Міністерство освіти і науки України

Сумський державний університет

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Тема: **Економічний аналіз та оцінка виробничого потенціалу на підприємстві**

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

Завідувач кафедри: _____*/Карінцева О./*

Керівник роботи: _____*/Євдокимов А./*

Виконавець: _____*/Тараненко А./*
П.І.Б.

Група:
Ез-71С
шифр

Суми 2021

ЗМІСТ

Реферат 3

Вступ 4

1 Теоретичні основи ефективності виробничого потенціалу та діяльності підприємства 5

1.1 Поняття ефективності виробничого потенціалу та діяльності, мета і завдання її аналізу

1.2 Основні фактори впливу на ефективність виробничого потенціалу та господарської діяльності в цілому. 10

1.3 Економічний аналіз як основа науково обґрунтоване дослідження діяльності комерційної організації. 13

2 Аналіз фінансово-господарської діяльності виробничого підприємства 18

2.1 Економічний аналіз як інструмент оцінки фінансової ефективност виробничого потенціалуі: принципи, предмет і методологія економічного аналізу. 18

2.2 Економічний інструментарій формування принципів аналізу. 20

2.3 Методи і прийоми фінансового аналізу, основні підходи до оцінки ефективності 23

3 Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ«ВАТЕК» 34

3.1 Характеристика підприємства - об'єкта дослідження 34

3.2 Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства 40

Висновок 52

Список використаної літератури 54

РЕФЕРАТ

Структура роботи. Випускна робота бакалавра складається з реферату, вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Кількість використаних джерел – 39 найменувань. Загальна кількість сторінок – 40.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження поняття «виробничий потенціал», основи ефективності та оцінка складових елементів виробничого потенціалу, виявлення шляхів підвищення використання виробничого потенціалу підприємства.

Об'єктом дослідження для даної роботи є комерційна діяльність ТОВ «ВАТЕК».

Предмет дослідження - підходи і методи підвищення оцінки та ефективності комерційної діяльності компанії. Дипломна робота складається з трьох розділів.

У першому розділі кваліфікаційної роботи викладені теоретичні аспекти ефективності діяльності підприємства. Розкривається сутність і поняття ефективності, розглядається інформаційна база для аналізу, а також збалансована система показників, яка дозволяє оцінити ефективність діяльності підприємства в повній мірі.

Другий розділ присвячено інструментам аналізу і оцінки фінансової ефективності, а саме більш докладного розгляду економічного і фінансового аналізу, їх предмету, принципам і іншим аспектам цих інструментів.

У третьому розділі дана загальна характеристика ТОВ «ВАТЕК», проводиться аналіз сильних і слабких сторін з точки зору фінансової складової діяльності підприємства. Також проведено аналіз фінансово-господарської діяльності по найбільш часто використовуваних практичним показниками діяльності підприємства і дана оцінка ефективності фінансової діяльності за допомогою скорингових моделей.

Ключові слова: Аналіз, потенціал, фінансово-господарська діяльність, моделі, ефективність.

ВСТУП

З огляду на ринкові умови сучасної економіки, управління фінансовими результатами займає основне місце в діловому житті підприємств. Фінансовий стан - це забезпеченість фінансовими ресурсами, необхідними компанії для нормального функціонування, доцільним їх розміщенням і ефективним використанням.

Сенс контролю і управління фінансовими результатами - вчасно виявляти і виправляти помилки в стратегічному і тактичному розвитку підприємства, постійно шукати резерви для поліпшення фінансового та виробничого стану компанії і забезпечення фінансової стабільності та стійкості. Безперервний розвиток виробничого потенціалу залежить від добре вибудуваного і ефективного планування діяльності, регулярного збору та обробки інформації про поточний стан ринків, власні перспективи і можливості в сьогоденні і майбутньому, що дозволяє підприємству виробляти власну стратегію і тактику фінансової діяльності, яка дозволить найбільш повно і ефективно використовувати ресурси компанії, також потрібно враховувати, що кожне підприємство має свої критерії і чинники ефективності, і, відповідно, умов її досягнення [40, 41, 44, 45, 47, 50].

Цілями діяльності будь-якої комерційної організації є отримання прибутку і нарощування капіталу. Досягнення цих цілей дозволяє виробити необхідний рівень ефективності для прибуткової роботи господарюючого суб'єкта та задоволення інтересів інвесторів і власників. Ці цілі взаємопов'язані, адже основним джерелом збільшення капіталу є чистий прибуток компанії. Вищевказані обставини доводять першочергову необхідність контролю, планування та оптимізації фінансово-виробничих результатів діяльності компанії. Ефективність виробничої, інвестиційної та фінансовоо-господарської діяльності виробника виражається в певних досягнутих фінансових результатах, а це значить, що менеджеру будь-якої компанії необхідно розуміти, які дії і в якій послідовності в сукупності призвели до такого результату, який є на даний момент. Економічний аналіз

виробничо-господарської діяльності, що дозволяє об'єктивно оцінити результати та ефективністьпотенційних дій підприємства і його відокремлених підрозділів, а також визначити вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на показники діяльності підприємства і сформувати основу його фінансової політики на майбутнє.

Проблема ефективності функціонування, розширення діяльності, а також зміцнення свого становища на ринку і пошук джерел фінансування - одна з найбільших сьогоденних актуальних проблем для вітчизняних компаній в даний час.

Мета дослідження даної дипломної роботи - аналіз теоретичних і практичних аспектів фінансової ефективності і методів її оцінки. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

 вивчити теоретичні основи ефективності виробничого потенціалу та діяльності підприємства, її сутності, цілей, задач і методів її аналізу і оцінки;

 вивчити основні інструменти, методи і прийоми аналізу ефективності діяльності підприємства;

 провести аналіз фінансової та господарсько-виробничої діяльності підприємства за обраними показниками;

 дати оцінку ефективності обраного підприємства та визначити основні напрямки підвищення ефективності виробничого потенціалу та діяльності в цілому.

1 Теоретичні основи ефективності виробничого потенціалу та діяльності підприємства.

1.1 Поняття ефективності виробничого потенціалу та діяльності, мета і завдання її аналізу.

В сучасних умовах промислових революцій «Indystry 3.0», «Indystry 4.0» [42, 43, 46, 48, 49, 51, 52] усе більшого значення для розвитку країни та для успішної фінансово-господарської діяльності певного підприємства набуває проблема ефективного використання його виробничого потенціалу.

Проблема визначення критеріїв і аналізу ефективності актуальна на будь-якому рівні економіки і актуальна як країни в цілому, так і окремих її суб'єктів. В умовах сучасного ринку питання про ефективну діяльність підприємства абсолютно обґрунтовано можна вважати одним з найбільш гострих. Щоб визначити, які результати діяльності компанії можна вважати досить ефективними, існує безліч підходів і концепцій, як вітчизняних, так і зарубіжних, але єдиної думки щодо оцінки ефективності діяльності підприємства на даний момент немає, багато в чому через - за специфіки кожного окремого підприємства. В умовах ринкової економіки і високого рівня конкуренції в більшості підприємств виникає необхідність в аналізі своєї діяльності, ступеня раціональності використання своїх ресурсів і потреби в знаходженні зовнішніх і внутрішніх потенційних резервів для більш продуктивного функціонування. Перед відповіддю на питання, якими характеристиками має володіти ефективне підприємство, дати визначення ефективності діяльності підприємства. Виробничий потен. підпр. (ВПП) є одним з найважливіших серед усіх видів потен. і займає провідне місце при визначенні усіх можливостей організації до розвитку [39].

Під **виробничим потенціалом** (ВП) слід розуміти сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих на стадіях формування, використання і поновлення трудових, матеріально-технічних, інформаційних, організаційно управлінських та фінансових ресурсів фірми, галузі, регіону або країни. Вони

використовуються для виробництва різних видів продукції і послуг, покликаних задовольняти зростаючі потреби індивідів і суспільства в цілому.

Категорія ефективності - одне з найбільш об'ємних наукових напрямків в економіці, яке включає в себе як оцінку доцільності витрачених ресурсів і зусиль для досягнення цілей підприємства, так і оцінку якості менеджменту підприємства і його роботи в цілому. Інакше кажучи, ефективність діяльності дає характеристику ступеня розвитку різних систем і виступає своєрідним індикатором їх розвитку. У різній літературі наводиться безліч варіантів трактувань даного поняття, адже розуміння ефективності безпосередньо залежить від специфіки підприємств, а також від зрослої актуальність вивчення даного питання. Потрібно розуміти, що підприємства торгові і промислові вимагають різних підходів до аналізу й оцінки ефективності їх діяльності. Далі будуть розглянуті визначення ефективності, що відносяться до специфіки промислових підприємств, сформульованих різними авторами.

Одне із загальноприйнятих і найбільш поширених понять, яке дається даної категорії, наступне: «ефективність - це відношення досягнутих підприємством результатів до витрат праці ». [24, с. 306] Крім цього можна виділити ще одну трактування суті даного поняття: «ефективність - це результат, відповідність отриманих та планових результатів, різноманітність систем по функціоналу; показник задовільності роботою; ймовірність досягнення цільових показників; співвідношення реального і нормативного ефектів. » [34, с. 119]

Говорячи про таке поняття як ефективність, варто відзначити взаємозв'язок даного поняття з таким поняттям як «ефект». «Слово« ефект »(від лат. Дію, виконання) означає наслідок будь-яких дій, причин, а також результат. Ефект хозяйственноекономіческой діяльності являє собою різницю між результатами цієї діяльності у вартісному вимірі та виробленими для отримання результатів, фінансовими витратами. » [35, с. 99]

У такому випадку, якщо витрати менше результату діяльності компанії, то це говорить про позитивну динаміку.

Оскільки метою діяльності комерційного підприємства є отримання прибутку, то її можна вважати показником результату за певний період. У разі, якщо витрати стають більше отриманого результату, то має місце негативний ефект, зазвичай званий збитком.

Логічно, що незважаючи на важливість отримання результату у вигляді прибутку, необхідно враховувати витрати на його досягнення. Отримання прибутку підприємством обумовлено не тільки обсягами виробництва або продажів, але і різними способами, наприклад, за рахунок економії витрат. Тому співвідношення витрат і ефекту, отриманого підприємством, є основоположним аспектом в ефективності господарсько економічної діяльності. Виходить, ефективність виражає взаємозв'язок цілей, результатів і ресурсів, які були витрачені на виробництво.

Таким чином, «економічна ефективність являє собою здатність системи виробляти економічний ефект в процесі функціонування (потенційна ефективність) і дійсне створення подібного ефекту (фактична ефективність) або здатність системи виробляти більший економічний ефект, ніж в інших умовах при її зміні (як і при перетворенні умов її функціонування), реалізацію такої можливості. » [24, с. 121]

«У широкому сенсі ефективність являє собою динамічну якісну категорію, яка відображатиме глибинні процеси вдосконалення, що відбуваються в усіх елементах складних економічних систем. У вузькому сенсі ефективність відображає результативність виробництва, інтенсивність функціонування системи, ступінь досягнення мети і рівень її організованості. » [26, с. 93]

З одного боку, це свідчить про багатогранність категорії «ефективність», з іншого боку - про складність її подання в показниках і вимірі. Як вже було сказано раніше, у вітчизняній і зарубіжній літературі

існує безліч наукових робіт про ефективність, але з усіх перерахованих трактувань можна виділити чотири основних підходу:

о результативний;

о ресурсний;

о суб'єктивний;

о математичний.

Всі ці підходи мають спільну рису - в основі лежить відношення результату до витрат, які були спрямовані на досягнення цього результату. щоб найбільш об'єктивно і достовірно дати оцінку ефективності діяльності компанії, необхідно провести класифікацію за ключовими явищ і процесів, що відбуваються на підприємстві.

Основні класифікації даної категорії представлені на рис. 1. 1

Рис. 1.1 - Класифікація ефективності виробничого підприємства [14]

Варто відзначити, що існує цілий ряд факторів, які здійснюють прямий або непрямий вплив на результати діяльності підприємства. Це обумовлюється взаємної зв'язком внутрішніх і зовнішніх процесів підприємства між собою. Тому потрібно пам'ятати, що будь-який з окремих показників ефективності підприємства схильний до впливу безлічі факторів, що робить розгляд одного показника без зв'язку з іншими неефективним і найчастіше помилковим. Аналіз підприємства, його результат і точність залежать від розуміння і врахування цих факторів в процесі аналізу.

