулки амортизатора, конусної УАЗ 469Б (на 13,9 %), сайлентблока передньої підвіски поздовжнього важеля УАЗ 3160 (на 6,9 %), сайлентблока передньої підвіски, тяги Панара УАЗ-3163 (на 12,3 %), сайлентблока передньої підвіски, нижнього важеля, передній FORD FOCUS СВ4 (на 13,6 %).

В цілому по цій групі (традиційної номенклатури) відбулося зниження обсягу виробництва в натуральному вираженні на 12,3 %.

Зворотна і дуже обнадійлива ситуація спостерігається по групі продукції нової номенклатури. Тут спостерігається зростання обсягу виробництва по «Втулці стабілізатора, передньої підвіски BMW серії Е60» більше ніж на 2000% або в 20 разів, по «сайлентблоку передньої підвіски, нижній поздовжній реактивної тяги BMW 3 серії» - в 3,6 рази, по «сайлентблоку задньої підвіски, поздовжнього важеля зовнішнього VOLKSWAGEN TRANSPORTER» - на 14,1 %. Всього за новою номенклатурою продукції зростання виробництва в натуральному вираженні склало 388 % на фоні того, що по продукції заводу в цілому у натуральному вираженні відбулося зниження обсягу виробництва на 10,1 %.

Таким чином, можна відзначити, що основні резерви збільшення прибутку підприємства пов'язані зі збільшенням виробництва традиційної продукції хоча б до рівня 2018 року і з нарощуванням обсягів виробництва нетрадиційної продукції, що відкриває для підприємства нові закордонні ринки збуту.

Реалізація продукції підприємством у 2018-2019 рр. у натуральному і вартісному вираженні представлена в таблиці 3.4.

Таблиця 3.3 - Реалізація продукції підприємством в 2018 -2019 рр.

Найменування виробу	2018 г .		2019 г .		
	кількість, тис. шт.	сума, тис. грн.	кільк ість, тис. шт.	сума, тис. грн.	2019 г . в% до 2018 г . за сумою
1. Втулка ресори УАЗ-469 (арт. 17-10-1456)	85,28	4878,1	63,13	3888,9	79,7
2. Втулка амортизатора, конусна УАЗ 469Б (арт. 17-03-1974)	17,09	1015,0	25,49	1598,5	157,5
3. Сайлентблок передньої підвіски, поздовжнього важеля (зі зміщенням) для ліфтингу підвіски УАЗ 3160 (арт. 17-06-2863)	17,12	2052,2	17,44	1975,5	96,3
4. Втулка передньої підвіски, поздовжнього важеля, кінцева, УАЗ-31519 (арт. 17-11-1975)	2,15	451,7	1,25	296,6	65,7
5. Сайлентблок передньої підвіски, тяги Панара УАЗ-3163 PATRIOT (арт. 17-06-1976)	36,85	5877,3	39,07	5630,4	95,8
6. Втулка амортизатора, конусна УАЗ 469Б, 31512 (арт. 17-03-1974)	2,47	720,2	1,55	394,0	54,7
7. Втулка стабілізатора, передньої підвіски УАЗ-3163 PATRIOT, I.D. = 26,2 мм	27,67	6703,3	21,08	4985,5	74,4
8. Втулка стабілізатора, передньої підвіски FORD FOCUS 2004	25,31	6417,6	15	3513,9	54,8
9. Сайлентблок передньої підвіски, нижнього важеля, передній FORD FOCUS CB4	17,41	3543,2	15,31	3941,5	111,2
10. Сайлентблок передньої підвіски, нижнього важеля, задній FORD FOCUS CB4 (арт. 15-06-2269)	14,72	5603,3	15,2	4948,5	88,3
11. Втулка стабілізатора, передньої підвіски BMW серія E60, модель 525, 530; серія E61 арт. (18-01-1605)	0,5	121,0	5,15	1432,4	1183,8
12. Сайлентблок передньої підвіски, нижній поздовжній реактивної тяги BMW 3 серія (арт. 18-06-1955)	0,05	159,5	0,12	419,6	263,0
13. Сайлентблок задньої підвіски, поздовжнього важеля, зовнішній VOLKSWAGEN TRANSPORTER (арт. 22-06-2231)	0,02	128,9	0,03	220,6	171,1
Інші	1,4	261,8	1,2	237,6	90,8
Всього	248	37933	221	33483	88,3

Реалізація продукції підприємством у 2019 році у порівнянні із 2018 роком зменшилася як в грошовому вираженні, так і в натуральному. Розглянемо. За якими видами продукції це сталося і що можна зробити, щоб підвищити обсяг реалізації продукції і відповідно збільшити прибуток підприємства від реалізації продукції.

У вартісному вираженні зменшилася реалізація «Втулки ресори УАЗ-469» на 20,3%, «Сайлентблоку передньої підвіски, поздовжнього важеля УАЗ» - 3,7%, «Втулки передньої підвіски, поздовжнього важеля, кінцевої, УАЗ-31519» - на 34,3%, «Сайлентблоку УАЗ-3163 PATRIOT» - на 4,2%, для «Втулки амортизатора, конусна УАЗ 469Б» - на 45,3%, «Втулки стабілізатора, передньої підвіски УАЗ-3163 PATRIOT» - на 25,6%, «Втулки стабілізатора, передньої підвіски FORD FOCUS 2004» - на 45,2%, «Сайлентблоку передньої підвіски, нижнього важеля FORD FOCUS CB4» - на 11,7%.

