

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

**Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства та міжнародного бізнесу**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**здобувача вищої освіти другого
(магістерського) рівня за спеціальністю
076 “Підприємництво та торгівля”**

**на тему:
«ПОКРАЩЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СТАРТІ КОМ»»**

**Виконав: студент ДФН,
групи ПТм-61
Спеціальності 076 «Підприємництво та
торгівля»
Мовчун О.Л.
Керівник : к.е.н. Лесняк О.Ю.
Рецензент: д.е.н., проф. Гарнага О.М.**

Рівне – 2025

Кваліфікаційна робота «Покращення використання економічного потенціалу підприємства (на прикладі ТОВ "СТАРТІ КОМ", Рівненська обл., Рівненський район, с. Городок)» / Мовчун О.Л. Рівне: НУВГП, 2025. 84 с.

У кваліфікаційній роботі досліджено теоретичні засади покращення використання економічного потенціалу підприємства в умовах сучасних викликів. Розглянуто теоретичні аспекти господарської діяльності підприємства. Проведено комплексний аналіз основних економічних показників потенціалу підприємства. За результатами дослідження обґрунтовано заходи щодо підвищення рівня економічного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання.

The qualification work explores the theoretical principles of improving the use of the economic potential of the enterprise in the face of modern challenges. The theoretical aspects of the enterprise's economic activity are considered. A comprehensive analysis of the main economic indicators of the enterprise's potential is carried out. Based on the results of the study, measures are justified to increase the level of the enterprise's economic potential in modern business conditions.

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

**Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства і міжнародного бізнесу**

Пояснювальна записка

**до кваліфікаційної роботи
на тему:**

**«ПОКРАЩЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СТАРТІ КОМ»))»**

**Виконав: студент ДФН,
групи ПТм-61
Спеціальності 076 «Підприємництво та
торгівля»
Мовчун О.Л.
Керівник : к.е.н. Лесняк О.Ю.
Рецензент: д.е.н., проф. Гарнага О.М.**

Рівне – 2025

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

Навчально-науковий _____ інститут економіки та менеджменту
Кафедра _____ економіки підприємства і міжнародного бізнесу
Освітній ступінь _____ магістр
Спеціальність _____ 076 «Підприємництво та торгівля»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Завідувач кафедри _____ економіки
підприємства і міжнародного бізнесу
к.е.н., професор _____ Н.Б.Кушнір
“ ” _____ 2025 року

З А В Д А Н Н Я
ДЛЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ (ПРОЕКТУ) СТУДЕНТА
Мовчуну Олександр Леонідовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи (проекту) «Покращення використання економічного потенціалу підприємства (на прикладі ТОВ "СТАРТІ КОМ", Рівненська обл., Рівненський район, с.Городок).

керівник роботи (проекту) Лесняк Олександр Юрійович, к.е.н., доц.
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом університету від “17” жовтня 2025 року С №1281

2. Строк подання студентом роботи (проекту) 17 грудня 2025 р.

3. Вихідні дані до роботи (проекту) фінансова, бухгалтерська і статистична звітність про результати виробничо-господарської діяльності ТОВ «СТАРТІ КОМ» за період 2021-2024 рр., довідкова і нормативна література за темою дослідження

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Вступ. Розділ 1. Теоретичні аспекти економічного потенціалу підприємства. Розділ 2. Аналіз використання економічного потенціалу ТОВ «СТАРТІ КОМ». Розділ 3. Економічне обґрунтування напрямів покращення використання економічного потенціалу ТОВ «СТАРТІ КОМ». Висновки

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

1. Мультимедійна презентація по темі дослідження
2. Роздатковий матеріал

6. Консультанти розділів роботи (проекту)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада Консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	<i>Лесняк О.Ю., доц.</i>	<i>25.10.25</i>	<i>05.11.25</i>
2	<i>Лесняк О.Ю., доц.</i>	<i>06.11.25</i>	<i>06.12.25</i>
3	<i>Лесняк О.Ю., доц.</i>	<i>07.12.25</i>	<i>15.12.25</i>

7. Дата видачі завдання 25.10.2025 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи (проекту)	Примітка
1.	<i>Обґрунтування теми кваліфікаційної роботи</i>	25.10 – 27.10.2025 р.	
2.	<i>Розроблення плану кваліфікаційної роботи</i>	28.10 – 29.10.2025 р.	
3.	<i>Опрацювання теоретичного розділу кваліфікаційної роботи</i>	30.10 – 06.11.2025 р.	
4.	<i>Опрацювання аналітичного розділу кваліфікаційної роботи</i>	07.11 – 06.12.2025 р.	
5.	<i>Опрацювання розрахункового розділу кваліфікаційної роботи</i>	07.12 – 14.12.2025 р.	
6.	<i>Оформлення роботи, написання вступу, висновків, оформлення списку літератури, додатків</i>	15.12 – 16.12.2025 р.	
7.	<i>Розроблення електронної презентації результатів та роздаткового матеріалу</i>	16.12. – 18.12.2025 р.	
8.	<i>Здача кваліфікаційної роботи на кафедру</i>	19.12.2025 р.	
9.	<i>Рецензування кваліфікаційної роботи</i>	19.12. – 20.12.2025 р.	
10.	<i>Захист кваліфікаційної роботи</i>	22.12. – 25.12.2025 р.	

Студент _____
(підпис)

Мовчун О.Л.
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи (проекту) _____
(підпис)

Лесняк О.Ю.
(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

Вступ	7
Розділ 1. Теоретичні аспекти економічного потенціалу підприємства	9
1.1 Основні складові економічного потенціалу підприємства.....	9
1.2 Система управління економічним потенціалом підприємства.....	22
1.3. Підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства	27
Висновки до розділу 1	31
Розділ 2. Аналіз використання економічного потенціалу ТОВ «СТАРТІ КОМ») .	33
2.1 Економічна характеристика об'єкта дослідження і аналіз основних економічних показників	33
2.2 Аналіз трудового потенціалу підприємства	33
2.3 Аналіз виробничого потенціалу підприємства	38
2.4 Аналіз фінансового потенціалу підприємства	47
2.5 Загальний аналіз ефективності економічного потенціалу підприємства	51
2.6 Аналіз ймовірності банкрутства підприємства	54
Висновки до розділу 2	57
Розділ 3. Економічне обґрунтування напрямів покращення використання економічного потенціалу ТОВ «СТАРТІ КОМ»	60
3.1. Підвищення ефективності використання економічного потенціалу через рефінансування дебіторської заборгованості	60
3.2. Підвищення ефективності маркетингового потенціалу підприємства....	65
3.3 Покращення використання економічного потенціалу за рахунок прискорення оборотності оборотних засобів	69
Висновки до розділу 3	75
Висновки	76
Список використаної літератури	80
Додатки	90

Вступ

Актуальність теми. Розробка ефективних механізмів управління підприємствами, адаптованих до сучасних умов розвитку виробничих відносин, неможлива без глибокого і системного осмислення поняття «економічний потенціал», визначення його структурних компонентів та характеру взаємодії між ними. Економічний потенціал підприємств слід оцінювати не лише як здатність до виробництва товарів і послуг, а й як систему, що забезпечує динамічне нарощення цієї здатності. Фактично, це стосується встановлення меж виробничо-відтворювальних процесів у межах підприємства, галузі чи регіону, а також вивчення умов реалізації стратегічних установок, при яких виробничі системи будь-якого рівня зберігають свою цілісність і функціональність.

Вивченість питання. Проблема покращення використання економічного потенціалу підприємства є визначальним індикатором ефективного функціонування підприємства в умовах ринку. Фундаментальними теоретичними надбаннями в розрізі досліджуваного питання є наукові праці вчених-економістів: А. Сміта, А. Курно, Д. Рікардо, Й. Шумпетера, М. Портера Р. Солоу та ін. Серед вітчизняних науковців, які досліджували це питання слід відзначити праці таких економістів, як С.М. Ілляшенко, Е.А. Олейникова, А.В. Чуписа, І.А. Калінін, В.І. Грузинова, С.В. Мочерного тощо.

Метою кваліфікаційної роботи є оцінка економічного потенціалу ТОВ «СТАРТІ КОМ» та економічне обґрунтування шляхів його покращеного використання.

Для досягнення поставленої мети слід виконати такі основні **завдання**:

- дослідити теоретичні засади економічного потенціалу підприємства;
- здійснити аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «СТАРТІ КОМ»);

- дослідити динаміку основних показників діяльності;
- здійснити економічне обґрунтування заходів щодо покращення використання економічного потенціалу підприємства;
- оцінити вплив запропонованих заходів на результати діяльності підприємства.

Предметом дослідження є система показників економічного потенціалу підприємства та їх вплив на ефективність діяльності ТОВ «СТАРТІ КОМ».

Об'єктом дослідження є механізм оцінювання ефективності використання економічного потенціалу ТОВ «СТАРТІ КОМ» та обґрунтування шляхів і резервів покращення його використання.

Практична цінність роботи полягає у розробці рекомендацій щодо покращення використання економічного потенціалу підприємства, що забезпечать зміцнення ринкових позицій підприємства та отримання стабільного прибутку в довгостроковій перспективі.

Інформаційна база. При виконанні теоретичної частини використано законодавчі та нормативні акти України з питання діяльності підприємства на ринку, посібники та підручники, статті наукових фахових журналів, інформацію, розміщену в мережі Інтернет, фінансову та бухгалтерську звітність підприємства за 2021-2024 роки.

Для здійснення аналітичних розрахунків використано наступні **методи**: розрахунково-конструктивний, статистичний, графічний, монографічний.

Обсяг і структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, 3-х розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи складає 84 сторінок. Список використаних джерел становить 106 пунктів.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Основні складові економічного потенціалу підприємства

Економіка України поступово інтегрується у світову господарську систему, долучаючись до міжнародного поділу праці. Це стає можливим завдяки реалізації радикальної економічної реформи, спрямованої на всебічне підвищення економічної самостійності і відповідальності основного осередку виробництва – підприємства.

Раціональне й правильне використання матеріальних, виробничих і трудових ресурсів, пошук нових шляхів розвитку, а також впровадження сучасних досягнень науково-технічного прогресу та прийняття вчасних креативних управлінських рішень забезпечують конкурентну перевагу підприємства і сприяють стабільному економічному розвитку. Економічний потенціал підприємства охоплює як наявні, так і приховані можливості, визначає кількісний і якісний склад ресурсів, а також дозволяє оцінити стан організації з перспективою на майбутнє та напрямки її подальшого розвитку. Оновлення та зростання підприємства відбувається тоді, коли вдосконалюються виробничі або бізнес-процеси та управління ними, що в підсумку сприяє покращенню результатів його діяльності у поточному періоді порівняно з базовим. Економічний потенціал є багатогранною категорією, яку досліджують на макро- та мікрорівнях. Здебільшого науковці розглядають його на рівні держави, хоча існують й інші підходи — дехто трактує економічний потенціал підприємства як самостійну систему, а інші вважають його окремим видом чи елементом загальної структури потенціалу. Аналіз джерел також свідчить про часткову плутанину між поняттями «економічний потенціал підприємства» та «потенціал підприємства», адже їх часто використовують як синоніми, не зазначаючи відмінностей. Для повного

усвідомлення сутності економічного потенціалу підприємства та його структури необхідно провести комплексне дослідження з урахуванням різних наукових поглядів. Варто спершу детально проаналізувати підходи до визначення поняття «потенціал», а вже після цього перейти до детального вивчення терміна «економічний потенціал».