«Без всебічного і глибокого аналізу факторів неможливо прийти до обгрунтованого висновку про результативність діяльності, не можна виявити резерви виробництва, а також обґрунтувати управлінські рішення. » [21, с. 137]

1.2 Основні фактори впливу на ефективність виробничого потенціалу та господарської діяльності в цілому.

Розглянемо основні фактори, які впливають на ефективність господарської діяльності.

Таблиця 1.1 - Фактори, що впливають на ефективність діяльності комерційної організації [21, с. 138]

Категорія показника	Параметри
Народногосподарські	Інвестиційна політика, НТП, загальні соціально-економічні тенденції розвитку народного господарства.
Галузеві	Кон’юнктура галузевого ринку, загальні та структурні характеристики галузі в структурі народного господарства.
Територіальні	Географічне розташування, природно-кліматичні умови, потенціал ринку та інвестиційний ринок
Екстенсивні	Зростання об’єму використаних матеріалів, сировина, електроенергія, паливо та трудові ресурси.
Інтенсивні	Зростання продуктивності праці, матеріаловіддача, фондовіддача, капіталовіддача та зниження капіталоємкості, фондоємкостію.
Загальні	Характер виробництвата його галузеві особливості, стан матеріально-технічної бази.
Структурноорганізовані	Органызацыйна стркуктура постачання, збуту,

	виробництва, управління та економічно-виробничі зв’язки.
Особливі	Фактори невизначенності та ризику.
Спецефічні	Співвідношення між формами організації управління, ступіньвідповідності структури апарату управління, рівень механізації та автоматизації управлінських робіт, кваліфікації робітників та ефективність їх праці.

Комплексна класифікація чинників в цьому випадку відіграє важливу роль в плануванні діяльності підприємства і побудові її моделі. Вона дає можливість підприємству своєчасно виявити і знизити ризики в умовах невизначеності, прогнозувати їх зміна і, впливати на зміну ефективності діяльності на майбутні періоди.

Концепція збалансованої системи показників (Balance ScoreCard) була сформульована в рамках Гарвардської економічної школи. її основоположниками є професори Девід Нортон і Роберт Каплан. Така концепція, як самостійна методика, охоплює чотири основні області показників, тісно взаємопов'язаних між собою, а саме: маркетинг, фінанси, управління персоналом і внутрішні бізнес-процеси.

Збалансована система показників для оцінки ефективності діяльності компанії повинна визначати стратегічну взаємозв'язок між критеріями досягнення кінцевих результатів, а також методами і умовами їх досягнення. Дана система повинна представляти із себе свого роду співвідношення глобальних цілей компанії і критеріїв досягнення цих цілей чотирьох зазначених областях діяльності. [16]

Однією з важливих складових даної системи показників для оцінки ефективності діяльності, є карта стратегії. Саме цей інструмент служить для взаємозв'язку мети організації різних сфер її діяльності. Крім цього карта стратегії дозволяє уявити яким чином досягнення цілей за одними напрямами (Або не досягнення) впливає так досягнення цілей в інших сферах діяльності. Завдяки цьому інструменту система збалансованих показників має таке перевага як зворотний зв'язок, яка дозволяє отримувати інформацію від

підрозділів підприємства та вносити необхідні корективи в систему показників і саму стратегію.

Автори даної концепції пропонували працювати з такими напрямками як фінанси, внутрішні-бізнес процеси, персонал і клієнти. З огляду на базові дослідження Роберта Каплана і Девіда Нортона, розглянемо стандартну схему системи збалансованих показників ефективності діяльності виробничого підприємства.

Таблиця 1.2 - Модель збалансованої системи показників ефективності діяльності виробничого підприємства [16]

		Напрями оцінки діяльності підприємства			
		Фінанси	Персонал	Внутрішні бізнес-процеси	Клієнти
Показники ефективності	Абсолютні	-Сума основного капіталу -Сума обігового капіталу	-Загальні витрати підприємства на персонал	-Вартість технологій виробництва. -Вартість впровадження новітніх технологій	-Обєм реалізації продукції
	Відносні	-Коеф. капіталізації прибутку. -Коеф. рентабельності активів	-коеф. рівня освіти. -Коеф. посадового досвіду. -Коеф. підвищення кваліфікації	-Коеф. витрат на одиницю продукції -Фондовіддача. -Фондоемкість. -Коеф. продукйії, виробленої по новим технологіям. -Екон. ефек. менеджмента підприємства	-Показник конкурентності продукції -Коеф. ділової активності.

Як видно з таблиці, кожне з чотирьох напрямків аналізу можна оцінити за допомогою розрахунку декількох відносних і абсолютних показників, кількість яких, на думку авторів концепції не повинно перевищувати 7-9 показників для однієї сфери. Представлена вище модель не у всіх випадках може мати саме такий вигляд і містити представлені показники, але незалежно від вибору критеріїв для кожної області, вони повинні задовольняти ряду вимог:

• давати якісну і комплексну оцінку потенціалу підприємства та планів його розвитку;

• відповідати заданим цілям і завданням компанії;

• відповідати встановленим методам і техніці обліку та звітності і не суперечити їм.

Що стосується оцінки ефективності діяльності підприємства і аналізу тих чинників, які впливають на неї, вона здійснюється за допомогою проведення економічного аналізу.

1.3 Економічний аналіз як основа науково обґрунтоване дослідження діяльності комерційної організації.

Економічний аналіз діяльності підприємства - це один з найважливіших елементів в прийнятті управлінських рішень. Ефективне і раціональне управління діяльністю організації неможливо уявити без постійного аналізу. «Економічний аналіз – це глибоке, науково обґрунтоване дослідження діяльності комерційної організації з метою підвищення ефективності її функціонування. » [4, с. 16]

Аналіз дозволяє об'єктивно оцінити проблеми підприємства, оцінити результати його діяльності і прийняти правильне рішення.

Щоб розглянути завдання аналізу ефективності діяльності необхідно визначити мета. Метою економічного аналізу є виявлення диспропорцій в процесі відтворення і невикористаних внутрішньогосподарських резервів, визначення шляхів інтенсифікації з позиції досягнення головної мети - забезпечення умов розширеного відтворення. [4]

Щоб виявити диспропорції в господарській діяльності підприємства необхідно реалізувати ряд підцілей. Перш за все це стосується підготовки інформації про плани підприємства, яка служить основою для прийняття найбільш важливих управлінських рішень. Для надання такої інформації необхідно дати оцінку нинішньої ситуації в організації, знайти її слабкі та

сильні сторони, шляхи її розвитку і так далі. Виходячи з реалізованих подцелей визначаються основні функції економічного аналізу:

1. Оціночна функція. Встановлює наскільки можливі показники підприємства збігаються з цільовими.

2. Діагностична функція. Визначає причини невідповідностей і розбіжностей в показниках.

3. Пошукова функція. Виявляє шляхи усунення зазначених невідповідностей і досягнення стратегічних цілей підприємства. [7] Виходячи із сутності економічного аналізу можна сформулювати основні завдання, на

реалізацію яких він спрямований:

1. Об'єктивна оцінка кількісних і якісних показників, що характеризують рівень і динаміку розвитку підприємства, його ринкові позиції і конкурентоспроможність;

2. Наукове обгрунтування стратегії розвитку підприємства, його поточних і перспективних планів, інвестиційних та інноваційних проектів, передбачуваних до укладання контрактів і їх умов, найбільш раціональних управлінських рішень;

3. Оцінка ходу реалізації та ступеня досягнення стратегічних цілей, виконання планів і договірних зобов'язань підприємства та його контрагентів, конкретних підприємницьких проектів;

4. Виявлення досягнень і недоліків у роботі підприємства;

5. Оцінка ефективності використання підприємством свого виробничого потенціалу, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;

6. Оцінка фінансового стану і фінансової результативності роботи підприємства, вартості бізнесу і його інвестиційної привабливості;

7. Вивчення впливу внутрішніх та зовнішніх, об'єктивних і суб'єктивних факторів на результати господарської діяльності підприємства;

8. Комплексне дослідження фінансово-економічних, соціальних і екологічних аспектів діяльності підприємства, що забезпечують перспективну стійкість його розвитку;

9. Загальна комплексна оцінка ефективності бізнесу;

10. Виявлення резервів поліпшення роботи підприємства і підвищення її ефективності, обгрунтування заходів їх мобілізації;

11. Оцінка ризиків господарської діяльності та обгрунтування заходів протидії їм;

12. Прогнозування перспектив розвитку підприємства, оцінка варіантів такого розвитку і обгрунтування «дорожньої карти» розвитку по найбільш прийнятного варіанту. [3] Ці завдання є найбільш важливими на шляху до досягнення основних цілей економічного аналізу. Залежно від особливостей і цілей аналізу та інших причин, в процесі здійснення аналітичної роботи суть завдань може змінюватися, а також вони можуть бути змінені на більш конкретні.

Тепер розглянемо найважливіші завдання економічного аналізу докладніше. Одна з таких задач - наукове обґрунтування планування бізнес-процесів підприємства та його стратегії. Виконання цієї конкретної задачі дає можливість виявити тенденції і закономірності в розвитку протягом декількох звітних періодів. Для цієї мети перш за все проводиться побудова часових рядів показників ефективності підприємства за часовий проміжок. Виходячи з цих показників виявляються основні фактори, які вплинули на діяльність підприємства, і ті, які можуть вплинути на неї в майбутньому. Особлива увага приділяється поточним звітного періоду, так як результати спостереження використовуються в складанні бізнес-плану на наступний звітний рік. Крім цього враховуються:

 розрахункові дані попередніх звітних періодів

 попередні планові розрахунки,

 проводиться порівняльний аналіз, що припускає зіставлення даних про ефективності господарської діяльності даного підприємства з іншими, схожими за масштабом і діяльності.

Всі ці дії дають можливість виявити певні закономірності, крім того, наукова обгрунтованість дає можливість підвищити точність і ефективність бізнеспланування. Також важливим завданням є визначення економічної ефективності взаємопов'язаного використання ресурсів підприємства, і їх використання окремо. На виробничих підприємствах існують спеціальні параметри, за якими визначається рівень ефективності використання тих чи інших ресурсів.

Такого роду аналіз дозволяє встановити якого виду ресурси потрібні для конкретного виробництва і побачити результативність їх використання. Наступною важливою задачею, яку треба відзначити, є оцінка кінцевих фінансових результатів і фінансового стану організації. Це дозволить дізнатися про проблемах підприємства, пов'язаних з ліквідністю, платоспроможністю, фінансовою стійкістю і, знаючи їх, вжити відповідних заходів щодо їх усунення. В оцінці фінансового стану підприємства велика увага приділяється правильності здійснення розрахунків і калькуляції собівартості підприємства. Для точної і повної оцінки фінансових результатів використовуються не тільки кількісні, але і якісні показники. Приклад: щоб визначити показник прибутку організації береться до увагу не тільки кількість проданої продукції за звітний період, а й оцінюється собівартість продукції, цінові зміни в структурі собівартості, ефективність використання основних засобів.

Проаналізувавши мета і завдання економічного аналізу, необхідно зробити висновок про ту роль, яку він відіграє в управлінні організацією. Сутність управління підприємства визначається його основними функціями: аналізом, плануванням, обліком і безпосереднім прийняттям управлінських рішень. Розглянемо ці функції докладніше.

Значне місце в системі управлінських рішень відведено плануванню.

Планування визначає напрямок розвитку і, можливо, діяльності організації. Зазвичай воно спрямоване на забезпечення системного розвитку підприємства і його підрозділів і визначити шлях їх розвитку, щоб досягти кращих результатів з найменшими ризиками. Щоб мати інформацію про виробничі процеси, бізнес-процесах і ступеня виконання планів підприємства в достовірному вигляді, виникає необхідність в обліку та аналізі. [5]

Облік має на увазі збір і приведення даних в єдину систему, аналіз же дозволяє зробити достовірні висновки на основі отриманих даних. При цьому, аналіз здійснює кількісну та якісну оцінку тих явищ, які мають місце в управлінні організацією. Економічний аналіз, що включає в себе аналіз безлічі чинників, дозволяє вчасно виявити негативні тенденції і гальмувати їх розвиток. Для цієї мети на основі результатів аналізу розробляється кілька моделей вирішення виявлених проблем і вибирається найкраща, яка може створити сприятливі умови. Також, з допомогою економічного аналізу розкриваються можливі резерви підприємства, ще невикористані, виявляються резерви, які можуть з'явитися в залежності від прийняття рішення. Внутрішні резерви підприємства є потенціалом для його розвитку і можливістю підвищення ефективності функціонування.