Зростання реалізації відбулося за такими видами продукції: «Втулка амортизатора, конусна УАЗ 469Б» - на 57,5%, «Сайлентблок передньої підвіски, нижнього важеля, передній FORD FOCUS CB4» - на 11,2 %, для «Втулки стабілізатора, передньої підвіски BMW серія Е60» - на 1183,8 % або в 12 разів. Для «Сайлентблоку передньої підвіски, нижній поздовжній реактивної тяги BMW 3 серія» - на 263 % або в 2,63 рази, «Сайлентблоку задньої підвіски, поздовжнього важеля, зовнішній VOLKSWAGEN TRANSPORTER» - в 1,71 рази.

По всій продукції заводу відбулося зниження реалізації продукції у вартісному вираженні на 11,7 %.

Якщо з'єднати воедино тенденції зростання обсягу виробництва і зростання обсягу продажів, можна помітити, що реалізація продукції для автомобілів «УАЗ 469Б» зростає швидше, ніж обсяг їх виробництва; всі виготовлені у 2019р. втулки стабілізатора, передньої підвіски BMW (серія Е60, модель 525, 530; серія Е61) були повністю реалізовані. Це ж стосується і

«Сайлентблоків передньої підвіски, нижній поздовжній реактивної тяги BMW 3 серія» та «Сайлентблоків задньої підвіски, поздовжнього важеля VOLKSWAGEN TRANSPORTER».

Озираючись на те, що ТОВ «Машдеталь» є підприємством, яке може виробляти втулки та сайлентблоки високої якості на рівні передових світових стандартів, можна підприємству порекомендувати збільшувати їх виробництво і шукати нові ринки збуту, що дозволить забезпечити стабільну високий прибуток від виробництва і реалізації продукції.

Аналіз фінансових результатів підприємства проведемо в таблиці 3.5 на підставі даних форми №2 «Звіт про фінансові результати».

У 2019 р., як видно з таблиці 3.4, чистий прибуток підприємства зменшився на 1000,9 тис. грн. (або на 41,2 %). Розглянемо фактори, що вплинули на це зменшення.

Таблиця 3.4 - Прибутки і збитки підприємства за звітний період

Показник	рік		Відхилення даних 2019р. від даних 2018р.	
	2018	2019	сума	%
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг	39453	34748	-4705	-12
2. Собівартість реалізованої продукції, робіт, послуг	35508	32316	-3192	-9,0
3. Валовий прибуток	3945	2432	-1513	-38,4
4. Операційний дохід	500	650	150	30,0
5. Адміністративні витрати	602	640	38	6,3
6. Витрати на збут	258	274	16	6,3
7. Фінансові результати від операційної діяльності	3585	2168	-1417	-39,5
8. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	3585	2168	-1417	-39,5
9. Податок на прибуток	1156	740	-416	-36,0
10. Фінансові результати від звичайної діяльності	2430	1429	-1001	-41,2

Продовження табл. 3.4

11. Надзвичайні доходи і витрати	-	-		
12. Чистий прибуток або збиток	2430	1429	-1001	-41,2

По-перше, це пов'язано зі зменшенням чистого доходу від реалізації на 4705 тис. грн., у той же час зменшення собівартості реалізованої продукції мало зворотний ефект і сприяло збільшенню прибутку на 3192 тис. грн. завдяки цьому різнобічно спрямованому впливу факторів валовий прибуток зменшився всього на $-4705 + 3192 = -1513$ тис.грн.

У 2019 році вирости операційні доходи підприємств, що сприяло збільшенню прибутку та у той же час зросли адміністративні витрати і витрати на збут на 38 і 16 тис. грн. відповідно. Тому ці зміни вплинули на фінансові результати від операційної діяльності, які зменшилися на:

$-1513 + 150 - 38 - 16 = -1417$ тис. грн. або на 39,5 % у порівнянні із 2018 роком.

Сума податку на прибуток у 2019 році зменшилася на 416 тис. грн., чистий прибуток підприємства зменшився не на 1,5 млн. грн., а всього на 1 млн. грн. Сукупний вплив факторів на чистий прибуток виглядає наступним чином:

$-4705 + 3192 + 150 - 38 - 16 + 416 = -1001$ тис. грн.

Тому для збільшення фінансових результатів діяльності, підприємству у наступних періодах можна порекомендувати, в першу чергу, збільшувати виручку від реалізації продукції. Займатися розробкою і випуском нових видів продукції і пошуком нових зарубіжних ринків збуту. Крім того, викликає побоювання зростання адміністративних витрат і витрат на збут на тлі зниження обсягу реалізації. Необхідно переглянути суми цих витрат і тут шукати додаткові резерви зростання прибутку.