Термін «потенціал» у економічній літературі має різноманітні тлумачення. Згідно зі словниковими визначеннями, він походить від латинського слова «potential», що означає «міцність» або «сила». В етимологічному словнику російської мови зазначено, що цей термін був запозичений у XIX столітті з французької мови, де «potentiel» виник від латинського «potentialis», похідного від «potens» – «здатний», «спроможний», тобто буквально – «здатний бути». Згодом значення терміну розширилося та стало включати більш загальне розуміння як «наявні можливості, ресурси, запаси чи засоби, які можуть бути використані для досягнення певної мети або здійснення задуманого».

У «Великому тлумачному словнику української мови» поняття потенціалу визначається як сукупність усіх доступних засобів, можливостей і продуктивних сил, які можуть бути використані в певній сфері, галузі чи ділянці; а також як запас, резерв або приховані здатності й можливості, що здатні проявитися за певних умов. Це багатозначний термін, який знаходить застосування в багатьох галузях знань, зокрема в економіці, і може аналізуватися на різних рівнях: від державного чи корпоративного до індивідуального. У «Економічній енциклопедії» зазначено, що потенціал економічного суб'єкта визначається як сукупність доступних ресурсів, їх оптимальна структура та здатність ефективно використовувати ці ресурси для реалізації поставлених цілей. Американський науковець І. Ансофф, досліджуючи значення потенціалу на рівні підприємства, підкреслював, що цей показник є одним із ключових результатів стратегічного управління. Він трактував потенціал підприємства як баланс між «входом» і «виходом»: з боку «входу» в нього входять фінансові, сировинні та людські ресурси, а також

інформація; з боку «виходу» – продукція і послуги, які оцінюються з точки зору їхньої потенційної прибутковості. Крім цього, потенціал включає набір правил соціальної поведінки, дотримання яких дозволяє організації стабільно досягати поставлених цілей.

Дослідження показує, що поняття «економічний потенціал» у більшості випадків використовується на макрорівні або як складова частина потенціалу підприємства. Лише окремі науковці розглядають цю категорію як самостійний об'єкт дослідження із чітко визначеною структурою, яку можливо аналізувати, оцінювати та ефективно управляти. У роботі В. В. Россохи потенціал підприємства визначається як сукупність наявних ресурсів і можливостей, що їх економічний суб'єкт може залучити для досягнення своїх цілей. Можливості підприємства проявляються через доступні ресурси, їх оптимальну структуру, а також вміння раціонально використовувати територіальні особливості, природний потенціал, місцеві традиції та сформовані виробничі відносини. Усе це безпосередньо впливає на результативність виробничої діяльності й у підсумку формує загальну виробничу та комерційну спроможність підприємства.

На думку різних дослідників, потенціал підприємства визначається як актуальна або потенційна здатність виконувати певну цілеспрямовану діяльність. Зокрема, згідно з окремими підходами, для аналітичних завдань доречно класифікувати його на чотири основні категорії. Перша — базовий потенціал, який забезпечує підприємству можливість досягнення ключових комерційних цілей, створення економічної цінності та отримання прибутку, пов'язуючи це з його конкурентними перевагами. Друга категорія — прихований потенціал. Він охоплює активи, що наразі не є значною перевагою, але в перспективі можуть трансформуватись у ключові ресурси, наприклад, кадровий потенціал чи накопичений досвід у певній бізнес-галузі. Третьою є збитковий потенціал, що відзначається неефективною структурою управління, виробничими процесами чи технологіями, які призводять до марнотратного використання ресурсів. Нарешті, пересічний потенціал

характеризується наявністю активів, які дозволяють ефективно застосовувати інші види потенціалу. Наукові висновки Л.В. Скоробогатої визначають економічний потенціал підприємства як інтегровану сукупність взаємозалежних ресурсів та їх здатність підтримувати ключові бізнес-процеси в умовах допустимого ризику з метою досягнення економічних переваг.

Поняття економічного потенціалу щодо окремо взятого підприємства визначає не лише його виробничі можливості чи потужності, але й інтегральну здатність підприємства максимально відповідати на потреби споживачів та враховувати державні інтереси, ефективно використовуючи при цьому існуючі економічні ресурси.



Рис. 1.1. Структурні елементи економічного потенціалу підприємства

Підприємство тлумачиться як відкрита система, де економічна складова його діяльності є ключовим елементом, що визначає основний об'єкт управлінських рішень та аналітичного оцінювання. З цієї причини поняття «економічний потенціал підприємства» часто ототожнюють із ширшим терміном «потенціал підприємства».

Основна структура потенціалу (див. рис. 1.1.) має універсальний характер і застосовується до всіх видів підприємств. Вона варіюється залежно від рівня реалізації (наявний і перспективний потенціал), ступеня використання (реалізований і невикористаний потенціал) та доцільності утримання нереалізованих можливостей (резерви або їхній надлишок). Така структура залишається незмінною та проявляється у різних аспектах потенціалу. У процесі визначення загальної структури економічного потенціалу підприємства слід враховувати низку класифікаційних характеристик. Серед них: елементний склад, функціональні сфери формування, спектр доступних можливостей, стратегічний напрямок діяльності та ступінь реалізації наявного потенціалу. Крім того, під час адаптації цієї структури до конкретного підприємства важливим фактором стає галузева специфіка діяльності.

Економічний потенціал підприємства, як суб'єкта господарювання, трактується стандартами як здатність генерувати майбутні економічні переваги, що безпосередньо чи опосередковано перетворюються на грошові потоки. Він може бути представлений за різними аспектами структурного аналізу (див. рис. 1.2).

Попри те, що така структура підкреслює ключові складники, вона не охоплює усіх важливих аспектів потенціалу, що може зробити її непридатною для повноцінного аналізу та оцінювання.

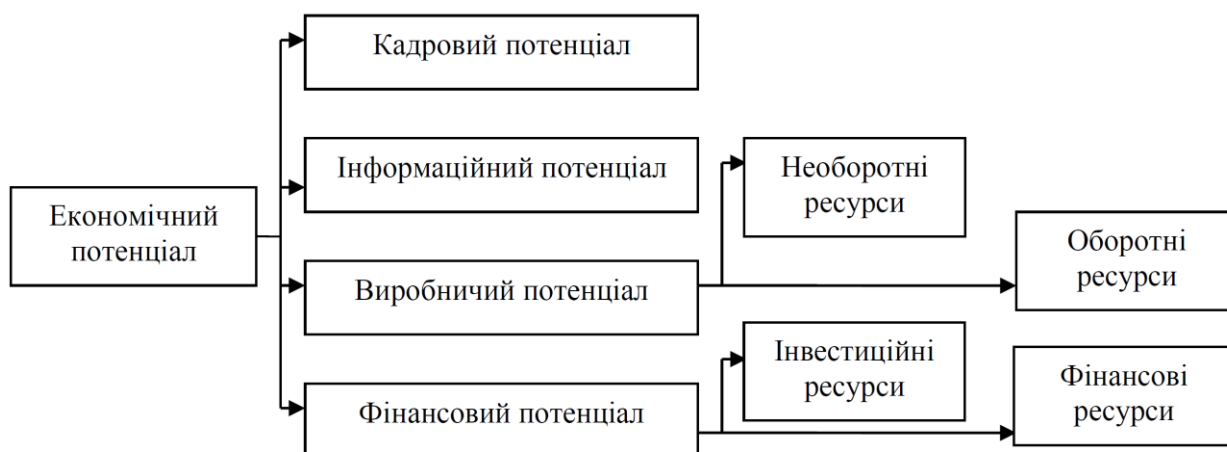


Рис. 1.2. Структура економічного потенціалу (за Л.В. Скоробогатої)

Структура економічного потенціалу підприємства найкраще висвітлена у дослідженнях Є.В. Лапіна (рис. 1.3). Поділ на складові базується на виокремленні окремих підсистем.

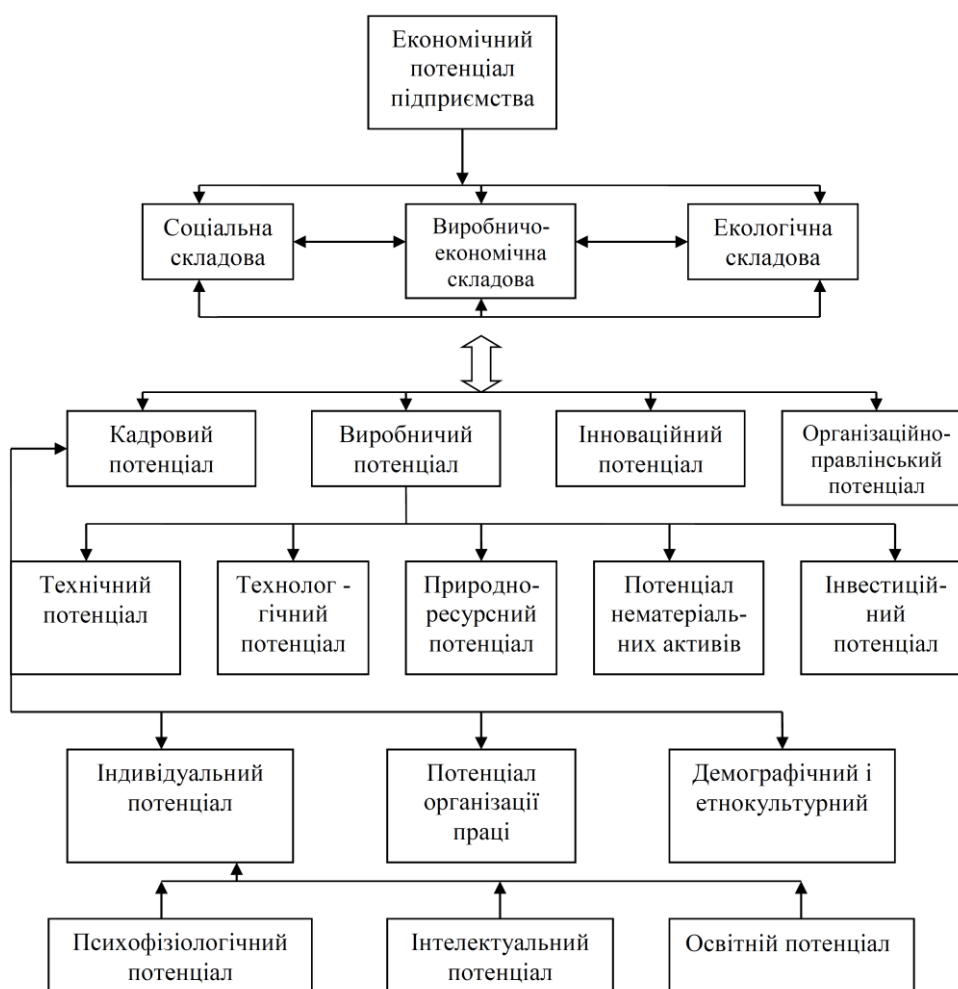


Рис. 1.3. Структура економічного потенціалу (за Є. В. Лапіним)

1.2. Система управління економічним потенціалом підприємства

У сучасних реаліях управління економічним потенціалом промислового підприємства відіграє ключову роль як важливий економічний чинник, що забезпечує раціональне використання ресурсів і стабільну ефективність виробничої системи. Відомо, що навіть підприємства з подібним рівнем потенціалу нерідко демонструють значні відмінності в показниках своєї діяльності. Такі розбіжності, за інших рівних умов, можна пояснити лише різним рівнем точності та ефективності цільової орієнтації управлінської системи. Це означає, що результати підприємства значною мірою залежать від вдосконалення механізмів управління його економічним потенціалом: чим точніше і продуманіше налаштована система управління, тим вищі шанси на досягнення максимальних результатів.