«Економічний аналіз є основою для вироблення оптимальних управлінських рішень, варіанти яких розробляються завдяки глибокому вивченню змін, що відбуваються в керованому об'єкті. » [4, с.19]

Отже, ефективність діяльності підприємства це самостійна економічна категорія, яка показує взаємозв'язок цілей підприємства, витрачених на її досягнення ресурсів та отриманих результатів. Існує безліч факторів, які прямо або побічно впливають на ефективність діяльності. Найважливішим інструментом для оцінки ефективності роботи підприємства є економічний аналіз. Він допомагає оцінити ефективність діяльності підприємства, дає можливість менеджменту компанії приймати рішення відповідно до цілей діяльності, враховуючи слабкі сторони підприємства, знаходити резерви для

підвищення ефективності, прогнозувати подальшу діяльність компанії на майбутнє.

2 Аналіз фінансово-господарської діяльності виробничого підприємства

2.1 Економічний аналіз як інструмент оцінки фінансової ефективності виробничого потенціалу: принципи, предмет і методологія економічного аналізу

Економічний аналіз діяльності підприємства - це один з найбільш важливих елементів в оцінці фінансової ефективності та прийнятті управлінських рішень.

Максимально раціональне управління господарською діяльністю організації важко уявити без аналізу.

Створення системи аналітичного забезпечення, яка повинна була включити в себе планування діяльності тисяч підприємств на кілька років вперед, з чітко сформульованими процесами їх реалізації і оцінками результатів виконання поставлених завдань.

На сучасному етапі аналіз господарської діяльності організації – економічний аналіз це один з найбільш важливих інструментів в управлінні бізнес-процесами. Він необхідний для наукового обґрунтування управлінських рішень, для забезпечення їх максимальної ефективності.

З наукової точки зору «Економічний аналіз господарської діяльності являє собою сукупність методів і прийомів вивчення процесу індивідуального відтворення, тобто аналіз процесу кругообігу капіталу на рівні організації (процеси заготовлення ресурсів, виробництва продукції та її реалізації), яка являє собою соціально-економічну систему. » [5, с. 13]

Як вже було сказано вище, потреба в такій науковій дисципліні як економічний аналіз була викликана низкою об'єктивних причин і потреб. Перш за все – це практичні потреби господарюючих суб'єктів, пов'язані з розвитком різних галузей економіки, збільшенням виробничих підприємств і, як наслідок, збільшенням конкуренції. Крім цього, суттєво на розвиток економічного аналізу вплинуло розвиток економічної науки, а також її

окремих напрямків, таких як бухгалтерський облік, менеджмент, математична статистика та інших. якщо проаналізувати зв'язок між перерахованими напрямками і економічним аналізом, то можна зробити висновок про те, що основним джерелом інформації для економічного аналізу підприємства є бухгалтерський облік. Інша частина інформації, необхідної для аналізу, створюється за допомогою планування, а також управлінського обліку на підприємстві. Розрахунки в аналізі господарської діяльності підприємства будуються переважно на статистичних методах, що дозволяє отримувати найбільш точні дані про фінансовий стан підприємства.

Таким чином, «сутність економічного аналізу полягає в дослідженні поелементно і в сукупності процесів виробництва і реалізації продукції, взаємопов'язаному вивченні технологічних, екологічних, соціальних та економічних процесів і явищ, визначенні впливу на результати чинників виробництва, встановлення тенденцій розвитку і виробничих потенційних можливостей. » [5, с.18]

Для кращого розуміння сутності економічного аналізу, потрібно визначити предмет дослідження даного наукового напрямку. Якщо розглядати предмет економічного аналізу в широкому сенсі, то ця наука вивчає аспекти, що стосуються економіки в цілому, а також закономірностей і процесів на всіх її рівнях. Предметом економічного аналізу в вузькому сенсі є процеси, що відбуваються на рівні окремих господарюючих суб'єктів. Отже, «предметом соціально-економічного дослідження є процес відтворення, що знаходить відображення у змісті кругообігу капіталу (сфера звернення і сфера виробництва), його складових елементів ». [5, с.17]

Об'єктом економічного аналізу є економічні системи різного масштабу, рівня, сфер дії, форм власності, їх генезис, формування, розвиток, прогнозування. [5] Тобто, це самі підприємства і організації незалежно від форми власності, а також результати їх господарської діяльності, що характеризуються набором економічних показників, які дають уявлення про

ефективність діяльності та використання ресурсів, фінансовий стан підприємства і так далі.

2.2 Економічний інструментарій формування принципів аналізу.

Для того, щоб провести аналіз господарської діяльності та провести розрахунки необхідних показників в повній мірі, існує ряд принципів, відповідно до якими проводиться аналітичне дослідження. Незважаючи на те, що дані принципи є загальноприйнятими, формулювання суті тих чи інших принципів може мати відмінності в залежності від автора наукової роботи. У цьому розділі будуть перераховані найбільш популярні принципи, що стосуються економічного аналізу.

Одним з найбільш важливих принципів можна назвати системність аналітичної роботи. Це означає, що досліджуваний господарюючий суб'єкт аналізується як складна система, всі елементи якої пов'язані не тільки між собою, а й з факторами зовнішнього середовища. Кожен з цих елементів слід вивчати окремо, але з урахуванням їх взаємозв'язків з іншими елементами. [3]

Ще один не менш важливий принцип - це об'єктивність. Відповідно з цим принципом, аналіз повинен ґрунтуватися на інформації, яку можна вважати достовірною і точною, а також максимально правдиво відображає дійсність. Кожен висновок про господарської діяльності підприємства повинен бути обґрунтований певними розрахунковими показниками. Принцип об'єктивності викликає у господарюючих суб'єктів необхідність в постійне поліпшення організації процесів обліку, проведенні зовнішнього і внутрішнього аудиту, а також вдосконалення аналітичних процедур.

Оскільки економічний аналіз - це самостійна наукова дисципліна, то одним з його невід'ємних принципів є науковість. Відповідно до цього, в основі будь-якого дослідження господарської діяльності організації лежать положення економічної теорії та економічні закони відтворення.

Економічний аналіз підприємства завжди повинен враховувати передові досягнення в зазначеній галузі, використовувати новітні економічні і статистичні методи. [3]

У процесі аналізу економічної діяльності більшу важливість має комплексний, цілісний підхід, з якого випливає принцип комплексності. Він має на увазі, що аналіз повинен охоплювати всі сторони процесу відтворення, їх взаємозв'язку і вплив один на одного, а також на результати господарської діяльності.

Для того, щоб аналіз результатів господарської діяльності підприємства приносив максимальну користь і був основою для прийняття управлінських рішень, він повинен здійснюватися систематично. Це особливо важливо в умовах нестабільності економіки.

З цієї потреби випливає принцип плановості економічного аналізу. Аналітична робота, як і всі бізнес-процеси підприємства, повинна бути чітко спланована, розподілені обов'язки по її виконанню, а також повинен здійснюватися контроль за її проведенням.

За своєю суттю економічний аналіз спрямований на те, щоб своєчасно інформувати керівництво організацій про недоліки в роботі і сприяти правильному прийняттю рішень, розробки конкретних заходів в тій чи іншій ситуації з мінімальним ризиком, а також для коригування та виправлення планових показників. Таким чином, економічний аналіз повинен здійснювати за принципом дієвості. [5]

Незважаючи на те, що економічний аналіз має велику важливість для організації оптимального функціонування підприємства, він повинен бути доцільним. Звідси випливає принцип ефективності аналізу, тобто витрати на його проведення повинні бути обґрунтовані, а його результати приводити до поліпшень.

Методологія науки являє собою систему принципів, методів і засобів, сприяють пізнанню її предмета. Вироблення загальних принципів підходу до

вивчення предмета і розробка методик його дослідження є основними складовими методології науки.

В економічному аналізі способи підходу до вивчення свого предмета базуються на діалектичному методі пізнання. В основних принципах методу економічного аналізу відображаються такі риси:

1. Диалектичность підходу до вивчення господарських процесів, які розглядаються в постійному русі і розвитку. Зміни в економіці підприємства пізнаються в процесі порівняння. Необхідність постійних порівнянь - одна з рис методу економічного аналізу.

2. Кожен процес, явище слід розглядати як єдність і боротьбу протилежностей. Необхідно вивчати внутрішні суперечності, позитивні і негативні сторони кожного явища, процесу. Наприклад, науково-технічний прогрес робить позитивний вплив на зростання продуктивності праці, підвищення рівня рентабельності, але треба при цьому враховувати і його негативні сторони, наприклад, забруднення навколишнього середовища.

3. Вивчення господарської діяльності має здійснюватися з урахуванням всіх взаємозв'язків. Явища економічного життя також впливають один на одного. Наприклад, зростання обсягу виробництва продукції призводить до зниження собівартості продукції за рахунок постійних витрат.

4. Аналіз покликаний давати причинно-наслідкових зв'язків кількісну оцінку - вимірювати ступінь впливу факторів на результати діяльності. Використовується при цьому індукція (дослідження ідей від часткового до загального) і дедукція (дослідження йде від загальних чинників до приватних). Ефективним засобом перевірки гіпотез, ідей, висновків, отриманих методами абстрагування і дедукції, є випадок, експеримент.

5. Необхідність системного підходу до вивчення об'єктів аналізу, що розглядаються як сукупність багатьох взаємопов'язаних елементів. Системний підхід передбачає деталізацію досліджуваних явищ, процесів на

елементи та їх систематизацію. [21] Особливостями методу економічного аналізу є:

1. Використання системи показників при вивченні господарських явищ і процесів. Система показників формується зазвичай в ході планування, що не виключає можливості обчислення в ході самого аналізу нових показників. Наприклад, використання праці вивчається за допомогою показників чисельності працюючих, продуктивності праці, заробітної плати та ін.

2. Вивчення причин, що викликали зміну тих чи інших економічних показників. Виявити і вивчити дію абсолютно всіх причин важко і не завжди доцільно. Завдання полягає в тому, щоб виявити основні, найбільш суттєві причини.

3. Виявлення і вимір взаємозв'язку між показниками.

4. Вивчення об'єкта з урахуванням всіх його внутрішніх і зовнішніх зв'язків як частини системи більш високого ієрархічного рівня, наприклад, розгляд ділянки як частини цеху, цеху - як частини підприємства. При цьому підході слід оцінювати діяльність аналізованого об'єкта не тільки з точки зору досягнення локальних цілей, але і з позиції того, наскільки ці цілі узгоджуються з цілями систем вищого рівня.

5. Узагальнення результатів аналізу, які включають висновки, що відображають оцінку діяльності, зведення резервів і рекомендації по їх використанню.

6. Основа аналітичних розрахунків - розрахункова формула.

7. Документальна обгрунтованість є характерною рисою методу аналізу, який використовує ретельно перевірену інформацію. [21]

Таким чином, економічний аналіз - це самостійна наукова категорія, яка є необхідним інструментом в управлінні підприємством. Він являє собою цілісний аналіз сфер діяльності підприємства з різних точок зору. Економічний аналіз на будь-якому підприємстві повинен відповідати ряду принципів, а також враховувати специфіку даного підприємства.

2.3 Методи і прийоми фінансового аналізу, основні підходи до оцінки ефективності.

В даний момент на території України оцінка фінансового стану підприємства - одна з найбільш актуальних проблем, як для апарату управління комерційним підприємством, так і для різних державних установ, які контролюють діяльність інших організацій. Одна з причин актуальності даної проблеми - недостатня системність аналізу фінансового стану підприємства. Існують Методичні вказівки щодо проведення аналізу фінансового стану організацій, які

були розроблені галузевими службами з фінансового оздоровлення, але, незважаючи на це, дана методика не дає можливості об'єктивно оцінити фінансовий стан компанії. Через відсутність встановленого алгоритму і форми проведення аналізу, різними авторами було сформовано кілька методик, найбільш популярні з яких будуть розглянуті в цьому розділі.