Хочеться звернути увагу на відсутність у підприємства фінансових результатів від фінансової діяльності та фінансової діяльності як такої. А це

може служити додатковим джерелом прибутку. Можна порекомендувати підприємству розвивати цей вид діяльності, тому що у підприємства (виходячи з даних балансу на 1.01.2019р. було 25 тис. грн., а на 1.01.2018р. - 79 тис. грн. нерозподіленого прибутку).

На закінчення підрозділу на підставі даних балансу підприємства станом на 01.01.2019 р. і звіту про фінансові результати розрахуємо коефіцієнти рентабельності підприємства, про які йшлося у другому розділі роботи.

Коефіцієнт рентабельності активів (коефіцієнт економічної рентабельності), що характеризує загальний рівень прибутку, який генерується усіма активами підприємства, розраховується відношенням чистого прибутку до активів:

$$\hat{E}D_{a\dot{t}} = \frac{\times \dot{I}}{\dot{A}_t} = 2430 / 33356 = 7,3 \%,$$

$$KP_{a\kappa} = \frac{\text{ЧП}}{A_{\kappa}} = 1429 / 35385 = 4,0 \%.$$

З цієї принципової формулі можуть бути отримані і коефіцієнти рентабельності окремих груп активів підприємства (оборотних, необоротних, окремих їх елементів).

Рентабельність оборотних активів:

на початок періоду: $2430/10917 = 22,2 \%$

на кінець періоду: $1429/12254 = 11,7 \%$

Рентабельність запасів підприємства:

на початок періоду: $2430/5141 = 47,3 \%$

на кінець періоду: $1429 / 6423 = 22,3 \%$

Рентабельність необоротних активів (у нашому випадку - основних засобів):

на початок періоду: $2430 / 21651 = 11,2 \%$

на кінець періоду: $1429 / 22478 = 6,4 \%$.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (коефіцієнт фінансової рентабельності), характеризує загальний рівень прибутку, що генерується власним капіталом підприємства, і виступає критерієм оцінки ефективності його використання на даному підприємстві:

на початок періоду: $2430 / 18363 = 13,2\%$

на кінець періоду: $1429 / 19244 = 7,4\%$

За аналогічною формулою можуть бути визначені і коефіцієнти рентабельності всього позикового капіталу або різних складових його видів.

Коефіцієнт рентабельності позикового капіталу

на початок періоду: $2430 / 12881 = 18,9 \%$

на кінець періоду: $1429 / 17495 = 8,2 \%$

Коефіцієнт рентабельності довгострокового позикового капіталу:

на початок періоду: $2429,5 / 2909 = 83 \%$

на кінець періоду: $1428,6 / 1964 = 72,7 \%$.

Коефіцієнт рентабельності короткострокового позикового капіталу:

на початок періоду: $2430 / 12084 = 20,1 \%$

на кінець періоду: $1429 / 14177 = 10,1 \%$.

Коефіцієнт валової рентабельності реалізації продукції. Розраховуємо показник відношенням валового прибутку до виручки від реалізації:

на початок періоду: $3945 / 39453 = 10,0\%$

на кінець періоду: $2432/34748 = 7,0\%$

Коефіцієнт чистого прибутку розраховуємо як відношення чистого прибутку до валового прибутку підприємства:

на початок періоду: $2430 / 3945 = 61,6\%$

на кінець періоду: $1429 / 2432 = 58,8\%$.

Як видно з розрахованих показників, у 2019 році знизилися всі без винятку показники рентабельності. І це при тому, що згідно балансу майно підприємства за 2019 рік значно (на 2029 тис. грн.) збільшилося. Крім того, у підприємства

зросли оборотні, необоротні активи, власний капітал і позиковий капітал. Отже, потрібно зробити висновок про необхідність підвищення прибутку підприємства від основної діяльності і необхідності здійснення та активізації фінансової діяльності (адже кошти для цього у підприємства є).

Розрахуємо Дюпонівську модель рентабельності власного капіталу, визначимо вплив факторів на рентабельність власного капіталу підприємства.

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \cdot \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Відсоток власного капіталу}} \cdot \frac{\text{Відсоток власного капіталу}}{\text{Відсоток власного капіталу}}$$

$$\text{на початок періоду: } \frac{2430}{39453} \times \frac{39453}{33356} \times \frac{33356}{18363} = 0,062 * 1,18 * 1,82 = 13,2\%$$

$$\text{на кінець періоду: } \frac{1429}{34748} \times \frac{34748}{35385} \times \frac{35385}{19244} = 0,04 * 0,98 * 1,84 = 7,4\%$$

У 2019 р. зменшилася рентабельність реалізації, рентабельність активів підприємства, але зросла величина коефіцієнта власного капіталу, що знову ж таки вказує на необхідність збільшення обсягу реалізації продукції. У фінансовій діяльності підприємства ніяких проблем немає.

3.2 Планування прибутку по транспортному цеху ТОВ «Машдеталь»

Одним з підрозділів ТОВ «Машдеталь» є транспортний цех. На підприємстві економічна робота зосереджена у відділі контролінгу, діяльність якого затверджується Положенням про відділ контролінгу. Однією з функцій цього відділу є розробка бюджетів підприємства. Бюджетний процес на підприємстві регламентований «Положенням про бюджет».