У сучасних умовах управління займає особливе місце, оскільки забезпечує інтеграцію економічних процесів на підприємствах. Важливість формування системи управління економічним потенціалом полягає у створенні можливостей для впорядкування процесів розвитку потенціалу відповідно до внутрішніх закономірностей господарської діяльності. Ця система необхідна для таких цілей:

1. Проведення аналізу поточного стану підприємства;
2. Моделювання поступового розвитку економічного потенціалу;
3. Вибору оптимальних способів використання наявного потенціалу.

Процес формування потенціалу підприємства передбачає визначення та створення спектру можливостей для його стабільного розвитку та ефективного відтворення шляхом структуризації й організаційної побудови. У цьому контексті треба враховувати ключові принципи, що формують основу цього процесу:

- Потенціал підприємства є складною взаємопов'язаною системою його елементів, причому частина з них може бути альтернативною та замінною в певних межах;

- Формування економічного потенціалу не може базуватися лише на механічному об'єднанні елементів, оскільки він є динамічною структурою;
- Ефективність використання потенціалу визначається принципом синергії його складових;
- Здатність до трансформації — у вищих формах прояву потенціал може адаптуватися і змінюватися з появою нових елементів;
- Елементи повинні працювати як цілісна система у взаємозв'язку, адже закономірності розвитку можуть бути оцінені лише в їхній сукупності, що потребує гармонійного співвідношення між компонентами;
- Функціонування елементів потенціалу залежить як від фізичного старіння, так і від змін, спричинених науково-технічним прогресом.
- Структурні компоненти завжди мають бути узгоджені з продукцією або послугами, які виробляє підприємство.

У рамках системи управління економічним потенціалом розрізняють два типи закономірностей:

1. Формувальні, які визначають перехід системи в новий якісний стан через розвиток;
2. Регульовальні, спрямовані на підтримку стабільності та збереження існуючого рівня якості.

Основою загального потенціалу будь-якого підприємства є його виробничий (операційний) потенціал, дослідження якого традиційно займало центральне місце у вітчизняній науковій думці. Характер виробничих процесів прямо визначає вагомість таких компонентів, як жива праця, споруди, обладнання, фінансові ресурси й сировина.

Одночасно специфіка організації виробництва формує структурно-функціональні аспекти загального потенціалу підприємства. Сучасна практика економічної діяльності настільки багатогранна, що не дозволяє однозначно окреслити ключові чинники довгострокового успіху підприємств. Проте важливо враховувати географічний фактор, який відіграє особливу роль у різних галузях бізнесу, таких як туризм чи ринкова інфраструктура.

Розташування підприємства повинне враховувати витрати на постачання сировини, розподіл готової продукції та специфіку технологічних процесів, що зумовлює вибір місця — ближче до споживача або постачальника. Ключовим елементом сучасних підприємств є персонал.

Концепція управління трудовими ресурсами стає одним із найважливіших напрямків економічної науки й управлінської діяльності. Цей процес перебуває в тісному зв'язку з іншими аспектами розвитку бізнесу та економічної теорії.

Поступове впровадження прогресивних теоретичних концепцій у практику спричинило зміни в структурі потенціалу підприємств. Сьогодні більшість організацій, усвідомлюючи важливість та цінність свого персоналу, намагається зберегти кваліфікованих фахівців навіть за складних обставин. Зростає популярність практики укладення довгострокових або навіть "довічних" трудових контрактів, що є особливо характерною рисою японських компаній.

Однією з ключових характеристик управління потенціалом сучасних підприємств виступає його автоматизація, яка тісно пов'язана з соціально-трудовою складовою діяльності. Цей взаємозв'язок реалізується через процеси накопичення та обробки комерційної інформації працівниками підприємства у межах ведення бізнес-операцій.

У такому контексті цінність персоналу підприємства визначається через інформаційні потоки, які вони створюють у процесі господарської діяльності. Прискорення темпів науково-технічного прогресу призвело до зростання питомої ваги основних фондів у структурі елементів потенціалу сучасних підприємств. Водночас, на вітчизняному рівні ця тенденція здебільшого обумовлена скороченням інших складових. Формування та розвиток потенціалу підприємства розглядається як один із головних напрямів економічної стратегії його управління. Цей процес передбачає створення та організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб їхня взаємодія

стала ключовим чинником успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства.

У межах реалізації цього завдання використовуються три фундаментальні наукові підходи управління формуванням і розвитком потенціалу підприємства:

1. Системний підхід. Цей метод є базовим у процесі формування потенціалу підприємства, оскільки дозволяє забезпечити комплексне врахування внутрішніх та зовнішніх факторів.

На початковому етапі, опираючись на маркетингові дослідження, визначаються ключові параметри виходу – товару чи послуги. Це включає відповіді на питання: що саме виробляти, якими мають бути показники якості, витрати, цільова аудиторія, терміни виконання та ціна? Формовані параметри повинні відповідати критеріям конкурентоспроможності.

Далі визначаються параметри входу – ресурси та інформація, необхідні для реалізації бізнес-процесів. Прогнозування потреб у ресурсах здійснюється із врахуванням вимог до технічного рівня виробництва, технологій, організаційної структури праці й управління, а також особливостей зовнішнього середовища (політичних, економічних, технологічних та інших факторів). Зворотний зв'язок між постачальниками ресурсів, клієнтами, зовнішнім середовищем і внутрішнім потенціалом підприємства є необхідним для адаптації системи до змін у вимогах споживачів, параметрах ринку та новинок організаційно-технічного характеру.

У межах цього підходу особливої уваги надається забезпеченню високої якості ресурсів й інформації на вході системи, а також ефективності взаємодії з зовнішнім середовищем.

2. Маркетинговий підхід. Цей підхід акцентує увагу на орієнтації процесу формування потенціалу підприємства на потреби споживача. Його застосування передбачає проведення аналізу та прогнозування ринкових запитів, конкурентоспроможності продукції й послуг, а також визначення унікальних конкурентних переваг. Основними пріоритетами цього підходу є

підвищення якості кінцевого результату діяльності відповідно до споживчих вимог і оптимізація використання ресурсів. Зрештою, це сприяє економії ресурсів клієнтів через забезпечення високої якості всіх елементів потенціалу підприємства.

3. Функціональний підхід орієнтується на пошук принципово нових, творчих технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб. У цьому контексті потреба трактується як набір функцій, які слід виконати для її реалізації.

Спершу визначаються необхідні функції, такі як маркетинг, наукові дослідження, постачання, виробництво, фінансування тощо. Далі розглядається кілька альтернативних шляхів для створення потенціалу, що дозволяє виконувати ці функції, і обирається оптимальний варіант, який забезпечує максимальну ефективність при мінімальних витратах. Використання цього підходу порівняно з орієнтацією на застарілі світові стандарти дає можливість не лише задовольняти нові потреби найбільш повно, а й формувати стійкі конкурентні переваги для довготривалого успіху.

4. Відтворювальний підхід акцентує увагу на постійному вдосконаленні виробництва шляхом створення продукції з меншою ресурсоемністю та покращеною якістю порівняно з аналогами на ринку. Основою такого підходу є використання бази порівняння: актуальних показників найкращої аналогічної продукції, скоригованих відповідно до моменту початку освоєння нової продукції або орієнтованих на перспективні значення.

Це дозволяє оптимізувати планування процесу відтворення.

5. Інноваційний підхід спрямований на стимулювання інноваційної діяльності, ключовими складовими якої є виробничі фактори та інвестиції.

6. Нормативний підхід передбачає запровадження нормативів для найважливіших елементів потенціалу, таких як:

- якість та ресурсоемність продукції, рівень завантаженості технічних об'єктів, характеристика ринкових параметрів тощо;

- ефективність використання ресурсного потенціалу;
- правила розробки та ухвалення управлінських рішень. Важливо, щоб встановлені нормативи відповідали критеріям обґрунтованості, комплексності, ефективності та перспективності їхнього застосування.

7. Комплексний підхід наголошує на необхідності врахування широкого спектра аспектів діяльності підприємства, таких як технічні, екологічні, економічні, організаційні, соціальні, психологічні тощо. При нехтуванні будь-яким з аспектів проблема не буде вирішена повною мірою.

8. Інтеграційний підхід у процесі формування потенціалу підприємства орієнтований на вивчення посилення взаємозв'язків між окремими елементами, їх інтеграцію та взаємодію задля зміцнення загального функціонування системи.

9. Динамічний підхід акцентує увагу на діалектичному розвитку потенціалу через аналіз його причинно-наслідкових зв'язків і взаємозалежностей. Для цього використовується ретроспективний аналіз поведінки аналогічних систем у межах визначеного часового періоду.

10. Оптимізаційний підхід реалізується шляхом визначення кількісних оцінок і встановлення залежностей між окремими елементами потенціалу за допомогою економіко-математичних та статистичних методів обробки даних.

11. Адміністративний метод передбачає сувору регламентацію функцій, прав, обов'язків, а також визначення нормативів якості й витрат, пов'язаних із реалізацією елементів потенціалу.

Це здійснюється через використання нормативних актів і застосування примусових методів управління.

12. Поведінковий підхід базується на досягненні більшої ефективності сукупного потенціалу підприємства шляхом оптимізації кадрової складової, спрямованої на поліпшення результатів діяльності.

13. Ситуаційний підхід ґрунтується на можливості вибору альтернативних шляхів досягнення поставлених цілей. Він акцентує увагу на

забезпеченні максимальної адаптації до конкретних умов кожної ситуації в процесі формування потенціалу підприємства.

14. Структурний підхід орієнтований на глибоку структурування потенціалу, визначення значущості та пріоритетності його елементів. Це дозволяє встановити оптимальний баланс між ними та забезпечити грамотний розподіл ресурсів для підвищення ефективності функціонування підприємства.

1.3. Підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства

Світова наука, включаючи вітчизняну, володіє широким спектром оціночних методів, які активно застосовуються в різноманітних галузях знань, аналізують системи всіх рівнів і переслідують багатоманітні цілі. Проте, незважаючи на таку різноплановість, існує значна прогалина — відсутність спеціалізованих підходів для оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах функціонування ринку. З огляду на це, варто здійснити аналіз існуючих напрацювань і адаптувати їхні елементи до задач оцінки економічного потенціалу підприємства.