Перш за все, варто відзначити, що методика фінансового аналізу діяльності організації формується з сукупності взаємопов'язаних методів і прийомів. «Під методами фінансового аналізу розуміється спосіб підходу до вивчення господарських процесів в їх становленні та розвитку. До характерних особливостей методу відносяться: використання системи показників, виявлення і зміна взаємозв'язку між ними. » [25, С 140]

Існує безліч класифікацій методів фінансового аналізу, їх можна розділити на дві основні групи: неформалізовані та формалізовані.

Перша група методів ґрунтується не на суворої аналітичної залежності, а на описі процедури аналізу на логічному рівні. До таких методів можна віднести наступні: метод побудови систем показників, побудови систем аналітичних таблиць, порівняння, метод експертних оцінок та інші. Варто скасувати, що важливу роль в проведенні такого аналізу має

досвід аналітика, його особиста професійне судження та інтуїція, тому ці методи не можна вважати в достатній мірі об'єктивними.

До формалізованим відносяться методи, які мають на увазі строгу і чітко сформульовану аналітичну залежність. До цієї групи можна віднести десятки методів, таких як регресійний аналіз, кореляційний метод, метод ланцюгових підстановок і ще безліч інших. Однак, незважаючи на те, що використання цих методів має на увазі використання математичної статистики і економетрики, не всі з них можуть знайти застосування в фінансовому аналізі. При всьому різноманітті методів фінансового аналізу, в практичній діяльності сформувалися найбільш популярні методи аналізу фінансових звітів. До них відносяться:

1. Порівняльний аналіз (просторовий). Його застосовують для порівняння показників всередині одного підприємства, наприклад, між філіями або цехами, а також для того, щоб порівняти показники підприємства з його конкурентами і середніми показниками по галузі.

2. Вертикальний (структурний) аналіз. При використанні даного методу розраховується частка кожної позиції звітності в загальній сумі показників і аналізується їх вплив на результати звітності в цілому.

3. Горизонтальний (часовий) аналіз. Цей метод аналізу має на увазі порівняння показників звітності аналізованого періоду з попереднім.

4. Трендовий аналіз. Суть цього методу схожа з порівняльним методом, але в даному випадку показники звітності порівнюються з показниками попередніх звітних періодів з тим, щоб виділити тренд, тобто певну залежність зміни показників. При цьому виключається вплив випадкових подій і будь-яких особливостей окремих звітних періодів. З використанням тренда обчислюються прогнозні показники на наступні звітні періоди (прогнозний аналіз).

5. Аналіз відносних показників. Суть методу полягає в розрахунку відносини показників бухгалтерської звітності і аналізі взаємозв'язку між ними.

6. Факторний аналіз - це аналіз, який вивчає вплив окремих причин (Факторів) на результативний показник звітності. [25]

У процесі здійснення аналізу використовується набір певних прийомів і способів. Розглянемо найбільш популярні прийоми, які використовуються у фінансовому аналізі.

Всі прийоми, що застосовуються в фінансовому аналізі можна розділити на дві основні групи: математичні і традиційні. До математичним прийомам прийнято відносити ті, які найчастіше застосовуються в статистиці і економетрики, тобто математичне моделювання, лінійне програмування, регресійний аналіз та інші.

Традиційні методи включають в себе використання абсолютних, відносних показників, середніх величин, прийоми зведення і угруповання, порівняння, а також прийом ланцюгових підстановок. Суть прийому зведення й угруповання полягає в об'єднанні наявної інформації в аналітичні таблиці, які представляють інформацію з обмеженим доступом системно і дають можливість зробити необхідні висновки. Об'єднання числової інформації в таблиці дозволяє виявити закономірності в зміні показників, виявити найбільш істотні фактори, які впливають на результат.

Використання прийому порівняння дає можливість зіставити показники фінансової звітності аналізованого періоду з минулими або з плановими значеннями.

Спосіб ланцюгових підстановок використовується для того, щоб зробити розрахунок ступеня впливу на результативний фінансовий показник не тільки сукупності факторів, а й визначених факторів окремо. Це здійснюється за допомогою того, що кожен показник звітності замінюється базисним показником, при цьому передбачається, що всі інші значення залишаються незмінними. [15] Здійснення аналізу з використанням методу ланцюгових підстановок вимагає дотримання чіткої послідовності визначення впливу кожного з факторів. Варто зазначити, що перш за все беруться до уваги кількісні показники, які характеризують загальну величину

фінансових ресурсів, обсяг витрат і доходів і так далі. Після цього аналізується вплив якісних показників, таких, як ступінь ефективності використання фінансових ресурсів та інших. Як вже було сказано раніше, у фінансовому аналізі відсутня єдина методика його проведення, тому існує безліч методик, розроблених різними авторами.

Вибір методики і деталі проведення аналізу перш за все залежать від поставленої мети і наявних інформаційних та інших ресурсів.

Найбільш популярною можна назвати методику, розроблену В.В. Ковальовим, яка має на увазі здійснення аналізу фінансово-господарської діяльності в два етапи:

Перший етап - експрес-аналіз.

Другий - деталізований фінансовий аналіз. [15] Основна мета першого етапу - оцінка фінансового стану підприємства та визначення доцільності проведення подальшого аналізу. Якщо є необхідність в більш докладному аналізі звітності, то проводиться детальний фінансовий аналіз, мета якого - більш докладно охарактеризувати результати діяльності підприємства за підсумками розглянутого звітного періоду, фінансове становище і перспективи зростання. Ступінь деталізації може залежати як від мети проведеного аналізу, так і від бажання аналітика. [9]

Наступна методика, яка буде розглянута, запропонована І.Т. Балабановим. З його точки зору, «рух будь-яких товарно-матеріальних цінностей, трудових і матеріальних ресурсів супроводжується утворенням і витрачанням грошових коштів, тому фінансовий стан господарюючого суб'єкта відображає всі сторони його виробничоторгової діяльності. » [11, с 207] Тому, для того, щоб дати повну оцінку фінансово-господарської діяльності потрібно проаналізувати прибутковість компанії, її кредитоспроможність, фінансову стійкість, ефективність використання капіталу, а також рівень самофінансування. За підсумками аналізу, фінансово-стійким можна вважати таке підприємство, яке не використовує невиправданої кредиторської заборгованості, веде раціональну кредитну

політику, а також здатне покрити кошти, вкладені в активи, за рахунок власного капіталу. Основним фактором автор цієї методики вважає правильність використання оборотних коштів. Отже, оскільки в Україні немає загальноприйнятого порядку проведення фінансового аналізу, вибір методики та інструментів його здійснення залежить від цілей аналізу, основними з яких є визначення потенціалу зростання підприємства, основних факторів, що впливають на фінансовий результат, фінансової стійкості та платоспроможності компанії. Об'єктивна оцінка ефективності господарської діяльності підприємства - це одна з найбільш складних проблем на сьогоднішній день. Як у вітчизняній, так і в зарубіжній науковій літературі описано безліч методів і підходів до оцінки ефективності компанії, серед яких можна виділити підхід Лоулор, підхід Куросави, спосіб міжфірмових порівнянь, бенчмаркінг і інші. Розглянемо ці підходи більш докладно.

Автор однієї з концепцій, Алан Лоулор, розглядає ефективність як міру виконання підприємства таких завдань як мета, економічність, результативність, ефективність, сумісність, а також прогресивні тенденції. Відповідно до цієї концепції, мети можна вважати досяжними, якщо величини сукупного капіталу досить для задоволення потреб організації. «Цей капітал називається загальним доходом (ТЕ):

ТЕ = Обсяг продажів - Вартість матеріалів = S - M [35] (2.1)

Отриманий дохід витрачається на покупку послуг, заробітну плату, інвестиції в постійний капітал, виплату податків, і при цьому залишається прибуток. » [35, с. 100]

Поняття економічності в даному випадку мається на увазі те, наскільки раціонально були використані наявні ресурси для виробництва необхідної продукції. воно дає можливість оцінити ступінь використання ресурсів в порівнянні з потенціалом підприємства. «З точки зору А. Лоулор, економічність показує, наскільки добре були ресурси були застосовані для виробництва реально необхідної продукції (послуг), і характеризує використання наявних потужностей. Вимірювання економічності виявляє

ставлення «вихід - вхід» і ступінь використання ресурсів у порівнянні з загальними потужностями (виробничим потенціалом). Введений ним коефіцієнт ефективності отримання прибутку показує, де ховається «неекономічність».

Прибуток / Вхід = коефіцієнт ефективності отримання прибутку [34] (2.2)

Оцінка результативності використовується для того, щоб порівняти справжні досягнення підприємства і можливі ситуації, як якщо б ресурси використовувалися більш ефективно.

За допомогою оцінки результативності здійснюється постановка мети досягнення певних результатів і використання потенціалу компанії.

Що стосується оцінки ефективності, то воно значно ширше й включає в себе два попередніх критерію. Тобто для того, щоб підвищити ефективність діяльності компанії, потрібно збільшити раціональність використання ресурсів у виробництві і збільшити ступінь реалізації запланованих показників. «Для підвищення ефективності необхідне зростання результативності (виходу) з одночасним поліпшенням використання наявних ресурсів. Показник ефективності може оцінюватися за допомогою наступних чотирьох базових коефіцієнтів:

• фактичне значення виходу, поділене на фактичне значення входу, - статускво;

• більш високе значення виходу, поділене на поточний фактичне значення входу;

• фактичне поточне значення виходу, поділене на більш низьке значення входу;

• максимальний вихід, поділений на мінімальний вхід, - більш високий рівень ефективності. » [34, с. 120]

Оскільки будь-які коефіцієнти можна проаналізувати лише в порівнянні, то в Відповідно до цієї концепції важливу роль відіграє порівнянність. В даному випадку, порівняння пропонується проводити на

трьох рівнях: порівняння поточних і цільових результатів, порівняння поточних і базових результатів, а також порівняння показників між підрозділами.

Останній критерій в цій концепції - це завдання досягнення прогресивних тенденцій. У цьому випадку порівняння базових і поточних показників аналізується для того, щоб зрозуміти наскільки швидко поліпшується або погіршується робота підприємства.

Рекомендується проводити вимірювання ефективності всередині підприємства хоча б на двох рівнях, перший з яких передбачає оцінку ефективності отримання загального доходу.

Чим вище загальний дохід, тим краще фінансовий стан організації. Вимірювання ефективності на вторинному рівні дає коефіцієнт використання ресурсів у порівнянні з повною вартістю всіх наявних ресурсів.

Крім цього підходу можна здійснювати аналіз ефективності порівнюючи відхилення результатів діяльності від результатів компаній-конкурентів або від встановлених стандартів і нормативів. Аналіз відхилень між нормою і фактичними результатами не завжди є точним, тому до вибору стандартів для порівняння потрібно підходити дуже ретельно.

«Типове межфірмове порівняння (МФС) проводиться тоді, коли підприємство порівнюється з галуззю, профіль якої отримано по представницької вибірці аналогічних організацій. Зазвичай аналізують показники приватних видів ефективності, фінансові коефіцієнти та інші загальні показники, наприклад, використані ресурси, виражені як відсоток від обсягу продажів, або акт ви, виражені як відсоток від вкладеного капіталу. » [35, с 100] Таким чином, можна проаналізувати наскільки фірма більш-менш ефективна, ніж аналогічні їй. Порівняння стає більш значущим, якщо можна встановити певний стандарт ефективності «вище середнього» в цілому по галузі.

Підхід доктора Кадзукі Куросави заснований на структурі підприємства. Згідно з його концепції, вимірювання ефективності

підприємства допомагає аналізувати минуле і спланувати нові види діяльності. Застосовуючи цю схему, можна отримати свого роду систему взаємопов'язаних індексів. Додану вартість в комбінації з різними фізичними факторами та іншими відповідними змінними можна також використовувати і вимір ефективності. Додана вартість на підприємстві може мати кілька виразів. Вибір потрібного з них залежить від цілей виробництва.