В даному підрозділі дипломної роботи будуть наведені практичні результати впровадження системи скорочення витрат і планування прибутку -

Бізнес Юніт Менеджмент (управління за допомогою бізнес-одиниць) ТОВ «Машдеталь» на прикладі транспортного цеху.

Однією з переваг впровадження системи Бізнес Юніт Менеджмент є стимулювання інноваційної ініціативи всіх співробітників компанії, спрямованої на скорочення витрат і підвищення ефективності бізнесу. За рік після впровадження методології «Бізнес Юніт Менеджменту» було застосовано більш десяти оригінальних бізнес-приймів (у тому числі і трансфертне ціноутворення), які принесли реальні економічні результати. Знайдені ці прийоми були завдяки системі Бізнес Юніт Менеджмент, оскільки при її впровадженні у керівників підрозділів з'являється фінансова відповідальність за результати діяльності підрозділу. Це змушує їх самостійно боротися з втратою рентабельності своїх підрозділів, пробуджує їх творчу ініціативу і породжує безліч інноваційних рішень щодо скорочення витрат. Якщо керівник не знайде способу зниження своїх витрат у нього з'являється ризик - втратити гроші або роботу, що змушує його шукати рішення по скороченню витрат.

В системі бюджетування в чистому вигляді такої персональної фінансової відповідальності немає і, відповідно, відсутні персональні ризики. Тому керівники підрозділів заводу регулярно перевищували бюджети витрат і виправдовувалися виробничою необхідністю. Таким чином, впроваджуючи лише бюджетування, підприємству не вдавалося б істотно скоротити витрати, а зафіксовані у бюджеті витрати, були б обов'язково понесені та списані без жодного шансу на їх оптимізацію.

Бізнес Юніт Менеджмент дозволяє побудувати внутрішній ринок, який змусить співробітників самостійно шукати способи зниження витрат і підвищувати ефективність бізнесу. Суть системи Бізнес Юніт Менеджмент полягає у тому, що пропонується ефективність діяльності розраховувати не в цілому по підприємству, а окремо по кожному Центру Фінансового Обліку (підрозділу). Далі пропонується на прикладі транспортного цеху розрахувати

результати діяльності підрозділу. Для цього зіставляються планові витратні статті, зазначеного ЦФО (див. Таблицю 3.5) з прибутковими статтями згідно з прийнятою методикою трансфертного ціноутворення.

Налагоджена на підприємстві система управлінського обліку, дозволяє достатньо точно відносити прямі витрати (бензин, дизельне паливо, масло і т.д.) цеху, безпосередньо пов'язані з наданням транспортних послуг на кожен конкретний автомобіль. Решта витрат, які прямо неможливо пов'язати з конкретним транспортним засобом розподіляються згідно обраного драйвера витрат.

Таблиця 3.6 - Планові показники діяльності транспортного цеху

	планові години	Основна зарплата	Додаткова з/п	Нарахування	Бензин, літрів	Бензин, грн.	Д/паливо, літрів	Д/паливо, грн.	Масло	Накладні витрати	Всього
Автоколона											
САЗ 3502 самос.	168	2740	3560	2490	256	5380			15	1019	15204
ГАЗ 53, 52 спец.	168	2740	3560	2490	400	8400			23	1138	18351
ГАЗ 2705,2752	1224	19970	25960	18110	2870	60270			167	9803	134280
Автовишка ЗІЛ-130	16	260	340	240	52	1090			3	109	2042
КАМАЗ-53212	168	2740	3560	2490		0	1375	24750	80	636	34256
КАМАЗ355111,5 102сам.	420	6850	8910	6210		0	2370	42660	138	1569	66337
КамАЗ 5410 тягач	168	2740	3560	2490		0	2173	39110	126	467	48493
Кран КС-4561	16	260	340	240		0	80	1440	5	78	2363
Всього по автоколоні	2348	38300	49790	34740	3578	75140	5998	107960	557	13884	320371
Дільниця легкового тр-ту											
ГАЗ-221710, ГАЗ-22171	250	7400	9620	6710	685	14390		0	40	865	39025
ВАЗ-21099	168	4970	6460	4510	820	17220		0	48	926	34134
Мазда - Кседос -9	168	4970	6460	4510	376	7900		0	22	35	23897
Разом	586	17340	22550	15730	1881	39500		0	109	1826	97055
технологія		0	0	0							0
автовантажувач	381	5340	6960	4850	1281	26900		0	75	920	45045
Навантажувач ГО-25	91	1280	1660	1160		0	608	10 940	35	74	15149
Дізпогрузчик	1052	14750	19220	13400		0	2385	42930	139	6282	96721
Трактор Т-150	16	220	290	200		0	80	1440	5	94	2249
Тр-гор МТЗ-50, ЮМЗ-- 6	592	8300	10820	7540		0	1268	22820	74	2478	52032