Подібне завдання, хоча й складне та трудомістке, є критичним для створення точних методів і моделей, здатних адекватно оцінити економічний потенціал. Розвиток аналітичних підходів до діагностики ефективності підприємства, що базується на використанні економічної категорії «потенціал», відображено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Систематизація підходів до аналізу діяльності підприємства,
заснованих на використанні економічної категорії «потенціал»

Діагностичний підхід оцінки стану підприємства	Умови функціонування	Досліджувані характеристики	Визначальні чинники та ресурси	Розрахункові структурні складові	Показник агрегованої оцінки стану
Економічний стан підприємства як виробничого об'єкту: <i>виробничо-технічний підхід</i>	Централізоване державне управління, індустріальний етап розвитку економіки	внутрішньо-системні	- технічні - технологічні - структурно-організаційні	- техніко-технологічний потенціал - просторово-організаційний потенціал	виробничо-фондовий потенціал підприємства
Економічний стан підприємства як господарюючого суб'єкта: <i>ресурсно-виробничий підхід</i>		внутрішньо-системні, системні	- виробничі фонди - кадри та фінанси - інформація - логістичні зв'язки - організаційна структура - форми та методи управління	- фондовий потенціал - кадровий потенціал - фінансовий потенціал - інформаційно-комунікаційний потенціал - інноваційний потенціал - управлінський потенціал	виробничо-ресурсний потенціал підприємства
Економічний стан підприємства як суб'єкта ринкових взаємовідносин: <i>результативно-прибутковий підхід</i>	Ринково-орієнтовна економіка	внутрішньо-системні, системні, зовнішньо-системні	- виробничі фонди та ресурси - конкурентно-спроможність - адаптивність	- функціональний потенціал - конкурентний потенціал - інноваційно-інвестиційний потенціал	економічний потенціал підприємства

Для спрощення вибору відповідних методів у практичних умовах доцільно класифікувати їх на групи або класи, а також розробити рекомендації щодо їхнього застосування у процесі відображення такої складної системи, як економічний потенціал у ринкових умовах діяльності.

Сучасна теорія та практика економічного аналізу акумулювали значний набір підходів, форм і методів для обліку та оцінки результатів господарської діяльності підприємств як у ретроспективному, так і прогнозному періодах.

Методи, що застосовуються для оцінки економічного потенціалу підприємства, поділяються на дві основні категорії: кількісні та якісні.

До якісних методів оцінювання економічного потенціалу належать:

- сценарні методи;
- мозковий штурм або колективна генерація ідей;
- методи експертних оцінок.

Кількісні методи аналізу охоплюють широкий спектр інструментів, серед яких:

- аналітичні,
- статичні,
- дискретні,
- комплексні,
- логічні,
- графічні тощо.

Крім того, існує група комбінованих методів, що включає:

- імітаційне динамічне моделювання,
- ситуаційне моделювання,
- структурно-лінгвістичне моделювання,
- інформаційний підхід і поступову формалізацію завдань із

використанням якісних і кількісних методів.

Такий поділ методів забезпечує відповідність ключовим принципам системного аналізу, які акцентують увагу на інтеграції формальних та неформальних підходів у моделюванні й методиках.

Це сприяє створенню ефективних способів вирішення задач, вибору методів для поступової формалізації відображення і аналізу проблемної ситуації.

Вибір відповідного методу є критично важливим кроком у процесі оцінки економічного потенціалу підприємства, оскільки помилки на цьому етапі можуть негативно вплинути на всю роботу.

Неправильний підхід здатен затягнути терміни виконання або навіть призвести до ситуації, коли управлінське рішення не буде прийняте взагалі. У зв'язку з цим зростає потреба в нових методиках, які поєднують кількісні та якісні підходи. Такі методи отримали узагальнену назву — комбіновані методи, і вони активно розвиваються для підвищення ефективності аналізу складних систем.

Різноманіття якісних та кількісних методів відіграє ключову роль у наближенні до достовірної оцінки економічного потенціалу підприємства. Ці базові інструменти повинні слугувати фундаментом для розробки системи оцінки та управління інвестиційною привабливістю акціонерного товариства через призму економічного потенціалу в умовах ринкової економіки.

Окрему увагу заслуговує методологія ресурсного підходу до оцінки даного потенціалу.

Концепція ресурсного підходу базується на ідеї, що продуктивність підприємства залежить від кількісних та якісних характеристик наявних ресурсів, які формують «вхід» у виробничий процес.

У контексті ринкової економіки та при застосуванні цього підходу оцінка потенціалу здійснюється через аналіз руху від «входу» (ресурсів) до «виходу» (кінцевого продукту). Це передбачає приведення всіх ресурсних складових до взаємопорівнянного вигляду та розрахунок їх сумарної вартості. Оцінювання за ресурсним підходом зосереджується на ринковій вартості виробничих активів і трудових ресурсів.

За своєю природою цей метод належить до класичних витратних підходів, широко застосовуваних у соціально-економічному аналізі. На основі витратного підходу розроблено один із фундаментальних методів оцінки вартості нерухомості, яка генерує дохід.

Запропоноване рішення може також використовуватися для визначення економічного потенціалу підприємства, адже дохід від виробничої нерухомості є важливим складником такого аналізу.

Однак методика не враховує трудовий потенціал, оскільки він віднесений до експлуатаційних витрат, що вимагає додаткової адаптації при розгляді трудових ресурсів у цьому підході.

Основним негативним моментом ресурсного підходу є те, що оцінений таким чином потенціал організації здебільшого характеризує її внутрішнє середовище, тоді як вплив ринкової кон'юнктури враховується слабше. Хоча методи результативного підходу базуються на існуючих активах і добре

підходять для окремих видів компаній, вони часто не беруть до уваги вартість нематеріальних активів, таких як «гудвіл», не враховують майбутні очікування та не аналізують рівень прибутковості. Внаслідок цього за ресурсного підходу фактично розраховується виробничий потенціал організації, який виступає інтегрованою характеристикою її внутрішнього середовища.

Щоб врахувати вплив зовнішніх чинників, модель ресурсного підходу передбачає спеціальний методичний прийом, розділяючи ресурсний потенціал на планову та резервну частини.

В умовах ринку методологія ресурсно-вартісного підходу для оцінки економічного потенціалу підприємства демонструє достовірні результати за умови відносно стабільного зовнішнього середовища.

У цьому випадку дані щодо окремих структурних компонентів потенціалу та ефективності їх використання дають можливість керувати оптимальним балансом, максимізуючи результативність виробничих ресурсів. Це стає особливо ефективним у межах традиційної галузевої спеціалізації підприємства та стабільної номенклатури вироблюваної продукції.

Дана концепція не забезпечує можливість чіткого відображення ступеня впливу об'єктивних факторів динамічного зовнішнього середовища та суб'єктивних аспектів внутрішнього середовища на кінцеві результати діяльності підприємства.

Це є особливо актуальною проблемою в умовах ринкової економіки, оскільки така оцінка дозволяє власникам підприємства або акціонерам здійснювати своєчасний і неупереджений моніторинг ефективності управлінських дій. У свою чергу, менеджмент отримує змогу раціоналізувати процеси пошуку ефективних стратегій адаптації та розвитку накопиченого економічного потенціалу, який інтегровано представлений через взаємопов'язані ресурси підприємства, що функціонують як єдине цільне утворення.

У контексті мінливого зовнішнього середовища, характерного для вітчизняних підприємств, які прагнуть уникнути ризику банкрутства, спричиненого системними трансформаціями макроекономіки, а також для зарубіжних компаній, що діють на тлі активізації процесів диверсифікації виробництва, виникає посилена потреба у врахуванні ключових особливостей економічного потенціалу підприємства.

До таких характеристик належать:

- гнучкість,
- здатність до інтеграції,
- взаємозамінність складових елементів,
- сприйнятливість до інновацій та нововведень,
- конкурентна позиція підприємства.

Усе це створює передумови для формулювання нових підходів до трансформації економічного потенціалу у результативну форму його оцінки та моніторингу.

На відміну від ресурсно-вартісного методу, який базується на внутрішній оцінці ресурсів організації, прибуткові та комбіновані методи оцінки, побудовані на засадах результативного підходу, акцентуються на діагностиці ринкових можливостей підприємства.

Ці методи враховують специфіку зовнішнього середовища функціонування, аналізуючи галузеві пропорції економічних компонентів, їх основні показники, прибутковість різних напрямів діяльності, баланс попиту і пропозиції, наявність конкуренції, а також вплив динамічних політичних, економічних, соціальних і технологічних чинників.

Такий підхід спрямований на комплексне врахування сукупності факторів, що визначають ринкову кон'юнктуру. Основною принциповою властивістю результативних методів оцінки економічного потенціалу підприємства в умовах ринкової економіки є їхня здатність здійснювати аналіз ринкових можливостей організації як єдиної виробничої системи з позиції її "вихідного продукту".

Саме ця концептуальна орієнтація результативних методів обумовила специфіку їх методології. Її сутність полягає у застосуванні розрахункових моделей із використанням показників, що відображають загальну результативність або агреговані ресурси підприємства як інтегрованої системи.

У теорії оцінки економічного потенціалу лежить сукупність принципів, які визначають основу виконання оцінювальних процедур. Виділяють три ключові групи взаємозалежних принципів:

- 1) засновані на уявленнях власника про майно;
- 2) пов'язані з експлуатацією власності;
- 3) зумовлені впливом ринкового середовища.

Група принципів, що базується на уявленнях власника про його майно, включає:

- принцип корисності. Об'єкт власності має цінність лише за умови його корисності для потенційного власника чи користувача. Корисність трактується як здатність об'єкта задовольняти потреби власника у певному місці та протягом визначеного часу;

- принцип заміщення. Незважаючи на різноманіття об'єктів власності, вони можуть порівнюватися з погляду їхньої здатності задовольняти ті чи інші потреби або генерувати дохід. Вартість об'єкта не перевищує мінімальної ціни іншого об'єкта такої ж корисності, доступного на ринку;

- принцип очікування. Він свідчить, що вартість об'єкта залежить від розміру економічної вигоди, яку від нього очікують у майбутньому. Інвестор вкладає кошти сьогодні, передбачаючи дохід потім. Таким чином, цей принцип передбачає оцінювання поточної вартості прогнозованих доходів чи інших вигод у перспективі.

Друга група принципів, що стосується експлуатації майна, охоплює:

- принцип факторів виробництва. Згідно з ним, об'єкт власності є економічною системою, прибутковість якої залежить від чотирьох основних чинників: управління, праці, капіталу та землі;

- принцип внеску. Цей принцип визначає, наскільки певний фактор підвищує або зменшує вартість об'єкта оцінки. Наприклад, окремі фактори можуть збільшувати вартість активу більше, ніж витрати на їх залучення, тоді як інші чинники можуть знижувати цю вартість.