Один з найбільш сучасних методів оцінки ефективності бізнесу – це бенчмаркінг. Перш за все, бенчмаркінг є вимір характеристик виробленої продукції (або послуг, що надаються) і методів роботи в компанії для того, щоб порівняти з лідируючими по галузі компаніями. Така система порівняння стимулює вдосконалення внутрішніх аспектів діяльності та формування конкурентних переваг продукції, крім цього бенчмаркінг дає можливість попередити можливі проблеми підприємства.

Одна з відмінних рис і перевага бенчмаркінгу полягає в тому, що вінохоплює не тільки фінансові дані, але дає можливість порівняти підприємство з цілого комплексу показників, таких як якість і характеристики продукції, політика в області маркетингу і так далі. Бенчмаркінг можна швидше віднести до економічного, а не фінансового аналізу, так як він аналізує підприємство і його продукт в сукупності. Але для фінансового аналізу такий підхід можна вважати переважним, тому що він дає пояснення можливих проблем на підприємстві з різних точок зору. [34]

Бенчмаркінг забезпечує отримання інформації, що дозволяє порівнювати:

• фінансові показники;

• роботу персоналу за функціями, типу і розміщення;

• тривалість циклу розробки;

• показники в області якості і послуг

Бенчмаркінг дає можливість менеджменту організації зрозуміти суть і причини розбіжностей між поставленими цілями і поточним станом,

допомагає визначити слабкі сторони бізнесу, які потребують зміні, готує базу для рекомендацій і можливих поліпшень. Саме цей інструмент є одним з найбільш ефективних при прийнятті управлінських рішень. [34]

Більшість українських авторів для оцінки ефективності підприємства пропонують загальновідомі методи аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, найчастіше запозичені із зарубіжної практики, а саме: SWOT- аналіз, PEST - аналіз, матриці БКГ, Мак-Кінсі і так далі. Однак не так вже й часто у вітчизняній і зарубіжній літературі зустрічаються комплексні методики аналізу підприємства, які могли б застосовуватися в практиці оцінки ефективності. Всі вони мають різний ступінь повноти аналізованих чинників, хоча послідовність дій під час аналізу в цілому однакова.

Що стосується аналізу коефіцієнтів ефективності, то найбільш широке поширення набула модифікована факторна модель фірми «DuPont». Модель «DuPont» показує зв'язок між факторами, впливати на рентабельність. Призначення моделі - ідентифікувати фактори, що визначають ефективність функціонування підприємства, оцінити ступінь їх впливу і складаються тенденції в їх зміні і значущості. Дана модель виявляє найбільш важливий зв'язок між двома сторонами діяльності виробничої системи: підсумками господарської діяльності і результатами використання капіталу. Основна концепція, закладена в ній, полягає в тому, що рентабельність можна підвищувати, збільшуючи значення або коефіцієнта прибутковості, або коефіцієнта оборотності капіталу, або і того і іншого. показники рентабельності дозволяють судити, наскільки ефективно використовується вкладений капітал. Розрахунок рентабельності власного капіталу передбачає віднесення чистого прибутку до суми власного капіталу. Так як показник рентабельності характеризує ситуацію в цілому за рік, він повідомить про прибутковість власного капіталу за рік у відсотках. [34]

Для оцінки ефективності підприємства, то багато авторів роблять спроби також розрахувати інтегральний показник ефективності підприємства.

Одна з вітчизняних методик заснована на оцінці чотирьох групових показників або «Критеріїв ефективності» підприємства:

• ефективність виробничої діяльності, представленої такими показниками як фондовіддача, рентабельність товару, продуктивність праці;

• фінансове становище підприємства, що включає в себе деякі фінансові коефіцієнти;

• ефективність організації збуту і просування товару, що характеризується показниками рентабельності, завантаження виробничої потужності, ефективності реклами і так далі;

• конкурентоспроможність товару, що визначається за вищенаведеним методом.

Далі проводиться розрахунок критеріїв і самого показника ефективності за формулою середньозваженої арифметичної, причому вагові коефіцієнти визначаються експертним шляхом.

Отже, як вже було з'ясовано раніше, економічний аналіз є інструментом оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства та її ефективності. Він являє собою цілісний аналіз підприємства з різних точок зору. Існує безліч класифікацій і видів аналізу. Таким чином, економічний аналіз - це самостійна наукова категорія, яка є необхідним інструментом в управлінні підприємством. Він являє собою цілісний аналіз сфер діяльності підприємства з різних точок зору. Економічний аналіз на будь-якому підприємстві повинен відповідати ряду принципів, а також враховувати специфіку даного підприємства. Одним з найбільш важливих галузей в економічному аналізі вважається фінансовий, який дає можливість ефективність використання коштів для функціонування компанії. Оскільки в Україні немає єдиного методу оцінки фінансово-господарської діяльності,

найчастіше застосовуються методи, що мають популярність в іноземній практиці.

3 Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності ТОВ «ВАТЕК»

3.1 Характеристика підприємства – об’єкта дослідження

Як об'єкт аналізу було обрано одне з найбільш великих підприємств Сумська - ТОВ «ВАТЕК». Дане підприємство було засноване в 1994 році і здійснює свою діяльність протягом 24 років. Воно займається виробництвом різних моделей систем водоочищення, фільтруючих матеріалів і середовищ, оптовим та роздрібним продажем обладнання і матеріалів для водоочищення та водопідготовки, організацією шеф - монтажу устаткування.

У розглянутому 2017 році середньосписочна чисельність співробітників склала 15 людина, що на 6 осіб перевищує чисельність працівників 2016 року. Такий приріст пов'язаний з об'єднанням ТОВ «ВАТЕК» з іншою компанією групи - «Watercom». це об'єднання відбулося через конкуренції компаній всередині групи: виявилося, що компанії часто працюють з одними клієнтами в один час і змушені змагатися один з одним, в тому числі і за допомогою зниження цін, що дуже негативно позначалося на фінансовому результаті обох компаній. У зв'язку з цим було вирішено об'єднати 2 компанії в ТОВ «ВАТЕК», а «Watercom» перетворити в інжинірингову компанію всередині групи.

ТОВ «ВАТЕК» - підприємство групи компаній «Alfatek». У групі компаній також представлені виробниче підприємство «Аргелліт», що займається виготовленням фільтруючих середовищ для водоочищення та водопідготовки, інтернет магазин «Біоком», займається роздрібними і дрібнооптовими продажами обладнання для водоочищення на всій території України і країн СНД, інжинірингова компанія «Watercom», що виконує важливо промислові замовлення на виготовлення і установку устаткування для водоочищення, що займається конструюванням і складанням складного обладнання також в сфері очищення води.

Періодично склад групи компаній змінюється шляхом входу або виходу з нього інших компаній (так, наприклад, вельми відомий в Сумській області бренд «Містер фільтр» також був заснований і починав свою діяльність саме в цій групі компаній). Група компаній працює з виробниками багатьох країн Європи, США, Туреччиною, Китаєм і низкою інших.

Повне фірмове найменування Товариства: Товариство з обмеженою Відповідальністю «ВАТЕК».

Юридична адреса:

Україна, м. Суми, вул. Добровольна, будинок 3, будова 2.

Телефон:+38 (800) 900-89-55.

Директором підприємства є Лантушенко Антон Вікторович. Структура управління підприємством лінійно-функціональна. Для того, щоб дати загальну характеристику підприємству з точки зору фінансово-господарської діяльності в цьому розділі буде використаний один з інструментів стратегічного менеджменту - SWOT-аналіз. Незважаючи на те, що даний вид аналізу поширений в менеджменті, він нерідко застосовується для характеристик фінансово-господарської діяльності та інших аспектів. Його сутність полягає в аналізі факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх, які впливають на об'єкт дослідження.

Елементами аналізу виступають слабкі і сильні сторони об'єкта дослідження, а також його можливості та загрози, які об'єднуються в єдину матрицю і, за тим, аналізуються. [5]

Для того, щоб більш повно представити інформацію про сильні та слабкі сторони підприємства, необхідно з'ясувати чи здатне підприємство своєчасно і в повному обсязі погашати свої зобов'язання за допомогою аналізу платоспроможності підприємства (таб.3.1).

Таблиця 3.1 - Динаміка ліквідності ТОВ «ВАТЕК» за період 2016 – 2017 рр. (тис. грн.)

Група активу	2016	2017	Група пасиву	2016	2017
А1, найбільш ліквідні активи	234568	380448	П1 найбільш термінові зобовязання	745847	709056
А2 швидко реалізуємі активи	301886	473884	П2 короткострокові пасиви	512165	551758
А3 повільно реалізуємі активи	1148145	863557	П3довгострокові пасиви	0	59830
А4 важко реалізуємі активи	5488235	6408617	П4 постійні пасиви	5168975	6805862
Валюта балансу	7172834	8126506	Валюта балансу	7172834	8126506

За підсумками 2016 року співвідношення активів і пасивів за ступенем ліквідності було наступним:

А1 <П1 (!)

А2 <П2 (!)

А3> П3

А4> П4 (!)

В кінці 2017 року співвідношення активів і пасивів за ступенем ліквідності мали такий вигляд:

А1 <П1 (!)

А2 <П2 (!)

А3> П3

А4 <П4

За результатами, наведеними в таблиці, і показаним вище співвідношенням активів і пасивів можна зробити висновок про те, що ні в 2016, ні в 2017 році баланс ТОВ «ВАТЕК» не ліквідним.

Протягом 2016 і 2017 років для покриття короткострокових пасивів у підприємства було недостатньо швидко реалізованих активів - короткострокової дебіторської заборгованості.

«При аналізі фінансової стійкості в першу чергу треба виявити фактори, які надають на неї вплив. До зовнішніх факторів належать:

• платоспроможність покупців;

• загальний рівень розвитку ринку і технологій;

• економічна і фінансова політика держави;

• політика Центрального банку; рівень конкуренції на ринку;

• курси валют і т.д.

До внутрішніх факторів для аналізу фінансової стійкості підприємства відносяться:

• галузь;

• склад і структура виробленого товару / послуг;

• обсяг і структура витрат; технологія виробництва;

• рівень оптимізації бізнес-процесів і т.д. та інші фактори фінансової стійкості. » [39]

Проаналізуємо фінансову стійкість ТОВ «ВАТЕК» (таб. 3.2).

Таблиця 3.2 - Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «ВАТЕК» в 2016-2017 рр. (тис.грн.)

№	Показники	2016	2017	Відхилення
1	Власний капітал підприємства	5914822	6805862	891040
2	Позаобігові активи	5488235	6408617	920382
3	Власні обігові кошти для формування запасів (ВОК)	426587	397242	-29342
4	Довгострокові зобов’язання	0	59830	59830
5	Власні та довгострокові джерела формування запасів(ВДД)	426587	457075	30488
6	Короткострокові заємні засоби	0	0	0
7	Загальні джерела формування запасів(ЗД)	426587	457075	30488
8	Запси, включаючи ПДВ	692925	730542	37617
9	Надлишок (недостача)ВОК	-266338	-333397	-67059
10	Надлишок (недостача)ВДД	-266338	-273467	-7129
11	Надлишок (недостача)ЗД	-266338	-273467	-7129

За результатами таблиці можна зробити висновок про те, що в 2016 та 2017 років роках підприємство зазнавало недолік у власних оборотних коштах для формування запасів, загальних джерелах формування запасів і власних довгострокових джерелах формування запасів. Три ці величини більше суми запасів, що говорить про порушення платоспроможності.

Для аналізу ділової активності використовуються як абсолютні вартісні, так і відносні показники. В процесі короткого аналізу ділової активності підприємства «ВАТЕК» були використані найбільш популярні показники (таб. 3.3).

Таблиця 3.3 - Динаміка коефіцієнтів ділової активності ТОВ «ВАТЕК» за 2016 - 2017 рр. (тис. грн.)

№	Показники	2016	2017	Віджхилення	
1	Виручка від прдажу товарів	4762381	5095643	333262	7%
2	Середньорічна величина обігових засобів	1435237	1701244	265986,50	19%
3	Коеф. оборотності	3,318	2,995	-0,32	-10%
4	Тривалість одного оберту	110,00	121,86	11,86	11%
5	Коеф. закріплення	0,3014	0,3339	0,03	11%

За аналізований період виручка від основної діяльності на підприємстві зросла на 7% в порівнянні з попереднім роком і склала 5 095,643 тис.грн.. середньорічна величина власних оборотних коштів істотно зменшилася в тому числі за рахунок здійснених довгострокових фінансових вкладень.