Продовження табл. 3.5

Краз-256	639	8960	11670	8140		0	707	12730	41	2971	44512
Бульдозер Д606.Т-130	32	450	580	410		0	160	2880	10	168	4498
Разом	2803	39290	51210	35700	1281	26900	5208	93740	379	12987	260206
ливарний транспорт		0	0	0							0
Транспортувальники	656	9250	12030	8390		0	1534	27610	89	2663	60032
бригада вантажників	1344	21110	27300	19090		0	376	6770	22	2550	76842
Всього	7737	125290	162880	113650	6740	141540	13116	236090	1157	33762	814369

Маючи такі дані, можна спланувати середню вартість машино-години по кожному транспортному цеху (див. Таблицю 3.6)

Таблиця 3.6 - Середня вартість машино-години роботи транспортних засобів

	планові години	Планова величина витрат	Середня вартість нормо-години
автоколона			
САЗ 3502 самосвал	168	15204	90,50
ГАЗ 53, 52 спец.	168	18351	109,23
ГАЗ 2705,2752	1224	134280	109,71
Автовишка ЗІІ-130	16	2042	127,63
КАМАЗ-53212	168	34256	203,90
КАМАЗ 55111, 5102сам.	420	66337	157,95
КамАЗ 5410 тягач	168	48493	288,65
Кран КС-4561	16	2363	147,69
Всього по автоколоні	2348	320371	136,44
Діл. легкового тр-ту			
ГАЗ-221710, ГАЗ-22171	250	17668	70,67
ВАЗ-21099	168	19788	117,79
Мазда-Кседос-9	168	9551	56,85
Разом	586	46997	80,20
технологія			
автонавантажувач	381	29610	77,72
Навантажувач ТО-25	91	11459	125,92
Дізпогрузчик	1052	54088	51,41
Трактор Т-150	16	1610	100,63
Тр-ор МТЗ-50, ЮМЗ -6	592	28038	47,36
Краз-256	639	18619	29,14
Бульдозер Д606.Т-130	32	3202	100,06
Разом	2803	146626	52,31
транспортери	656	33329	50,81
бригада вантажників	1344	16092	11,97
Всього	7737	452731	58,52

Що ж стосується дохідної частини, то вона формується відповідно до внутрішнього Положення про трансфертне ціноутворенні. До речі в цьому зв'язку було б доцільно згадати, що у практиці функціонування суб'єктів господарювання можливі наступні основні методи трансфертного ціноутворення:

Засновані на аналізі угоди

1. Метод неконтрольованої (ринкової) ціни - шукається аналогічний товар, що поставляється на аналогічних умовах. Це найпоширеніший і найнадійніший спосіб.

2. Метод передпродажної ціни. За цим методом за основу береться валовий прибуток, що отримується дистриб'ютором аналогічного товару. Він віднімається з ціни на виході товару з групи, і таким чином виходить ціна, за якою товар повинен бути проданий у попередній угоді.

3. Метод витрат і націнки. При ньому розглядається прибуток до вирахування постійних витрат, одержуваний аналогічними підприємствами за аналогічними угодами. Він порівнюється з витратами, і відповідна пропорція застосовується до витрат по угоді під питанням.

Засновані на аналізі прибутку

1. Метод чистого прибутку. Він схожий на метод витрат і націнки, з тією різницею, що розглядається прибуток після вирахування як постійних, так і змінних витрат.

2. Метод поділу прибутку - розглядається загальний прибуток сторін і ділиться між сторонами в угоді, в залежності від величини їх участі у формуванні прибутку.

На даному підприємстві у якості методу трансфертного ціноутворення прийнято метод ринкових аналогів, тобто транспортні послуги надаються решті підрозділів заводу за цінами, реально сформованими у даній місцевості. Ці розцінки періодично відслідковуються і переглядаються (див. Таблицю 3.7).

При цьому, ринкові розцінки перераховуються із застосуванням понижуючого коефіцієнта, що відображає фактичну завантаженість транспортного засобу протягом дня.

Так, наприклад, година вантажоперевезень автомобілем ГАЗ-53 у місті коштує 150-200 грн. в залежності від характеру перевезених вантажів і пробігу за зазначений час, але при цьому з 8 робочих годин він експлуатується, як правило - 5,6 годин, тобто завантаженість становить близько 70%. У розрахунок трансфертної ціни таким чином береться 122,5 грн. $((150 + 200) / 2 * 0,7)$. Таким же чином розраховуються і інші показники.

Таблиця 3.7 - Розрахунок ефективності діяльності підрозділу за грудень 2019р.