Третя група принципів зосереджена на ринковому середовищі і включає:

- принцип попиту та пропозиції визначає співвідношення між кількістю пропонованого майна та рівнем попиту на нього. Якщо оцінюваний об'єкт не відповідає ринковим стандартам за технічними характеристиками, технологічними аспектами, рівнем доходності або іншими актуальними вимогами для аналогічного майна на даній території, його ринкова ціна буде нижчою за середнє значення.

- принцип конкуренції ґрунтується на тому, що ринкова вартість формується з урахуванням конкурентного середовища, відображаючи баланс між пропозицією та попитом.

- принцип зміни вартості стверджує, що вартість об'єкта оцінки зазвичай змінюється під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Ці чинники можуть як збільшувати, так і зменшувати корисність майна, впливаючи на його остаточну ціну.

Об'єднує всі зазначені принципи принцип найбільш ефективного використання. Цей принцип передбачає, що майно потрібно використовувати таким чином, аби воно забезпечувало максимальну вартість для об'єкта оцінки. Розглядаються лише ті варіанти використання, які є технічно можливими, юридично допустимими та економічно обґрунтованими..

Висновки до розділу 1

У першому розділі розглянуто сутність поняття «потенціал», яке має не лише наукове, а й значне практичне значення. Уявлення про його зміст формує підхід до оцінки, вимірювання та управління цим поняттям.

Особливу увагу приділено еволюції наукового погляду на термін «потенціал», його класифікації, основним характеристикам і структурі. Найбільш комплексне визначення потенціалу підприємства запропонувала Мірошник Л.Г., зазначивши, що це «максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив для якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в конкретному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень». Економічний потенціал підприємства являє собою складну, динамічну, ієрархічну та стохастичну систему взаємодії елементів. Його структура охоплює об'єктні складові (інноваційний, виробничий, фінансовий потенціали та потенціал відтворення) і суб'єктні складові (науково-технічний, управлінський потенціали, потенціал організаційної структури управління та маркетинговий потенціал).

Процес формування потенціалу підприємства передбачає ідентифікацію та створення спектра підприємницьких можливостей, їхню структуризацію та розробку відповідних організаційних форм, спрямованих на стабільний розвиток і ефективне відтворення.

Розглянуто також теоретичні основи оцінки потенціалу підприємства. Підкреслено, що оцінка вартості потенціалу – це впорядкований і цілеспрямований процес визначення грошового еквівалента об'єкта з урахуванням можливого та реального доходу, отриманого за певний проміжок часу в умовах конкретного ринку. Окреслено основні принципи й ключові етапи цього процесу.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «СТАРТІ КОМ»

2.1. Економічна характеристика об'єкта дослідження і аналіз основних показників

У сучасних економічних умовах будівельна галузь України зазнає значного впливу волатильності макроекономічних показників, змін у нормативно-правовому регулюванні та посилення конкуренції. За таких обставин забезпечення високого рівня управління потенціалом підприємства стає критично важливою функцією для його ефективного функціонування. Особливо актуальним це питання постає для діяльності ТОВ «СТАРТІ КОМ», яке спеціалізується на оптовій торгівлі будівельними матеріалами.

Як і будь-яка юридична особа, ТОВ «СТАРТІ КОМ» має розвинену систему бухгалтерського обліку та фінансової звітності, власний баланс, банківські рахунки, а також атрибути ідентичності, такі як печатка з найменуванням підприємства і зареєстрована товарна марка.

Стратегічною метою діяльності компанії є досягнення максимального прибутку шляхом ефективної реалізації продукції або послуг споживачам. У такий спосіб підприємство задовольняє економічні та соціальні потреби трудового колективу, а також забезпечує відповідні вигоди своїм власникам. Основна сфера діяльності ТОВ «СТАРТІ КОМ» полягає у продажу будівельних матеріалів на внутрішньому ринку України, що позиціонує її як важливого учасника даного сегмента економіки.

Код ЄДРПОУ: 40277470. Місцезнаходження підприємства: Україна, 35331, Рівненська область, Рівненський район, село Городок, вул. Рівненська, будинок №2. Дата заснування: 15 лютого 2016 року. Розмір статутного капіталу: 200 000 грн. Організаційна структура є лінійно-функціональною і включає такі основні підрозділи:

- відділ закупівель — організовує постачання продукції;

- відділ продажів — здійснює пошук клієнтів і супровід угод;
- відділ логістики — забезпечує доставку товарів замовникам;
- фінансовий відділ — веде бухгалтерський облік, контролює витрати та доходи;
- адміністрація — стратегічне управління підприємством.

Ефективне управління економічним потенціалом підприємства є ключовим чинником, який визначає платоспроможність, кредитоспроможність та фінансову стабільність. Це також забезпечує конкурентоспроможність, сприяє формуванню необхідних резервів для розвитку і досягненню достатнього рівня прибутковості, привабливого для широкого спектра інвесторів. Економічний потенціал підприємства являє собою комплекс матеріальних, нематеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Він включає також здатність працівників ефективно управляти цими ресурсами задля виконання поставленої місії, досягнення як поточних, так і стратегічних цілей.

Варто акцентувати увагу на тому, що економічні можливості підприємства не обмежуються тільки фактом наявності окремих ресурсів. Важливу роль відіграє персонал — фахівці, які здатні кваліфіковано розпоряджатися наявними ресурсами й забезпечувати їхнє ефективне використання. Потенціал підприємства можна оцінювати за такими чотирма основними критеріями:

- реальні перспективи в конкретній сфері діяльності, включно з потенціалом, що поки не реалізований;
- обсяг ресурсів, як уже залучених, так і підготовлених до виробничого процесу;
- рівень компетенцій персоналу (управлінців) у сфері використання і розпорядження ресурсами підприємства.

Неефективне управління ресурсами має серйозний вплив на діяльність. Воно знижує професіоналізм і продуктивність працівників, призводить до збільшення матеріальних витрат і морального старіння основних фондів, збільшує залежність продукції від використання матеріальних ресурсів та

провокує нерівномірне зростання витрат. У результаті собівартість продукції значно зростає, а загальна ефективність виробництва суттєво падає.

Для детального аналізу господарської діяльності підприємства в таблиці 2.1 представлено основні економічні показники його роботи.

Таблиця 2.1

Основні економічні показники підприємства

Показники	Роки				Темпи росту	
	2021	2022	2023	2024	2024/ 2021	2024/ 2023
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн.	155 528	141137	208297	215355	1,38	1,03
2. Середньоспискова чисельність працівників, чол.	14	16	16	16	1,14	1,00
3. Продуктивність праці одного працівника, тис. грн.	11109,16	8821,03	13018,6	13459,7	1,21	1,03
4. Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	143 185	130679	193393	202157	1,41	1,05
5. Чистий прибуток, тис. грн.	7 889	4998	8065	6700	0,85	0,83
6. Середньорічна вартість ОВФ, тис.грн.	734,2	997,4	1051,5	1088,3	1,48	1,03
7. Фондоємність, грн/грн	0,00	0,01	0,01	0,01	1,07	1,00
8. Фондовіддача, грн/грн	211,83	141,51	198,10	197,89	0,93	1,00
9. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	4,01	3,55	3,40	4,31	1,07	1,27
10. Питомі витрати, грн	0,92	0,93	0,93	0,94	1,02	1,01
11. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,07	0,27	0,21	0,66	9,61	3,11
12. Коефіцієнт платоспроможності	0,36	0,48	0,38	0,49	1,35	1,29
13. Коефіцієнт ділової активності	5,42	3,54	10,33	7,00	1,29	0,68
14. Коефіцієнт плинності кадрів	0,07	0,13	0,13	0,06	0,88	0,50
15. Рентабельність продажу (за чистим прибутком), %	5,07	3,54	3,87	3,11	0,61	0,80

Проаналізувавши дані таблиці зазначимо, що:

1. Спостерігається зростання чистого доходу від реалізації продукції до 2024 року, так якщо у 2021 році він становив 155528 тис. грн, то у 2024 році – 215355 тис. грн, у звітному році чистий дохід був максимальним.

2. Незначно змінюється чисельність працюючих, так якщо у 2021 році чисельність працівників становила 14 чол., то станом на 2024 рік чисельність

склала 16 чол. Продуктивність праці максимальною була у 2024 році - 13459,7 тис.грн, мінімальною у 2022 році- 8821,03 тис.грн.

3. Порівняно з базовим роком зросла собівартість реалізованої продукції з 143 185 тис.грн до 202157 тис.грн у звітному році. Темп росту склав 1,41.

4. Чистий прибуток найвищим був у минулому році та склав 8065 тис.грн., найнижчим у 2022 році – 4998 тис.грн. Діяльність підприємства по всьому досліджуваному періоді є беззбитковою.

Ефективність господарської діяльності перш за все залежить від діяльності самої людини, тобто від трудових ресурсів. Тому, розглянемо трудовий потенціал підприємства.

2.2. Аналіз трудового потенціалу підприємства

Оцінка якісних характеристик трудового потенціалу є вагомим етапом у дослідженні ефективності використання трудових ресурсів. Центральним показником, що визначає якість праці, виступає її продуктивність. Продуктивність праці характеризує співвідношення між витратами робочого часу та кількістю виробленої продукції.

Вищий рівень продуктивності спостерігається за таких умов: або при збільшенні обсягу продукції за одиницю часу, або при скороченні часу, необхідного для виробництва одиниці продукції.

Таким чином, продуктивність праці можна визначити як здатність виконувати певний обсяг роботи за конкретний проміжок часу. Дана характеристика є динамічною величиною, на яку впливає низка факторів. До ключових належать професійні навички працівників, рівень організації виробничого процесу, фізичні та інтелектуальні особливості людини тощо. Підвищення продуктивності праці означає збільшення загального обсягу створених благ без додаткових трудових затрат.

У ширшому контексті це свідчить про постійне вдосконалення економічної діяльності, знаходження шляхів для більш якісного та результативного виконання роботи із збереженням або зниженням витрат часу та ресурсу.

Зростання продуктивності праці прямо впливає на приріст реального продукту й доходу підприємства, а тому вона є одним із ключових показників економічного розвитку. Аналіз змін продуктивності праці з урахуванням техніко-економічних чинників найдоцільніше проводити шляхом оцінки годинного виробітку одного робітника, враховуючи раціональне використання робочого часу.

Для цього аналізу важливо відстежувати:

- зміни в кількості відпрацьованих робочих днів протягом року (зокрема цілодобові втрати часу та зміну тривалості робочого дня);
- зміну середньогодинного виробітку одного працівника.

Результати аналізу трудового потенціалу підприємства представлені у наступних таблицях.

Таблиця 2.2.