На думку багатьох авторів, саме показники рентабельності є комплексними показниками ефективності підприємства. Розглянемо динаміку деяких коефіцієнтів рентабельності господарської діяльності ТОВ «ВАТЕК» (таб. 3.4).

Таблиця 3.4 - Динаміка коефіцієнтів рентабельності господарської діяльності ТОВ «ВАТЕК» за 2016 -2017 рр.

№	Показники	2016	2017	Відхилення
Вихыді дані, грн.				
1	Величина активів	7172834	8126506	953672
2	Виручка	4762381	5095643	333262

3	Власний капітал	5914822	6805862	891040
4	Прибуток від продажу	1158454	1248172	89718
5	Чистий прибуток	1420179	1191701	-228578
Коеф. рентабельності, %				
6	Рентабельність активів	20%	15%	-5%
7	Рентабельність продаж	24%	24%	0%
8	Рентабельність власного капіталу	24%	18%	-7?

На підставі розрахунків, наведених у таблиці за підсумками аналізованого періоду можна спостерігати зниження рентабельності активів підприємства на 5% в порівнянні з базовим періодом. Виходячи з цього можна зробити висновок про те, що використання активів стало менше ефективним за рахунок зниження чистого прибутку і оборотності активів. Зміна рентабельності продажів в порівнянні з базовим роком не змінилося і склало 24%. Крім цього, знизилася і рентабельність власного капіталу на 7% за рахунок зниження прибутку. Усе це говорить про зниження ефективності підприємства за аналізований рік.

Узагальнивши все результати, представлені вище, можна виділити слабкі та сильні сторони розглянутого підприємства, а також назвати основні можливості розвитку і загрози (таб. 3.5).

Таблиця 3.5 - SWOT-аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ВАТЕК»

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
1. Значна частка ринку; 2. Велика питома вага власного капіталу (на основі аналізу структури джерел фінансування підприємства); 3. Відсутність як короткострокових, так і довгострокових позикових коштів (на підставі бухгалтерського балансу); 4. Зниження дебіторської заборгованості (на підставі бухгалтерського балансу); 5. Зниження короткострокової кредиторської заборгованості;	1. Недостатня забезпеченість підприємства власними оборотними засобами (на підставі показника СОС за період); 2. Порушення латоспроможності підприємства (на основі аналізу ліквідності бухгалтерського балансу); 3. Не досить стійке фінансове стан (на основі даних таблиці); 4. Зниження оборотності основних засобів (на підставі до оборотності); 5. Зниження чистого прибутку (на осн. показ. ПП); 6. Менш ефективне використання активів в порівнянні з базисним періодом (на основі показника рентабельності активів);

Можливий розвиток (О)	Загрози розвитку (Т)
1. Подальше зростання оборотності оборотних коштів за рахунок збільшення частки ринку; 2. Подальше підвищення показників рентабельності; 3. Покриття дефіциту власних оборотних коштів; 4. Підвищення ліквідності і зниження ризику неплатоспроможності.	1. Падіння ринку водоочищення в Україні і, як наслідок, зниження виручки і погіршення інших показників; 2. Посилення залежності від кредиторів; 3. Підвищення ризику втрати платоспроможності; 4. Збільшення дефіциту в коштах формування запасів.

Як можна побачити з наведеної вище матриці-SWOT, ТОВ «ВАТЕК» має ряд переваг, завдяки яким воно успішно функціонує протягом довгого часу і нарощує частку ринку покращуючи свої позиції. Однак є і слабкі сторони, що створюють загрози для даного підприємства в майбутньому, які, в кінцевому підсумку, можуть привести до істотного погіршення фінансового становища і зниження ефективності підприємства.

Підприємство повинно використовувати свої можливості для зниження своїх ризиків за рахунок нарощування частки ринку, обсягів реалізації та можливої економії на комерційних і управлінських витратах.

3.2 Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ВАТЕК»

Система показників повинна давати можливість отримати повну інформацію про реальні процеси і фактори, що впливають на господарську діяльність, при цьому кількість показників має бути оптимальним для того, щоб отримати об'єктивну інформацію про реальний фінансовий стан компанії, а також мати можливість прогнозувати зміни на майбутні періоди. Варто зазначити, що оцінка діяльності компанії проводиться на основі показників минулих періодів і це істотно ускладнює можливість прогнозування. Але, незважаючи на це, аналіз все ж повинен бути орієнтований на майбутнє, так як його результати безпосередньо впливають на якість прийнятих управлінських рішень.

Для того, щоб упорядкувати ці показники, можна розбити їх на кілька груп, показаних на рис. 3.1.

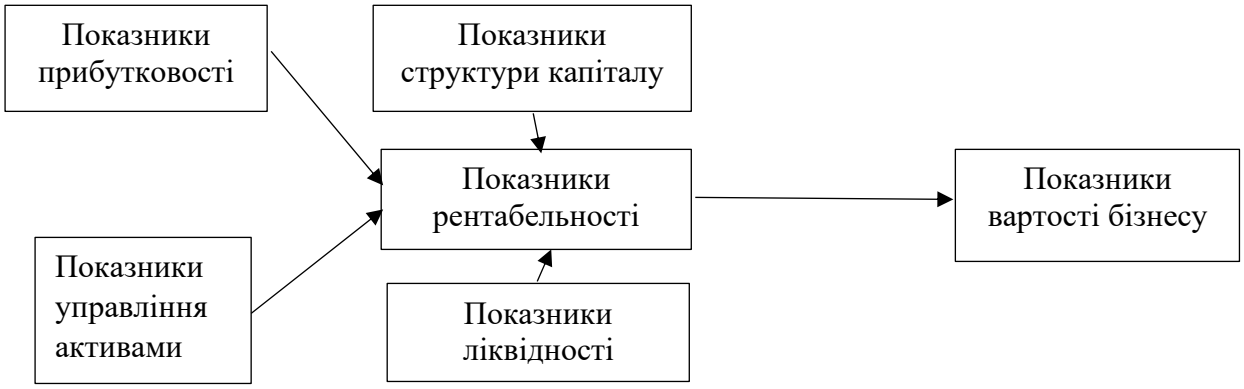

Рис. 3.1 Структура показників виробночо-фінансового потенціалу підприємства.

1. Коефіцієнт валового прибутку показує частку валового прибутку у виручці підприємства.

До ВП = Валовий прибуток / Виручка [20] (3.1)

Варто зазначити, що валовий прибуток залежить від багатьох факторів, таких як ціни на продукцію і сировину, обсяг продажів, а також собівартість виробленої продукції, тому зміна цього показника варто аналізувати з урахуванням цих факторів. оскільки компанія прагне покрити свої витрати і отримати прибуток саме за рахунок валового прибутку, то за цим показником можна також судити про якість менеджменту компанії, його здатності управляти витратами на виробництво. Чим вище коефіцієнт валового прибутку, тим успішніше здійснюється управління витратами на підприємстві.

До ВП 2015 = (1 255 723/3 236 202) * 100% = 39%

До ВП 2016 = (1 913 878/4 762 381) * 100% = 40,19%

До ВП 2017 = (2 081 759/5 095 643) * 100% = 40,85%

Аналізуючи коефіцієнти валового прибутку ТОВ «ВАТЕК» 2015 року, 2016 і 2017 років, можна простежити позитивну тенденцію: даний показник протягом розглянутих років збільшується, хоча і не значно. Це говорить про те, що в 2016 році частка чистого прибутку в виручці, склала 40,19%, а в 2017

- майже 41%. Збільшення показника свідчить про тому, що в порівнянні з базисним періодом (2016) підприємство з великим успіхом здійснює управління своїми витратами, хоча зміна не можна вважати значним.

2. Коефіцієнт зміни валових продажів. За своєю суттю цей показник не відносяться безпосередньо до показників прибутковості, він лише показує зростання продажів з точки зору потенційне джерело отримання прибутку. Цей коефіцієнт показує наскільки по відношенню до величини обсягу продажів попереднього періоду змінився обсяг продажів в поточному періоді. Формула для розрахунку цього показника наступна:

До вим. ВП = (Виручка за тек. Рік - Виручка за минулий рік) / Виручка за минулий рік [30] (3.2)

Значення коефіцієнта зміни валових продажів в ТОВ «ВАТЕК» за аналізовані періоди склали:

До вим. ВП 2015 = ((3 236 202 - 3 091 435) / 3 091 435) * 100% = 5%

До вим. ВП 2016 = ((4 762 381- 3 236 202) / 3 236 202) * 100% = 47%

До вим. ВП 2017 = ((5095643 - 4762381) / 4762381) * 100% = 6,9%

Коефіцієнт зміни валових продажів за підсумками 2016 року склав 47%, а в 2017 році - 6,9%. Це означає що по відношенню до величини обсягу продажів попереднього періоду (2015) обсяг продажів в поточному періоді (2017) змінився майже на 7%. Продажі збільшилися, хоча і не так сильно, як в період з 2015 по 2016 рік, але навіть таке збільшення можна вважати позитивною тенденцією.

3. Коефіцієнт операційного прибутку (EBIT-маржа). цей коефіцієнт розраховується за наступною формулою:

До опер.пріб. = EBIT (або операційний прибуток) / Виручка від реалізації [18] (3.3)

Коефіцієнт операційного прибутку показує, на скільки ефективна основна діяльність підприємства, але без урахування фінансових операцій і податку на прибуток. Варто відзначити, що в чисельнику може використовуватися як показник EBIT, так і операційна прибуток. Якщо

підприємство хоче врахувати фінансовий результат від неосновної діяльності, такий як прибуток або збиток від продажу власних коштів та інші, то застосовується перший показник. Відносно даного підприємства буде використаний показник EBIT, з метою аналізу ефективності основної діяльності.

До опер.пріб. 2015 = (991 509/3 236 202) * 100% = 31%

До опер.пріб. 2016 = (1 767 669/4 762 381) * 100% = 37%

До опер.пріб. 2017 = (1564254,00 / 5095643,00) * 100% = 30,7%

З точки зору коефіцієнта операційного прибутку, ефективність основної діяльності підприємства в період з 2015 року по 2016 зросла на 6%. За 2017 рік спостерігається зменшення цього показника на 6,3%. Іншими словами, рентабельність компанії, після вирахування відсотків по кредиту і податку на прибуток, склала 30,7% в звітному році, тобто таку частину виручки підприємства склав прибуток до виплати відсотків і податку на прибуток. Незважаючи на те, що коефіцієнт операційного прибутку досить високий для успішного функціонування, ефективність діяльності була знижена. У разі, якщо така тенденція буде простежуватися і в наступних періодах, то вона може стати сигналом про серйозні проблеми.

4. Коефіцієнт чистого прибутку (прибутковість продажів)

До ЧП = Чистий прибуток / Виручка від реалізації [18] (3.4)

Цей показник можна вважати підсумковою характеристикою діяльності компанії. Він показує на скільки ефективно функціонував весь управлінський механізм компанії. Дуже часто коефіцієнт прибутковості продажів використовується власниками компанії, оскільки він дає можливість швидко оцінити основні зміни в погану або хорошу сторону.

Значення коефіцієнта чистого прибутку в ТОВ «ВАТЕК» за аналізовані періоди склали:

До ПП 2015 = (757 931/3 236 202) * 100% = 23%

До ПП 2016 = (1 420 279/4 762 381) * 100% = 30%

До ПП 2017 = (1 191 701/5 095 643) * 100% = 23,3%

Оскільки цей показник виражає величину рентабельності продажів підприємства за певний звітний період, то можна зробити висновок, що рентабельність основної діяльності компанії в 2016 році в порівнянні з попереднім збільшилася на 7%, у 2017 році послідувало зниження до рівня 2015 року. Таким чином, в аналізованому періоді величина чистого прибутку в складі виручки склала 23,3%, що також вважається негативною тенденцією і говорить про зниження ефективності підприємства в цілому.

Розглянемо основні показники ліквідності. «Показники ліквідності покликані продемонструвати ступінь платоспроможності компанії за короткостроковими боргами. Сенс цих показників полягає в порівнянні значення поточних заборгованостей підприємства та його оборотних коштів, які повинні забезпечити погашення цих заборгованостей. » [30]

1. Коефіцієнт швидкої ліквідності. Суть цього показника полягає в оцінці можливості погашення поточних зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних активів, тобто грошових коштів, цінних паперів і дебіторської заборгованості.