	планові години роботи	Середня вартість нормо-години	Ринкова вартість нормо-години	Прибуток у розрахунку на 1 машино-годину	Разом результат діяльності (2) * (5)
1	2	3	4	5	6
автоколони					
САЗ 3502 самосвал	168	90,50	150	59,50	9996
ГАЗ 53, 52 спец.	168	109,23	150	40,77	6849
ГАЗ 2705,2752	1224	109,71	150	40,29	49320
АвтовшкаЗІЛ-130	16	127,63	250	122,38	1958
КАМАЗ-53212	168	203,90	250	46,10	7744
КАМАЗ 55111,5102сам.	420	157,95	250	92,05	38663
КамАЗ 5410 тягач	168	288,65	250	-38,65	-6493
Кран КС-4561	16	147,69	250	102,31	1637
Всього по автоколоні	2348				0
Уч-к легкового тр-та					0
ГАЗ-221710, ГАЗ-22171	250	70,67	150	79,33	19832
ВАЗ-21099	168	117,79	100	-17,79	-2988
Ма зда-Кседос -9	168	56,85	200	143,15	24049
Разом	586	80,20		-80,20	-46997
технологія					0
автонавантажувач	381	77,72	50	-27,72	-10560
Навантажувач Т0-25	91	125,92	100	-25,92	-2359
Дізпогрузчик	1052	51,41	50	-1,41	-1488
Трактор Т-150	16	100,63	200	99,38	1590
Тр-тор МТЗ-50, ЮМЗ-6	592	47,36	150	102,64	60762
Краз-256	639	29,14	100	70,86	45281
Бульдозер Д606.Т-130	32	100,06	500	399,94	12798
Разом	2803			0,00	0

Продовження табл. 3.7

електротранспорт					0
транспортери	656	50,81	50	-0,81	-529
бригада вантажників	1344	11,97	50	38,03	51108
Всього	7737				260173

Дана система планування і розрахунку прибутку підрозділів має на меті підвищити зацікавленість керівників середньої ланки (начальник транспортного цеху) в підвищенні кінцевих результатів діяльності підрозділу через систему преміювання. Премія визначається згідно положення про оплату праці у вигляді фіксованого відсотка від розрахованого на попередньому етапі результату (260173 грн.). Тільки таким чином можна ефективно управляти діяльністю транспортного підрозділу, оскільки лише матеріальна зацікавленість керівника дозволила: забезпечити позитивну рентабельність, якісно і кількісно оптимізувати склад автопарку. Підвищення ефективності діяльності кожного окремого підрозділу веде до зростання прибутковості і прибутковості всього заводу в цілому.

ВИСНОВКИ

Кваліфікаційна робота була присвячена питанням аналізу прибутку підприємства, який є рушійною силою будь-якої підприємницької діяльності.

Прибуток класифікується за різними ознаками.

Забезпечення ефективного управління прибутком підприємства визначає ряд вимог, основними з яких є:

1. Інтегрованість із загальною системою управління підприємством.
2. Комплексний характер формування управлінських рішень.
3. Високий динамізм управління.
4. Багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень.

Головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді у поєднанні з гармонізацією інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства.

У процесі планування формування маржинального, валового і чистого прибутку підприємства використовуються різні методи: метод екстраполяції; метод прямого рахунку; нормативний метод; метод "CVP" або метод планування операційного прибутку з використанням системи «взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації і прибутку»; метод цільового формування прибутку та інші.

Використання розглянутих у роботі методів планування прибутку дозволяє підвищити ефективність управління ним на підприємстві.

Аналіз прибутку - це процес дослідження умов і результатів його формування і використання з метою виявлення резервів подальшого підвищення ефективності управління нею на підприємстві. Про можливі методи аналізу прибутку йшла мова у другому розділі роботи.

Для вирішення конкретних завдань управління прибутком застосовується цілий ряд спеціальних систем і методів аналізу, що дозволяють отримати кількісну оцінку окремих аспектів його формування, розподілу і використання, як в статистиці, так і в динаміці. У практиці оцінки прибутку в залежності від використовуваних методів розрізняють такі основні види аналізу на підприємстві: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; порівняльний аналіз; аналіз ризиків; аналіз коефіцієнтів; інтегральний аналіз.

При аналізі фінансових результатів діяльності підприємства використовується форма № 2 «Звіт про фінансові результати». Під час аналізу вирішуються такі завдання: оцінюється виконання плану за прибутком в цілому та за окремими видами прибутків і збитків; вивчається динаміка фінансових результатів за кілька років, вплив основних факторів на зміну прибутку від реалізації товарної продукції, обчислюються резерви зростання прибутку і рентабельності.

У третьому розділі роботи проведено аналіз прибутку за ТОВ «Машдеталь», а також запропоновано шляхи підвищення прибутковості роботи даного підприємства на основі аналізу прибутку від реалізації продукції, фінансових результатів діяльності підприємства, а також впровадження трансфертного ціноутворення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика [Текст]/ Базілінська О.Я. -К.:Центр учбової літератури, 2009.-328 с.
2. Белоліпецкий В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций. /Под ред. И.П. Мерзлякова. - М.: ИНФРА-М, 1999.
3. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: «Финансы и статистика», 1996.
4. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: Ника-М, 2003.
5. Бляхман Л.С. Экономика фирмы. - СПб.:Изд-во Михайлова В.А., 1999.
6. Борецька Н. П. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства [Текст] / Н. П. Борецька, К. В. Міщенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 20. – С. 63-66.
7. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов [Текст]: / пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: Олимп-Бизнес, 1997. – 1020 с. – ISBN 986-136-243-1.
8. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту/ Пер.з англ. . – К.: КП “ВАЗАКО”, Вид-во “Молодь”, 1997.
9. Великанов К.М. Экономика и организация производства в дипломных проектах -Л.: Машиностроение. 1977.
- 10.Воркут Т.А. Проектний аналіз. – К.: Український центр духовної культури, 2000. – 440 с.
- 11.Гармонизация социально-экономического развития как магистральное направление повышения конкурентоспособности современного государства / под.ред. Емельянова С.Г., Минаковой И.В. – Орёл: АПЛИТ, 2011. – 344 с.
- 12.Голов, С. Вдосконалення бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні в контексті євроінтеграції [Текст] / С. Голов // Бухгалтерський