Аналіз використання персоналу об'єкта дослідження

№ з\п	Показник	Од. вим.	Роки				Відхилення			
			2021	2022	2023	2024	2024-2021		2024-2023	
							Абс.	%	Абс.	%
1.	Середньооблікова чисельність працівників	осіб	14	16	16	16	2	12,50	0	0
2.	Прийнято працівників	осіб	3	1	1	1	-2	-200	0	0
3.	Вибуло працівників, всього	осіб	1	1	1	1	0	0	0	0
4.	У т.ч. на власне бажання, звільнено за прогул та ін. порушення трудової дисципліни	осіб	1	2	2	1	0	0,00	-1	-50
5.	Фонд оплати праці	тис.грн.	2580	2980	3012	3115	535	17,95	103	3,42

Таблиця 2.3

Показники руху робочої сили

№ з/п	Показник	Роки				Відхилення	
		2021	2022	2023	2024	2024-2021	2024-2023
1.	Коефіцієнт обороту персоналу за наймом	0,21	0,06	0,06	0,06	-0,15	0,00
2.	Коефіцієнт обороту персоналу за вибуттям	0,07	0,06	0,06	0,06	-0,01	0,00
3.	Коефіцієнт плинності кадрів	0,07	0,13	0,13	0,06	-0,01	-0,06

Здійснений аналіз виявив невисоке значення плинності кадрів, що в цілому позитивно характеризує процес організації праці. Так, у 2021 році коефіцієнт плинності кадрів становив 0,07, у звітному році він дещо знизився та склав 0,06.

У наступній табл.2.4 проведемо аналіз продуктивності праці підприємства.

Таблиця 2.4

Аналіз середньорічної продуктивності праці працівника

Показники	Роки				Відхилення	
	2021	2022	2023	2024	2024-2021	2024-2023
Обсяг випуску продукції, тис.грн	155 528	141137	208297	215355	59827	7058
Чисельність працівників, чол.	14	16	16	16	2	0
Середньорічна продуктивність праці 1 працівника. тис.грн / чол	11109,16	8821,03	13018,57	13459,70	2351	441,13

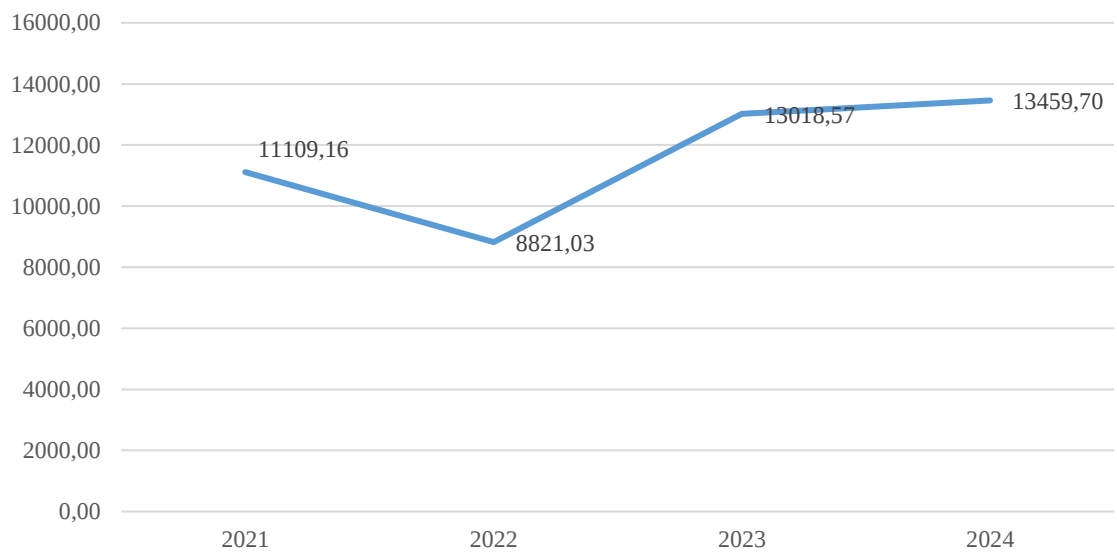


Рис. 2.1 Зміна середньорічної продуктивності праці працівників

Аналіз продуктивності праці виявив чіткої тенденції до її росту починаючи з 2022 року. У цьому році її значення становило 8821,03 тис.грн., у минулому вона зросла до 13018,57 тис.грн, а у звітному зменшилася склала 13459,7 тис.грн.

Таблиця 2.5

Співвідношення між темпами росту продуктивності праці та середньої заробітної плати

Показники	Роки				Відхилення	
	2021	2022	2023	2024	24-22	24-23
1. Обсяг реалізації продукції, тис.грн.	155 528	141137	208297	215355	74219	7058
2. Фонд оплати праці працівників за рік, тис.грн.	2580	2980	3012	3115	135	103
3. Середньоспискова чисельність працівників, чол.	14	16	16	16	0	0
4. Середньорічна продуктивність праці одного працюючого, тис.грн.	11109,16	8821,03	13018,57	13459,70	4639	441,1
5. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис.грн.	184,29	186,25	188,25	194,69	8,44	6,4
6. Темп росту продуктивності праці		0,79	1,48	1,03	0,24	-0,44

7. Темп росту середньорічної заробітної плати		1,01	1,01	1,03	0,02	0,02
8. Коефіцієнт випередження		0,79	1,46	1,00	0,21	-0,46

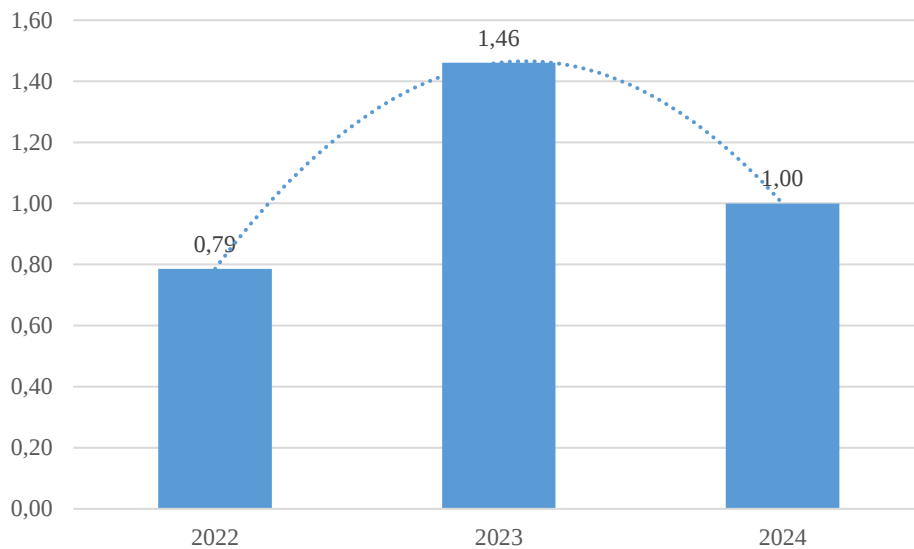


Рис. 2.2. Динаміка зміни коефіцієнта випередження

Дослідження взаємозв'язку між темпами зростання продуктивності праці та середньою заробітною платою не виявило чіткої тенденції. У 2022 році цей коефіцієнт становив 0,79, у минулому році він підвищився до 1,46, а у звітному році склав 1. Загалом, така ситуація починаючи з 2023 року є позитивною, оскільки темпи зростання продуктивності праці повинні переважати над темпами підвищення середньорічної заробітної плати, що свідчить про ефективне використання ресурсів.

Таблиця 2.6

Ефективність оплати праці

Показники	Роки				Відхилення	
	2021	2022	2023	2024	2024-2021	2024-2023
1. Обсяг реалізації продукції, тис.грн.	155 528	141137	208297	215355	59827	7058
2. Фонд оплати праці працівників за рік, тис.грн.	2580	2980	3012	3115	535	103
3. Ефективність оплати праці, грн/грн	60,28	47,36	69,16	69,13	9	-0,02
4. Зарплатоємність продукції, грн/грн	0,02	0,02	0,01	0,01	-0,01	0,00

2.3. Аналіз виробничого потенціалу підприємства

Аналіз виробничого потенціалу підприємства займає важливе місце в процесі оцінки його діяльності, оскільки дозволяє виявити ефективність використання наявних ресурсів.

Виробничий потенціал слід розглядати як сукупність наявних і прихованих можливостей підприємства щодо залучення та оптимізації використання факторів виробництва з метою досягнення максимально можливого обсягу продукції чи послуг. При цьому він включає ресурси, які не лише функціонують, але й спроможні генерувати певний виробничий результат.

Структурно виробничий потенціал складається з кількох ключових компонентів, серед яких можна виділити:

- потенціал основних фондів;
- потенціал оборотних фондів.

Основні фонди виступають матеріально-технічною основою виробничої діяльності, забезпечуючи її стабільність та створюючи умови для розвитку й модернізації.

Мета аналізу основних фондів полягає у визначенні рівня забезпеченості підприємства цими фондами, а також в оцінці їх ефективного використання. Водночас актуальним є пошук резервів для підвищення показника фондоддачі, що характеризує продуктивність матеріально-технічної бази. Процес аналізу основних фондів розпочинається з оцінки стану та руху основних засобів підприємства.

Основні аналітичні показники включають коефіцієнти зносу та придатності основних засобів, що дозволяють оцінити співвідношення залишкової вартості даних засобів до їх первісної вартості.

Результати аналізу слугують важливим джерелом інформації для формування висновків щодо стану матеріально-технічної бази та орієнтирів її подальшого удосконалення.

Таблиця 2.7

Аналіз стану та руху основних засобів підприємства

№ з/п	Показники	Од.вим	Роки				Відхилення	
			2021	2022	2023	2024	2024-2021	2024-2023
1.	Середньорічна вартість ОВФ	тис.грн.	734,2	997,35	1051,5	1088,3	354,05	36,75
2.	Вартість ОВФ на поч.року	тис.грн.	494,7	973,7	1021	1082	587,3	61
3.	Вартість ОВФ на к.р.	тис.грн.	973,7	1021	1082	1094,5	120,8	12,5
4.	Залишкова вартість (поч.р.)	тис.грн.	246	573,4	444,4	351	105	-93,4
5.	Залишкова вартість (кін.р.)	тис.грн.	573,4	1021	351	245,9	-327,5	-105,1
6.	Знос (поч.р.)	тис.грн.	248,7	400,3	576,7	731	482,3	154,3
7.	Знос (кін.р.)	тис.грн.	400,3	576,7	731	848,6	448,3	117,6
8.	Коефіцієнт зносу		0,55	0,58	0,70	0,78	0,23	0,08
9.	Коефіцієнт придатності		0,45	0,42	0,30	0,22	-0,23	-0,08

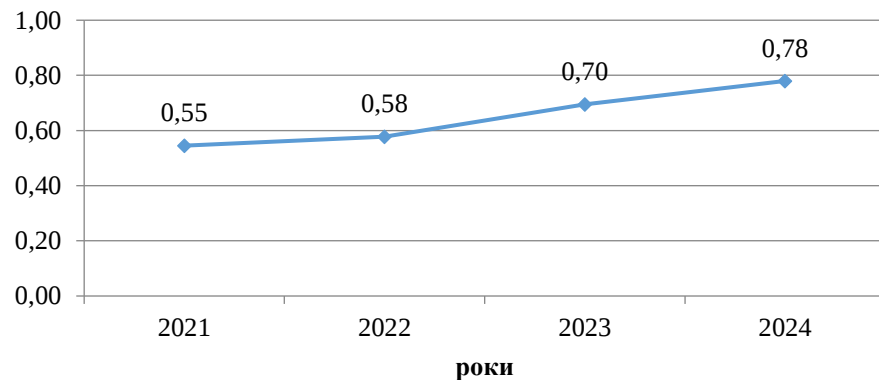


Рис. 2.3 Аналіз динаміки зміни коефіцієнту зносу основних засобів

Дослідження стану та динаміки основних засобів підприємства продемонструвало тенденцію до підвищення рівня їх зносу, що має негативне забарвлення. У звітному періоді показник придатності основних засобів склав лише 22 %, свідчаючи про критичну необхідність оновлення матеріально-технічної бази.