До швидкої ликв. = (ДС + Ринкові ЦБ + ДЗ) /Поточні зобов'язання [30](3.5)

Для правильної оцінки цього показника потрібно проаналізувати якість дебіторської заборгованості та цінних паперів, так як в їх числі можу бути сумнівні або безнадійні борги, а також цінні папери, від продажу яких організація може потерпіти збиток.

До швидкої ликв. 2015 = 432 159/1 044 028 = 0,4139

До швидкої ликв. 2016 = 985 008/1 258 012 = 0,783

До швидкої ликв. 2017 = 930 203/1 260 814 = 0,7378

Таким чином, в кінці 2016 року підприємство здатне було погасити більшу частину поточних зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних активів, а саме 78,3%. Іншими словами, на 1 карбованець поточних зобов'язань доводилося 78,3 коп. найбільш ліквідних активів, таких якг рошові кошти та

дебіторська заборгованість. У 2017 році цей показник знизився і склав 0,7378. Таким чином за рахунок найбільш ліквідних активів підприємство могло погасити майже 74% поточних зобов'язань. У різній літературі наводяться різні оптимальні значення даного показника від 0,6 до 1. У будь-якому випадку підприємству варто підвищувати рівень ліквідності за рахунок нарощування власних оборотних коштів і інших заходів.

2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності - показник, який враховує той факт, що дебіторська заборгованість може бути погашена в термін. Вона розраховується за формулою:

До абс.лікв. = (ДС + Ринкові ЦБ) / Поточні зобов'язання [23] (3.6)

Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах ТОВ «АТЕК» становить 14% або більше трьохсот мільйонів рублів. При необхідності вона може бути не погашена в термін, що істотно може відбитися на платоспроможності підприємства. З огляду на величину дебіторської заборгованості в складі найбільш ліквідних активів, розрахуємо коефіцієнт абсолютної ліквідності підприємства:

До абс.лікв 2015 = 99 362/1 044 028 = 0,09517

До абс.лікв 2016 = 234 568/1 258 012 = 0,1865

До абс.лікв 2017 = 380 448/1 260 814 = 0,3017

Таким чином, за рахунок грошових коштів підприємство в 2016 році мало можливість погасити 18,65% своїх поточних зобов'язань, в 2017 році - 30,17%. Нормою вважається значення від 0,1 до 0,7. Враховуючи також те, що далеко не кожне підприємство має можливість досягти нормативу по даному показнику і позитивну тенденцію до збільшення цього показника, можна вважати цей результат задовільним.

3. Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття). Він розраховується як відношення поточних активів до поточних зобов'язань. Цей коефіцієнт показує на скільки власники поточних боргових зобов'язань компанії захищені від відмови від платежу.

Іншими словами - здатність компанії погасити поточні зобов'язання лише за рахунок оборотних активів. Чим вище коефіцієнт поточної ліквідності, тим краще позиції кредиторів, проте це теж не зовсім однозначно. Високе значення показника може говорити про недостатню ефективність менеджменту організації, так як можливо, у компанії є надлишкові товарно-матеріальні запаси і грошові кошти, або менеджмент веде безграмотну кредитну політику, яка провокує появу безнадійних боргів. Формула для розрахунку коефіцієнта поточної ліквідності за групами активів і пасивів виглядає наступним чином:

До поточної лікв. = (А1 + А2 + А3) / (П1 + П2) [23] (3.7)

Розрахуємо коефіцієнт поточної ліквідності для аналізованого підприємства:

До поточної лікв. 2015 = (99362+302922+ 783 632) / (707 857+ 1 044 028) = 0,68

До поточної лікв. 2016 = (234568+301886+1148145) / (745847 + 1258012) = 0,84

До поточної лікв. 2017 = (380448+473884+ 863 557) / (709 056 + 551 758) = 1,36

За підсумками 2016 року, організація була здатна погасити поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів лише на 84%, тобто на 1 рубль короткострокових зобов'язань припадає 84 копійки оборотних активів. У 2017 році цей показник істотно збільшився і склав 1,36, тобто за рахунок оборотних активів підприємство мало можливість повністю погасити свої поточні зобов'язання. Якщо порівнювати цю величину з нормативної, то мінімальне значення коефіцієнта поточної ліквідності становить 1,5. В Відповідно до цього, можна зробити висновок про деяке нестачі оборотних активів в компанії. Якщо тенденція до збільшення величини показника збережеться в наступних періодах, то у підприємства є можливість досягти оптимального рівня оборотних активів по відношенню до поточних зобов'язань.

Наступним важливим елементом фінансового аналізу є розрахунок показників рентабельності, які дають оцінку прибутковості використання активів компанії. «Дана група показників формується в залежності від фокусу інтересу керівника: його може цікавити ефективність використання оборотних коштів, основних активів, власного капіталу і т.д. Виходячи з цілей аналізу, формуються компоненти показника: величина прибутку (чиста або операційна) і величина активу або капіталу, які породжують цю прибуток. » [20]

1. Рентабельність власного капіталу (Return on equity) дає можливість оцінити ефективність використання власних джерел фінансування.

РентабельністьСК=Чистийприбуток/Середньорічнавеличина СК[20](3.8)

Чим вище показник рентабельності власного капіталу, тим вище ефективністьйого використання.

Рентабельність СК 2015 = (757 931 / ((4 760 309 + 4 135 279) / 2))) * 100% = 17,04%

Рентабельність СК 2016 = (1 420 279 / ((4 760 309 + 5 914 822) / 2))) * 100% = 26,61%

Рентабельність СК 2017 = (1 191 701 / ((5914822,00 + 6805862) / 2))) * 100% = 18,73%

Відповідно до розрахунків, наведеними вище, рентабельність власного капіталу в ТОВ «ВАТЕК» знизилася в порівнянні з базисним періодом на 7,88%, тобто частка чистого прибутку у власних джерелах фінансування зменшилася і склала 18,73%. Оптимальне значення даного показника для кожної галузі і підприємства має свій рівень, тому доцільно порівнювати дані звітного періоду з базисним, або середньою ставкою банківського відсотка. В даному підприємстві, як уже було сказано раніше, збільшилася, що говорить про збільшення ефективності використання власних джерел фінансування. [19]

2. Рентабельність капіталу, що використовується (рентабельність чистих активів, Return on capital employed). Сенс цього показника полягає в

аналізі ефективності використання капіталу компанії. Під капіталом тут розуміється зазначена в балансі сума власного капіталу і довгострокових зобов'язань. Іншими словами, рентабельність чистих активів показує наскільки ефективно був використаний кожен рубль вкладених коштів.

ROCE = (Чистий прибуток + Процентні платежі * (1 - Ставка податку)) / Середньорічна величина чистих активів [23] (3.9)

Чисті активи, в даному випадку - це різниця між сумарними активами і поточними зобов'язаннями.

З огляду на той факт, що у аналізованого підприємства відсутні як короткострокові, так і довгострокові позикові кошти, розрахуємо рентабельність чистих активів:

ROCE 2015 = (757 931/4 447 794) * 100% = 17,04%

ROCE 2016 = (1 420 279/5 337 565,5) * 100% = 26,61%

ROCE 2017 = (1 191 701/6 360 342) * 100% = 18,74%

У даного показника, як і у деяких інших представлених вище, простежується негативна тенденція - ефективність задіяного капіталу знизилася в 2017 році на 7,87%. Чим вище цей показник, тим ефективніше використовуються вкладені у виробництво кошти, проте його зайва мінливість може позначатися негативно на репутації підприємства. З огляду на відсутність замінити засобів у підприємства, використання даного показника може не дати найбільш точної інформації, тому при прийнятті тих чи інших управлінських рішень важливо використовувати правильно підібрану систему показників.

3. Рентабельність активів (Return on assets). Цей показник дає інформацію про те, скільки рублів чистого прибутку дає 1 грн. вкладених коштів, але при цьому не враховуються процентні платежі власникам як власного, так і позикового капіталу.

ROA = Чистий прибуток /Середньорічна вартість активів [15](3.10)

Розрахуємо віддачу від використання сукупної величини активів ТОВ «ВАТЕК»:

ROA 2015 = 757 931 / ((4 682 415 + 5 804 337) / 2) = 0,1447

ROA 2016 = 1 420 279 / ((5 804 337 + 7 172 834) / 2) = 0,2189

ROA 2017 = 1 191 701 / ((7 172 834 + 8 126 506) / 2) = 0,1558

Таким чином з кожного вкладеного рубля активів підприємство в 2016 році віддача у вигляді прибутку становила 21 копійку, в 2017 році спостерігалося зниження і цей показник склав 15,58 копійок. Також, як і для раніше описаних показників, для рентабельності активів немає єдиного нормативного показника, тому доцільно порівнювати кілька звітних періодів. Величина рентабельності активів в порівнянні з базисним роком зменшилася, що також варто вважати негативною тенденцією і з урахуванням інших показників робити висновки про причини змін.

Ще один елемент аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства – це аналіз структури капіталу, який дає можливість оцінити ризик банкрутства в зв'язку з залученням довгострокових позикових коштів. Чим вище частка довгострокових зобов'язань компанії, тим вище ризик банкрутства, тому показники структури капіталу важливі перш всього для кредиторів, як потенційних, так і вже існуючих. Однак протягом аналізованих періодів, ТОВ «ВАТЕК" не вдавався до використання довгострокових джерел фінансування своєї діяльності. Виходячи з цього можна робити висновок про істотне зниження ризику банкрутства в цілому.

Якщо говорити про діагностику показників проблем компанії, то для цих цілей складається оперативна звітність до закриття періоду в бухгалтерському обліку. Незважаючи на то, що вона являє собою неповні дані, з неї можна виділити індикатори, які свідчать про назріваючих проблемах.

Для того, щоб знизити ризик втрати платоспроможності, керівництву підприємства слід контролювати показники ліквідності. У разі, якщо

недостатньо даних для їх розрахунку або з метою економії часу, розраховується грошова позиція. Вона визначається по формулою:

ДП = ДС поч. дня (тиж., міс.) + Зарахування ДС - Списання ДС. [17](3.11)

Цей показник можна вважати сигналом проблеми, якщо має місце ситуація касового розриву, тобто коли цей показник негативний. Якщо протягом довгого часу грошова позиція негативна, то у підприємства є стійка проблема з платоспроможністю. [17] У разі, якщо це планове значення істотно нижче фактичного, то можна говорити про сезонність діяльності, високої рентабельності, а також грамотній політиці у відносинах з дебіторами і кредиторами. Крім цього такий збіг обставин може говорити про відсутність планів розвитку. Рекомендацією в такому випадку може послужити розміщення вільних грошових коштів на депозиті в банку або інвестування в новий проект.

В наслідок того, що у відкритому доступі є тільки підсумкова інформація про залишки грошових коштів на кінець періоду, розрахунок грошової позиції для розглянутого підприємства не представляється можливим.

Ще один з основних ризиків компанії - це ризик втрати ліквідності. Найчастіше він пов'язаний з тим, що компанія неграмотно вкладає кошти в оборотний капітал. Для того щоб підтримувати ліквідність на нормальному рівні, слід звертати увагу на коефіцієнти покриття робочого капіталу виручкою, робочий капітал і операційний цикл.

1. Робочий капітал (власні оборотні кошти). Цей показник вже був розглянутий раніше, але варто відзначити, що він повинен бути порівнянний з виручкою. Його можна вважати сигналом про проблему, якщо його значення менше 1. Нарощувати робочий капітал доцільно тільки тоді, коли підприємство нарощує частку ринку.

До покриття РК виручкою = Виручка від реалізації / РК [20] (3.12)

Для аналізованого підприємства коефіцієнт покриття робочого капіталу виручкою за періоди склав:

До покриття РК виручкою 2015 = 3 236 202/141 888 = 22,8

До покриття РК виручкою 2016 = 4 762 381/426 587 = 11,16

До покриття РК виручкою 2017 = 5 095 643/457 075 = 11,15

Ступінь покриття власних оборотних коштів за звітний період майже не змінилася в порівнянні з 2016 роком і склала 11,15. Значення даного показника залишається в межах норми. Раніше було з'ясовано, що аналізоване підприємство відчуває нестачу у власних оборотних коштах і продовжує збільшувати частку на російському ринку, тому нарощування робочого капіталу має сенс.