- облік і аудит. – 2014. – № 1. – С. 3-17.
- 13.Добровський В.М. Звітність підприємств: Навч.-метод. посібник. – К.: КНЕУ, 2001.
- 14.Економіка підприємства: Підручник / За ред. Л.Г. Мельника. – Суми: Університетська книга, 2004. – 630 с.
- 15.Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н.,проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с.
- 16.Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навчальний посібник. – Київ: Знання-Прес, 2000. – 207 с.
- 17.Каринцева А.И. Экономические основы планирования процессов экологически устойчивого развития территории. Сумы: СумГУ, 1997
- 18.Каринцева А.И., Старченко Л.В. Финансовый менеджмент. М.: Экономика, 2015
- 19.Карінцева О.І., Волк О.М. Еколого-економічна ефективність використання інформаційно-комунікаційних технологій в Україні. Механізм регулювання економіки. – 2009. – №2. –С. 24-29.
- 20.Карінцева О.І., Кубатко О.В., Лавриненко А.С. Інвестиційне забезпечення підприємств сільського господарства в умовах економічних та екологічних флуктуацій. Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 1. – С. 143–149
http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_16/OLEKSANDRA_V_KARINTSEVA_OLEKSANDR_V_KUBATKO_ALINA_S_LAVRYNENKOInvestment_Fostering_in_Agriculture_Considering_Economic_In.pdf
- 21.Карінцева О.І., Матвеев П.С. Теоретичні аспекти визначення сутності інноваційного потенціалу. Механізм регулювання економіки. – 2015. – № 2. – С. 23-30.
http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_25/OLEKSANDRA_I_KARINTSEVA_PAVLO_S_MATVIEIEVTheoretical_Aspects_of_Defining_the

[Essence of the Innovative Potential.pdf](#)

22. Карінцева О.І., Тарасенко С.В. Методичні аспекти аналізу інфраструктури ринку екологічних товарів та послуг (РЕТП) в Україні. Механізм регулювання економіки.- Суми, вид-во СумДУ, 2011.- № 1(51).- С.-267-273.
http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_12/O_I_Karintseva_S_V_TarasenkoMethodical_aspects_of_the_analyses_infrastructure_of_the_market_ecological_goods_and_services.pdf
23. Карінцева О.І., Харченко М.О., Кальченко С.О. Ефективність використання лізингу в сучасних умовах. Механізм регулювання економіки, №3. 2016. С. 97-106
http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_30/OLEKSANDRA_I_KARINTSEVA_MYKOLA_O_KHARCHENKO_SVITLANA_O_KALCHENKO_Efficiency_of_Leasing_in_Modern_Conditions.pdf
24. Ковалев В.В. Финансовый анализ. – М.: Финансы и статистика, 1997.
25. Ковтуненко Ю. В. Фінансовий аналіз діяльності підприємства в умовах економічної нестабільності [Текст] / Ю. В. Ковтуненко, А. Г. Олексійчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 18. – С. 234-238.
26. Колесніченко А. С. Фінансовий аналіз та обліковий процес як базис формування конвергентної платформи сучасної системи управління [Текст] / А. С. Колесніченко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 16. – С. 864-868.
27. Лагун М. Інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємств при визначенні його потенціалу [Текст] / М. Лагун // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 9. – С. 64 – 68.
28. Лизогуб, М. М. Індикатори фінансової стійкості як засіб оцінки ефективності фінансової системи України [Текст] / М. М. Лизогуб

- // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 12. – С. 99-102.
29. Мельник Л.Г., Каринцева А.И. Экономика предприятия. конспект лекций: Учебное пособие. – Университетская книга, 2002. 400 с.
30. Мельник Л.Г., Качур П.С., Балацький О.Ф., Каринцева О.І. та ін. Формування на території Сумської області ЕКОПОЛІСУ – науково-виробничо-освітнього комплексу з виробництва і реалізації товарів екологічного призначення (концептуальні положення). Науково-практичне видання. - Суми: ВТД “Університетська книга”, 2003. ISBN 966-680-088-8
31. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, затверджена Наказом Міністерства фінансів України 14.02.2006 №170
32. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені Наказом Міністерства економіки України 19.01.2006 № 14 (у редакції наказу Міністерства економіки України 26.10.2010 № 1361).
33. Методи оцінки екологічних втрат : монографія / За ред. Л. Г. Мельник, О. І. Каринцева. - Суми, 2004. - 288 с.
34. Міщук Є. В. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості: проблемні аспекти [Текст] / Є. В. Міщук, І. І. Сідорова // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 2. – С. 54-57.
35. Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368 с
36. Нагайчук В. В. Аналіз фінансової стійкості підприємств та напрями її забезпечення [Текст] / В. В. Нагайчук, Н. Є. Ковальчук // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та

- підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2017. – № 875. – С. 71-76.
37. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2014 р. №73 зі змінами і доповненнями.
38. Негашев Е.В. Анализ финансов в условиях рынка. – М.: Высшая школа, 1997
39. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: Підручник / за ред. Л.Г. Мельник, М.К. Шапочки. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 759 с.
40. Основи стійкого розвитку: навч. посіб. / За ред. Л.Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2005. - 654 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/download/123456789/44620/1/Melnyk_Osn_stiy_rozv.pdf
41. 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.
42. Положення (Стандарт) Бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України 31.03.99 №87
43. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене Наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України 26.01.2001 № 49/121.
44. Проривні технології в економіці і бізнесі (досвід ЄС та практика України у світлі III, IV і V промислових революцій) [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Л. Г. Мельник, Б. Л. Ковальов, Ю. М. Завдов'єва та ін.; за ред. Л. Г. Мельника та Б. Л. Ковальова. – Суми : СумДУ, 2020. – 180с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621> Савицкая Г.В. Анализ

- хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие для студентов вузов, обуч. по экон. спец. и направлениям.-2-е изд., перераб., доп.- М.; Минск: ИП"Экоперспектива", 1998.
- 45.Современные тенденции в управлении социально-экономическим развитием территорий: монография / под.ред. Емельянова С.Г., Минаковой И.В. – Орёл: АПЛИТ. – 2010. – 464 с.
- 46.Тарасенко С.В., Карінцева О.І. Механізм впливу інфраструктурних факторів на процеси функціонування ринку екологічних товарів та послуг в Україні. Збірник наукових праць//Економіка: проблеми теорії і практики.-Випуск 262.- Т.8.- Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. -с.-2011-2105.
- 47.Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства. – К.: Каравела, 2004. – 432 с.
- 48.Тян Р.Б. Планування діяльності підприємства: Навч.посібник. – К.: МАУП, 1998 – 156 с.
- 49.Финансовый бизнес-план: Учеб. Пособие/Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2001
- 50.Фінансовий аналіз [текст] навчальний посібник /кол. авт.: Косова Т. Д. [та ін.]; [за заг. ред. Т. Д. Косової, І. В. Сіменко]. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 440 с.
- 51.Фонталин Н.И. Расчеты экономической эффективности в дипломных и курсовых проектах.-Мн.: Виц.шк., 1984.
- 52.Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз [Текст] : підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
- 53.Шапочка Н., Каринцева А., Евдокимов А. Система эколого-экономической информации как средство управления социально-экономическим развитием // Экономика природопользования / Л. Хенс, Л.Г. Мельник, Э. Бун, Й. Кен, Й. Сейак и др. / Под ред. Л. Хенса, Л.

- Мельника, Э. Буна. - К.: Наукова думка, 1998. - С. 320-325.
- 54.Швиданенко Г.О., Олексюк О.І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с.
- 55.Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика фінансового аналізу. – М.: ИНФРА-М, 1996.
- 56.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.
- 57.Chygryn O., Karintseva O., Kozlova D., Kovaleva A. HR Management in the Digital Age: the Main Trends Assessment and Stakeholders // Механізм регулювання економіки, 2019, № 2. С. 106-115.
- 58.Hens L., Karintseva O., Kharchenko M., & Matsenko O. The States Structural Policy Innovations Influenced by the Ecological Transformations. Marketing and Management of Innovations, #3, P. 290-301. <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.3-26>
- 59.Karintseva O.I. Economic restructuring in Ukraine in view of destructive effect of enterprises on environment. International Journal of Ecological Economics & Statistics #38 (4), 2017. P. 1-11
- 60.Karintseva O.I., Shkarupa O.V., Shkarupa I.S. Innovation potential of ecological modernization for green growth of economics: a case study. International Journal of Ecology and Development 31 (1), 2016. P. 73-82 <http://www.ceser.in/ceserp/index.php/ijed/article/view/4044> (SCOPUS)
- 61.Li Rui, Sineviciene L., Melnyk L., Kubatko O., Karintseva O., Lyulyov O. Economic and environmental convergence of transformation economy: The case of China // Problems and Perspectives in Management Volume 17 2019, Issue #3, pp. 233-241 [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.17\(3\).2019.19](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.17(3).2019.19)

62. Melnyk L., Dehtyarova I., Kubatko O., Karintseva O., Derykolenko A. (Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. *Economic Annals-XXI*, 2019, 179(9-10), 22-30. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V179-02>
63. Melnyk L., Kubatko O., Dehtiarova I. Sustainable development strategies in conditions of the 4th Industrial revolution: the EU experience // River Publishers, 2019
64. Shkarupa O.V., Karintseva O.I., Zhukova T.A. Ecological modernization of the transport system in Sumy for green growth of economics // *International Journal of Ecology and Development* Volume 32, Issue 3, 2017, Pages 75-85.