Таблиця 2.8

Аналіз ефективності використання основних виробничих фондів

№ з/п	Показники	Од. виміру	Роки				Відхилення	
			2021	2022	2023	2024	2024-2021	2024-2023
1	Обсяг реалізації	тис.грн.	155528,30	141137	208297	215355	59827	7058
2	Середньорічна в-ть ОВФ	тис.грн.	734,2	997,35	1051,5	1088,25	354	37
3	в т.ч. активної частини	тис.грн.	565,3	758,0	841,2	903,2475	338	62
4	Середньоспискова чисельність працівників	чол.	14	16	16	16	2	0
5	Фондоозброєність праці	тис.грн./чол.	52,44	62,33	65,72	68,02	16	2,30
6	Механоозброєність праці	тис.грн./чол.	40,38	47,37	52,58	56,45	16	3,88
7	Фондовіддача загальна	грн.	211,83	141,51	198,10	197,89	-14	-0,20
8	Фондовіддача активної частини ОВФ	грн./грн.	275,11	186,20	247,62	238,42	-37	-9,20
9	Фондоємність виробництва	грн./грн.	0,00	0,01	0,01	0,01	0	0,00
10	Чистий прибуток	тис.грн	7889	4998	8065	6700	-1189	-1365
11	Фондорентабельність	%	1074,45	501,14	766,96	615,64	-459	-151,32

Оцінка ефективності використання виробничих ресурсів базується на аналізі системи ключових показників, серед яких варто виокремити наступні. По-перше, показник фондівдачі, який розраховується як співвідношення між обсягом виробленої продукції та середньорічною вартістю основних виробничих фондів, що дозволяє оцінити продуктивність на одиницю вартості фондів.

По-друге, застосовується показник фондоємності, що відображає величину основних виробничих фондів, необхідну для створення продукції на одну гривню, тим самим характеризуючи економічну раціональність їх використання.

По-третє, рентабельність основних виробничих фондів оцінюється через співвідношення отриманого прибутку за звітний період до загальної вартості основних виробничих фондів, а її рівень демонструє здатність генерування прибутків визначеними ресурсами.

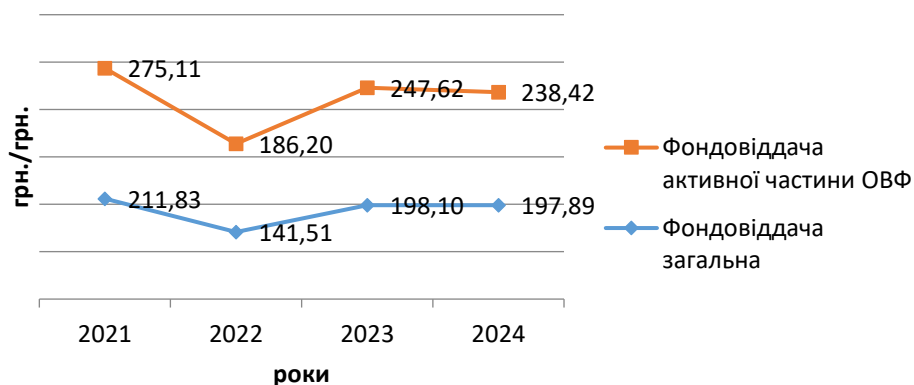


Рис. 2.4. Динаміка зміни показників ефективності використання основних засобів

Проведений аналіз показав, що з 2022 по 2024 роки прослідковується чітка тенденція до росту загальної фондівдачі. Її значення зросло з 141,51 грн/грн у 2022 році до 197,89 грн/грн у 2024 році. Максимальне значення фондівдачі активної частини спостерігалось у 2021 році і становило 275,11 грн/грн, мінімальне - у 2022 році – 186,2 грн/грн.

Таблиця 2.9

Склад та структура оборотних засобів підприємства

№ з/п	Види оборотних коштів (на кінець року)	Роки								Відхилення			
		2021		2022		2023		2024		2024-2021		2024-2023	
		тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн.	Питома вага%	За знач	За Пв	За знач	За Пв
1	Запаси	7489,7	19,32	22506	56,54	18894,6	30,87	13836,7	27,71	6347	8,39	-5058	-3,16
2	Готова продукція	7478,7	19,29	22484,6	56,48	18890,8	30,86	13788,3	27,61	6309,6	8,32	-5103	-3,25
3	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	958,8	2,47	1437,4	3,61	1156,7	1,89	577	1,16	-381,8	-1,32	-579,7	-0,73
4	Інша поточна дебіторська заборгованість	25039,8	64,59	6937,8	17,43	27078,3	44,24	15033,8	30,10	-10006	-34,49	-12045	-14,14
5	Грошові кошти та їх еквіваленти	1715,9	4,43	5555,4	13,96	8085	13,21	16803,6	33,65	15088	29,22	8718,6	20,44
6	Інші оборотні активи	3555,2	9,17	3363,7	8,45	5979,9	9,77	3675,6	7,36	120,4	-1,81	-2304	-2,41
Всього		38766,2	100	39806,5	100	61204,9	100	49939,4	100	11173	0,00	-11266	0,00



Рис. 2.5. Структура оборотних засобів підприємства за 2021 рік

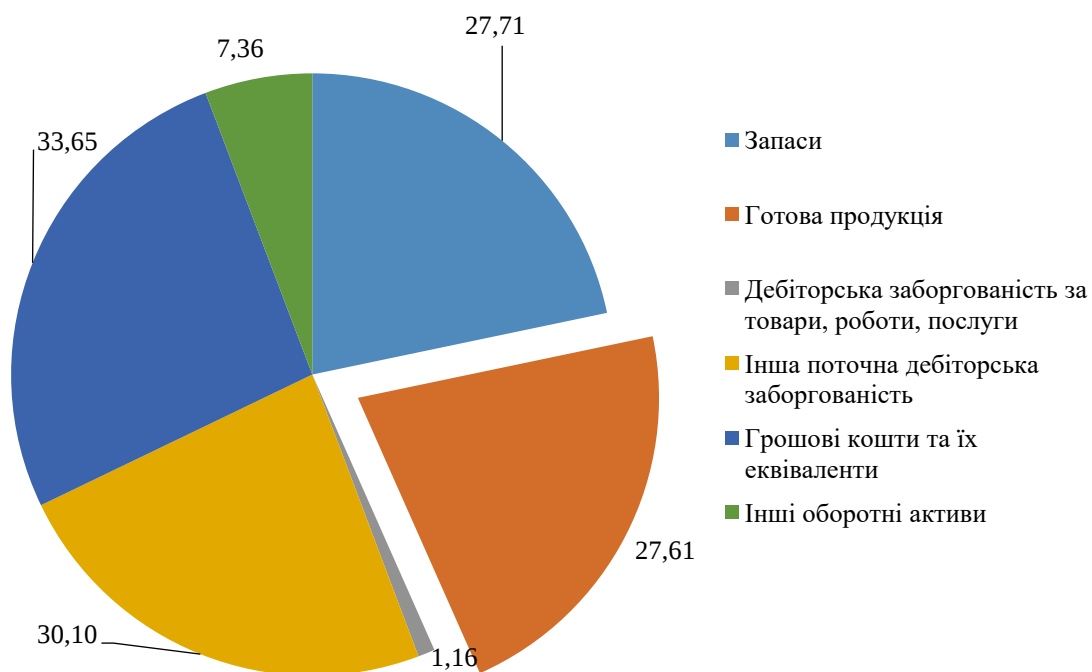


Рис. 2.6. Структура оборотних засобів підприємства за 2024 рік

Аналіз оборотних коштів показав, що у базовому році значну питому вагу в їх структурі займала інша поточна заборгованість (64,59%) та запаси (19,32%). У звітному році доля іншої поточної дебіторської заборгованості зменшилась до 30,1%, а запаси зросли до 27,71%.

Таблиця 2.10

Показники ефективності використання оборотних коштів

№	Показник	Роки				Відхилення	
		2021	2022	2023	2024	2024-2021	2024-2023
1	Робочий капітал, Рк	13793,4	18903	23180	24487	10693,7	1307,5
2	Маневреність робочого капіталу, Мк	1,09	2,38	1,63	1,13	0,04296	-0,50
3	Коефіцієнт оборотності оборотних активів, Ко	4,01	3,55	3,40	4,31	0,30037	0,91
4	Час обороту оборотних коштів, То	89,73	101,54	105,78	83,48	-6,2502	-22,30
5	Коефіцієнт оборотності запасів, Коз	19,12	4,36	4,67	6,18	-12,936	1,51
6	Час обороту запасів, Тоз	18,83	82,59	77,04	58,24	39,4105	-18,80
7	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, Кдз	5,98	16,85	7,38	13,80	7,81309	6,42
8	Час обороту дебіторської заборгованості, Тдз	60,18	21,36	48,80	26,10	-34,083	-22,70

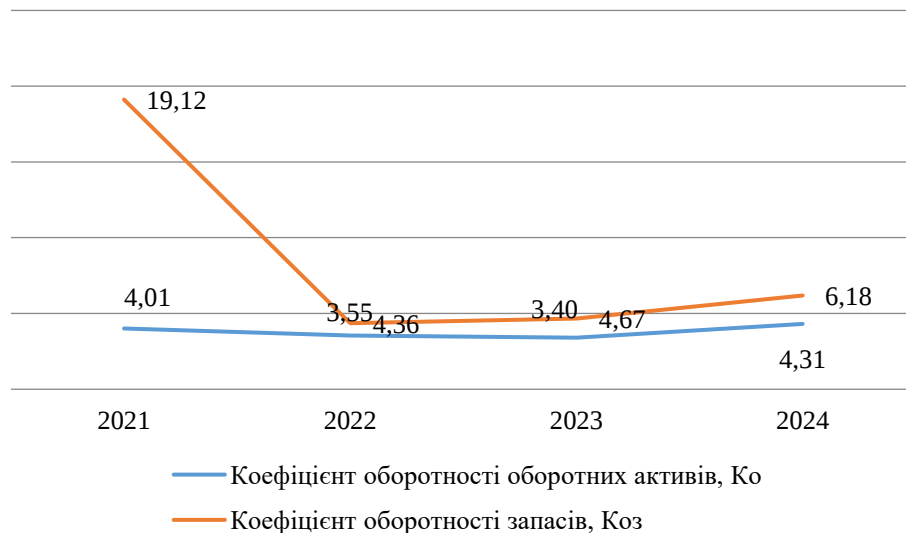


Рис. 2.7. Динаміка показників ефективності використання оборотних коштів підприємства

Аналіз ефективності використання оборотних коштів виявив чітку тенденцію до зменшення коефіцієнту оборотності запасів. Час обороту оборотних коштів має тенденцію до зменшення, якщо у 2022 році він становив 101,54 днів, то вже у звітному році склав 83,48 дні, що позитивно характеризує процес використання оборотних засобів підприємства. Час обороту дебіторської заборгованості теж має тенденцію до зменшення протягом досліджуваного періоду, що характеризує процес співпраці з дебіторами з позитивної сторони.