2. Операційний цикл. Під цим показником розуміється час, протягом якого грошові кошти задіяні в роботі компанії і недоступні для використання (таб. 3.6).

Операційний цикл = ΣОборачіваемость поточних активів - ΣОборачіваемость поточних зобов'язань [20] (3.13)

Таблиця 3.6 - Розрахунок операційного та фінансового циклів.

Показники	2015	2016	2017
Середній строк оберту запасів (днів)	112	89	89
Середній строк оберту дебіторської заборгованості (днів)	37,5	41,5	46,5
Середній строк оберту кредиторської заборгованості (днів)	120,1	96	89,23
Тривалість операційного циклу (днів)	149,5	130,5	135,6
Тривалість фінансового циклу (днів)	29,5	34,5	46,37

В даному випадку, сигналом проблем в компанії вважаються різкі коливання значення операційного циклу. Можливі причини цього - зниження виручки в поточному періоді, збільшення терміну повернення дебіторської заборгованості, а також ряд інших. детальний аналіз цього показника дає можливість виявити проблеми в роботі функціональних елементів підприємства. Якщо говорити про операційний і фінансовий циклах, який розглядається, то вони збільшилися в порівнянні з базисним, тобто збільшився період, протягом якого грошові кошти відвернені з обороту і недоступні для використання. Незважаючи на те що зміна становить в цілому

5 і 12 днів відповідно, підприємству варто прагнути до стабільнішим змін цих показників можливо за рахунок перегляду політики в відношенні дебіторів, а також в управлінні кредиторською заборгованістю.

Таким чином, існує безліч методів і критеріїв оцінки фінансового стану, як і індикаторів проблем підприємства. Очевидно, що в цьому розділі була розглянута лише мала частина тих показників, які застосовуються на практиці, проте досвідчені аналітики радять керівникам користуватися цим набором показників для самостійного контролю погіршень або поліпшень фінансового стану. Якщо казати в цілому про підприємство «ВАТЕК», то воно за багатьма позиціями його фінансова ефективність в порівняно з минулим роком погіршилася. Незважаючи на негативну динаміку таких показників як чистий прибуток, рентабельність та інших, підприємство все ще прибутково і прагне наростити частку ринку. Однак, в разі, якщо така тенденція збережеться, компанія може остаточно втратити свою стійкість. У цьому параграфі було розглянуто найбільш прийнятні заходи, які може зробити дана організація.

ВИСНОВОК

У даній роботі була розглянута одна з найбільш актуальних проблем вітчизняних підприємств - оцінка і підвищення ефективності виробничого потенціалу. Рішення даної проблеми є запорукою успіху розвитку підприємства, зміцнення його позицій на ринку, а також досягнення головної мети комерційних підприємств - отримання і максимізація прибутку. Рішення даної проблеми багато в чому залежить від чіткого і ефективного планування діяльності підприємства, систематичного збору інформації про становище і ситуації на ринку, можливостях і перспективах з тим, щоб знайти резерви для поліпшення фінансового стану і забезпечити компанії фінансову стійкість.

Підвищення ефективності насамперед має на увазі оптимізацію фінансових результатів діяльності, тому завдання будь-якого управлінця - з'ясувати які дії привели до тієї чи іншої ситуації і прийняти відповідне рішення, яке повинно відповідати цілям компанії. Ухвалення управлінського рішення повинно бути обґрунтованим і гуртуватися на реальних фактах. Важливу роль при цьому відіграє економічний, і, зокрема, фінансовий аналіз господарської діяльності, що дозволяє об'єктивно оцінювати результати та ефективність діяльності підприємства в цілому, а також його структурних підрозділів, визначати вплив різних зовнішніх і внутрішніх факторів на основні показники діяльності підприємства, а також формувати основу його фінансової політики.

Мета дослідження, а саме проведення загального аналізу об'єкта дослідження – ТОВ «ВАТЕК», була досягнута за допомогою вирішення наступних завдань:

- Були вивчені теоретичні основи ефективності діяльності підприємства, її сутність, цілі, завдання, а також методи її аналізу та оцінки;
- Розглянуто основні інструменти, методи і прийоми аналізу ефективності діяльності підприємства;

• Розглянуто основні інструменти, методи і прийоми аналізу ефективності діяльності підприємства;

• проведено аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства за обраними показниками;

• дана оцінка ефективності обраного підприємства та визначено основні напрямки підвищення ефективності діяльності.

Таким чином, в процесі дослідження підприємства були виявлені сильні і слабкі боку, а також загрози та основні можливості подальшого розвитку підприємства. Крім цього було виявлено ряд проблем, пов'язаних з фінансово-господарською діяльністю. Було виявлено, що в порівнянні з попереднім роком, в 2017 році ефективність підприємства знизилася. У зв'язку з цим були дані основні рекомендації щодо підвищення фінансової ефективності підприємства, які полягають перш за все у збільшенні оборотності активів підприємства, зниженні нестачі джерел фінансування запасів, а також зміні політики щодо дебіторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Атлас М. С. Питання про практичний зміст економічних понять / М. С. Атлас, К. Н. Лебедєва // Вісник Фінансовій академії. – 2010. – № 3 (15). – С. 6–16.

2. Арєф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Арєф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7(85) – С. 71–76.

3. Абалкин Л.І. Диалектика соцеалестической еуономики / Л.И.Абалкин. – М.:Місль, 1981. – 351 с.

4. Апарова О.В. Формування портфеля інвестицій для забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних телекомунікаційних підприємств / О.В. Апарова, Ж.В. Кудрицька // Економіка. Менеджмент. Бізнес. - 2014.- 2(10). - С. 72-77.

5. Бойківська Г.М. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу переробних підприємств системи АПК : моногр. / Г.М. Бойківська. – Тернопіль : Крок, 2012. – 238 с

6. Бойківська Г.М Закономірності, характеристики та фактори формування виробничого потенціалу підприємства [Електронний ресурс]/ Бойківська Г.М //Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського – 2015. Режим доступу: http://globalnational.in.ua/archive/4-2015/63.pdf

7. Бабан Т. О. Застосування категорії "потенціал" у сучасних економічних дослідженнях [Елект- ронний ресурс] / Т. О. Бабан // Вісн. Харків. нац. техн. ун-ту ім. П. Василенка. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/09.pdf

8. Білоусько Н. Л. Вплив забезпеченості основними засобами на економічну ефективність підприємства / Н. Л. Білоусько // Економіка & держава. – 2013. – № 4. – С. 84–87.

9. Бурдейна Л.В. Вплив галузевих особливостей деревообробних підприємств на організацію та методику обліку виробничих запасів / Л. В. Бурдейна // Збірник наукових праць. Економічні науки. – Чернівці, 2013. – Вип. 9. – С. 422 – 429.

10. Босак І.П. Інформаційне забезпечення управління підприємством: економічний аспект / І.П. Босак, Є.М. Палига // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 193–195.

11. Бурдейна Л.В. Сучасний стан обліку та оцінки виробничих запасів / Л. В. Бурдейна // Економіка України в умовах сучасних геополітичних трансформацій : матеріали всеукраїнської науковопрактичної конференції (21-22 травня 2015 р.). – Львів, 2015. – С. 9-11.

12. Богомолов, В.А. Антикризисное регулирование экономики. Теория и практика [Текст]: учебное пособие / В. А. Богомолов, А. В. Богомолова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 271 с. - ISBN 5-238-00476-1.

13. Воронкова, А.Э. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия [Текст] / А.Э. Воронкова, В.Н. Пономарёв, Г.И. Дибнис. – К. : Техника, 2010. – 152 с.

14. Войцеховська Ю. В. Методи прогнозування розвитку виробничого потенціалу підприємств / Ю. В. Войцеховська, В. В. Войцеховська, А. Л. Висоцький // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 725. – С. 42–48.

15. Верхоглядова Н. І. До питання про економічну сутність інноваційного розвитку / Н. І. Верхоглядова // Держава та регіони. – 2010. – № 6. – С. 266 – 268.

16. Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т., Погріщук Б. В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. / В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погріщук – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.

17. Гречко А. В., Балагир Б. В. Дослідження шляхів підвищення ефективності управління виробничою діяльністю підприємства [Електронний

ресурс] / Гречко А. В., Балагир Б. В. // 08.02.2016 р. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4780

18. Гаєвська Л. М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства / Л. М. Гаєвська, О. В. Чернова // Вісн. ЖДТУ. Економічні науки. – 2011. – № 1 (55). – С. 184–185.

19. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання / В. Н. Гавва, Е. А. Божко. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 224 с

20. Голубничая Г. Развитие учетно-аналитических информационных систем в условиях финансового кризиса//Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. - 2011.- № 130. - С. 27-30.

21. Гончар О. І. Управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції : дисертація на здобут. наук. ступеня докт. екон. наук / О. І. Гончар. – Хмельницький : ХНУ, 2015. – 448 с.

22. Головацька С. І. Особливості обліку та оцінки вироничих запасів підприємств / С. І. Головацька, Л. В. Бурдейна // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове видання. Вип. 5 Миколаїв, 2015. – С. 966-969

23. Дацій Н. В. Принципи формування та нарощення виробничого потенціалу регіону / Н. В. Дацій // Економіка & держава. – 2010. – № 11. – С. 101–103.

24. Дегтяр Н. В. Кадрова складова як стратегічний чинник інноваційного розвитку підприємства / Н. В. Дегтяр // Економіка, фінанси, право. – 2011. – № 9. – С. 3–6.

25. Дехтяренко І. В. Дослідження методів визначення виробничого потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Дехтяренко І. В. – Режим доступу:http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1427/2.
pdf

26. Дубницький В. Інноваційно-маркетинговий потенціал промислового підприємства як інструмент підвищення його конкурентоспроможності на

світовому ринку / В. Дубницький, Н. Даниліна // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 6. – С. 33–40.

27. Донец Ю.Ю. Эффективность производственных фондов в машиностроении / Ю.Ю. Донец, А.В. Жаров. – К. : Техника, 1979. – 225 с.

28. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

29. Єрмолаєва В. В. Особливості та проблеми інноваційного розвитку в Україні / В. В. Єрмолаєва // Держава та регіони. – 2010. – № 6. – С. 275 – 280.

30. Жилінська Л. О. Основні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства / Л. О. Жилінська // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 9–10. – С. 53–56

31. Зміцнення та ефективне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств: монографія / В.С. Шебанін, І.І. Червен, О.В. Шебаніна, М.І. Кареба; за ред. чл.-кор. НААН України, проф. В.С. Шебаніна та д.е.н., проф. І.І. Червена. – Миколаїв : МДАУ, 2010. – 189 с.

32. Залуцький І. Р. Обґрунтування методики оцінки виробничого потенціалу збалансованого розвитку сільських територій регіону / І. Р. Залуцький, О. І. Кулаковська // Регіональна економіка. - 2015. - № 1. - С. 71-78. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2015_1_10.

33. Зайцева О. І. Управління виробничим потенціалом промислових підприємств в умовах ринкової самоорганізації / О. І. Зайцева // Науковий журнал «Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції». – Херсон : ХНТУ, 2015. – № 17 (6). – Т. 1. – С. 83–86.

34. Іващенко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності.В. І. Іващенко, М. А. Болюх — К.: КНЕУ, 2010. — 204 с.

35. Іванов В. Б. Потенціал підприємства / В. Б. Іванов, О. М. Кохась, С. М. Хмелевський. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.

36. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 48–56.

37. Іщук С.О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку : моногр. / С.О. Іщук. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 278 с.

38. Косьянова Н. В., Солоха Д. В., Морєва В.В., Бєлякова О. В, Балакай О. В. : Потенціал підприєства : формування та використання : Підручник . – Донецьк. : Цифрова типографія, 2012. – 257 с.

39. Крічка Н. М. Методика та організація обліку і аналізу основних засобів / Н. М. Крічка // Економіка & держава. – 2011. – № 6. – С. 73–75

40. 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)

41. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с

42. 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

43. 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

44. 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

45. 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

46. 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%adkonomyka_razvytyia.pdf

47. 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

48. 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

49. 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

50. 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

51. 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. [in Ukrainian].URL: http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74570

52. 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