Аналіз собівартості. Ключовим індикатором, який визначає виробничий потенціал підприємства, є собівартість продукції. Собівартість - це один із найважливіших показників, що визначає якість функціонування підприємства, та дає можливість оцінити обсяг прибутку на кожну одиницю витрат.

Собівартість виробленої продукції – це важливий узагальнюючий критерій, що відображає ефективність роботи підприємства. Він охоплює всі аспекти виробничо-господарської діяльності. Чим результативніше працює підприємство, економніше та раціональніше воно застосовує власні ресурси,

успішніше покращує технології, тим нижчою буде собівартість готової продукції.

Окрім цього, цей показник безпосередньо пов'язаний з ціною продукції. Це виявляється в тому, що собівартість є основою ціни товару та її нижньою межею для виробника, гарантуючи безперервність виробництва. Встановлювати ціну нижче собівартості для підприємства недоцільно, оскільки це може призвести до фінансових втрат.

Визначення переліку витрат, які входять у собівартість, передбачає їх поділ відповідно до джерел покриття. Основний принцип такого поділу полягає в тому, що через собівартість мають відшкодовуватися понесені витрати підприємства, пов'язані з простим відтворенням всіх факторів виробництва: матеріалів, знарядь праці, робочої сили та природних ресурсів.

Таблиця 2.11

Аналіз питомих витрат

№ з/п	Показники	Роки				Відхилення	
		2021	2022	2023	2024	2024-2021	2024-2023
1	Обсяг реалізації продукції, тис.грн.	155 528,3	141137	208297	215355	59827	7058
2	Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	143 184,8	130679	193393	202157	58972	8764
3	Собівартість одиниці продукції, грн.	0,92	0,93	0,93	0,94	0,02	0,01

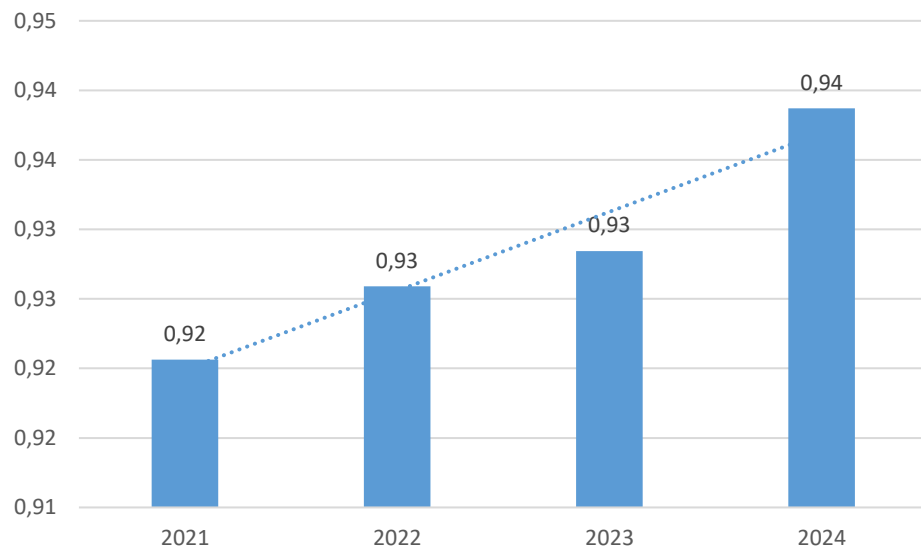


Рис 2.12. Динаміка зміни питомих витрат виробництва

Досліджуючи питомі витрати виробництва, було виявлено тенденцію до їх зростання. Максимальне значення вони мали в 2024 році - 0,94 грн., мінімальне в 2021 році – 0,92 грн. Можна стверджувати, що намітилася негативна тенденція до їх росту. По всьому досліджуваному періоді питомі витрати не були вищими за 1 грн., що є в цілому позитивним моментом.

2.4 Аналіз фінансового потенціалу підприємства

Фінансовий потенціал підприємства — це є сукупність його фінансових ресурсів, які беруть участь у виробничо-господарській діяльності. Він визначається здатністю залучати ці ресурси для фінансування майбутніх операцій та реалізації стратегічних напрямів розвитку.

Аналіз фінансового потенціалу являє собою метод оцінювання минулого (ретроспективного) та майбутнього (перспективного) фінансового стану суб'єкта господарювання. Цей аналіз базується на вивченні залежностей і динаміки фінансових показників.

Головна мета такого дослідження — мінімізувати невизначеність, яка супроводжує прийняття економічних рішень, спрямованих на майбутнє.

Дослідження ліквідності є одним із ключових аспектів аналізу фінансового потенціалу. Ліквідність підприємства відображає його здатність швидко перетворювати активи на грошові кошти для покриття платіжних зобов'язань у встановлені терміни. У цьому контексті виділяють три рівні ліквідності, які оцінюються за допомогою коефіцієнтів:

- загального покриття;
- швидкої ліквідності;
- абсолютної ліквідності.

Додатково враховується величина власних оборотних коштів, яка також відома як чистий оборотний капітал. Фінансова стабільність є ще одним важливим компонентом фінансового потенціалу. Вона свідчить про залежність підприємства від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених ресурсів.

Для оцінювання фінансової стабільності застосовують такі коефіцієнти:

- платоспроможності (або автономії);
- фінансування;
- забезпеченості власними оборотними засобами;
- маневреності капіталу;
- довгострокового залучення позичених коштів.

Аналіз ділової активності також відіграє важливу роль у комплексній оцінці фінансового потенціалу підприємства. Цей аспект характеризується співвідношенням обсягу продукції чи прибутку до використаних ресурсів або затрат, що дозволяє оцінити ефективність господарської діяльності.

Зобразимо динаміку показників фінансового потенціалу підприємства в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12.

Показники фінансового потенціалу підприємства

Показники	Роки				Оптим. значення	Рез-т + позитив - негатив
	2021	2022	2023	2024		

1. Показники ліквідності						
Коефіцієнт покриття	1,55	1,90	1,61	1,96	> 1	+
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,95	-0,25	0,62	0,88	0,6 - 0,8	+
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,07	0,27	0,21	0,66	>0,2	+
Чистий оборотний капітал, тис.грн.	13793,40	18903,00	23179,60	24487,10	> 0	+
2. Показники платоспроможності (фінансової стабільності)						
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,36	0,48	0,38	0,49	> 0,5	-
Коефіцієнт фінансування	1,75	1,08	1,63	1,04	< 1,0	-
Коефіцієнт забезпеченості власниками оборотними засобами	0,36	0,47	0,38	0,49	> 1,0	-
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,96	0,98	0,99	1,00	> 0	+
Коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів	0,01	0,00	0,01	0,01	↓	+
3. Показники ділової активності						
Коефіцієнт ділової активності	5,42	3,54	10,33	7,00	> 1,0	+
Коефіцієнт використання власних коштів	0,76	0,30	0,00	0,28	> 0,5	-
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	642,68	358,62	599,76	1655,94	↑	+
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	5,98	8,21	11,38	9,82	↑	-
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	14,96	8,38	9,75	8,98	↑	-
Період окупності власного капіталу	1,32	3,37	2,65	3,58	↓	-

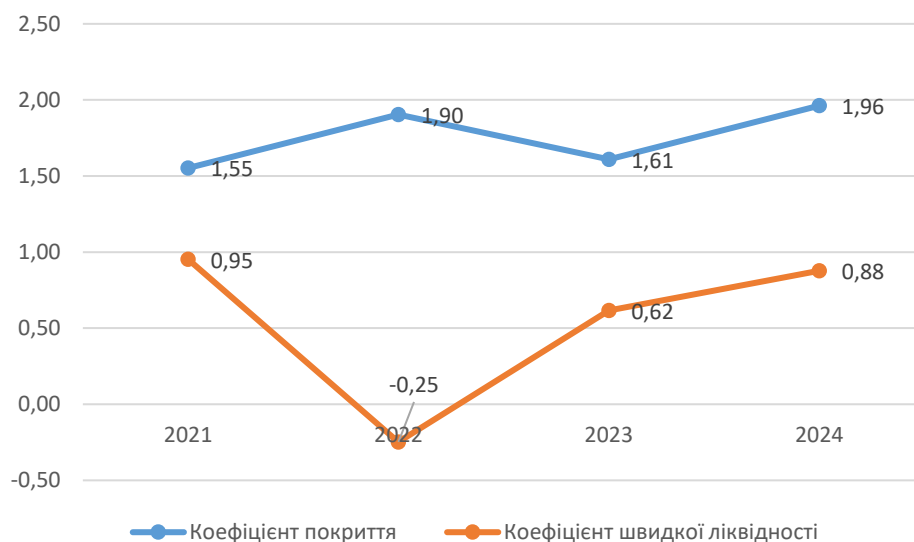


Рис. 2.13. Динаміка показників ліквідності

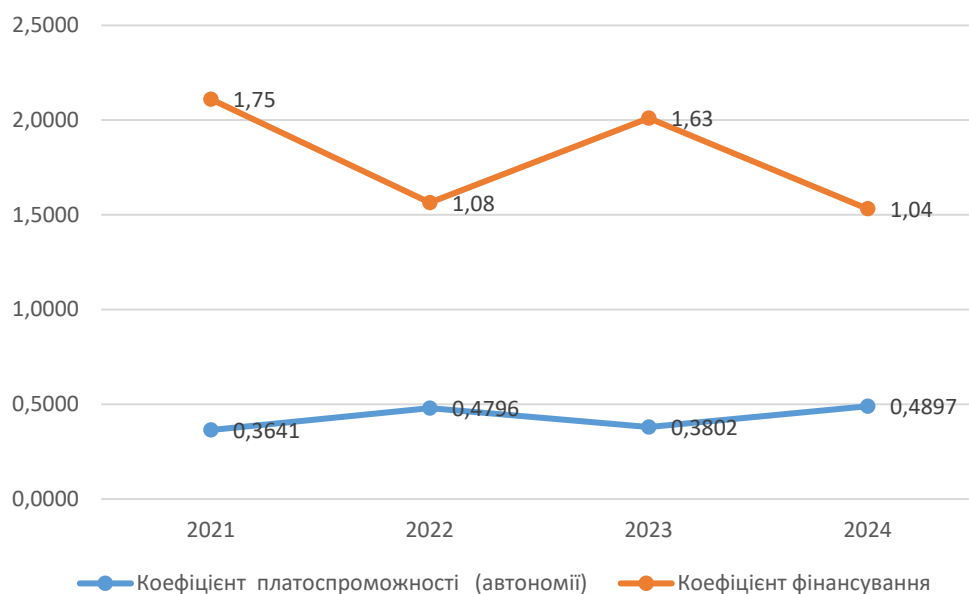


Рис. 2.14. Динаміка показників платоспроможності

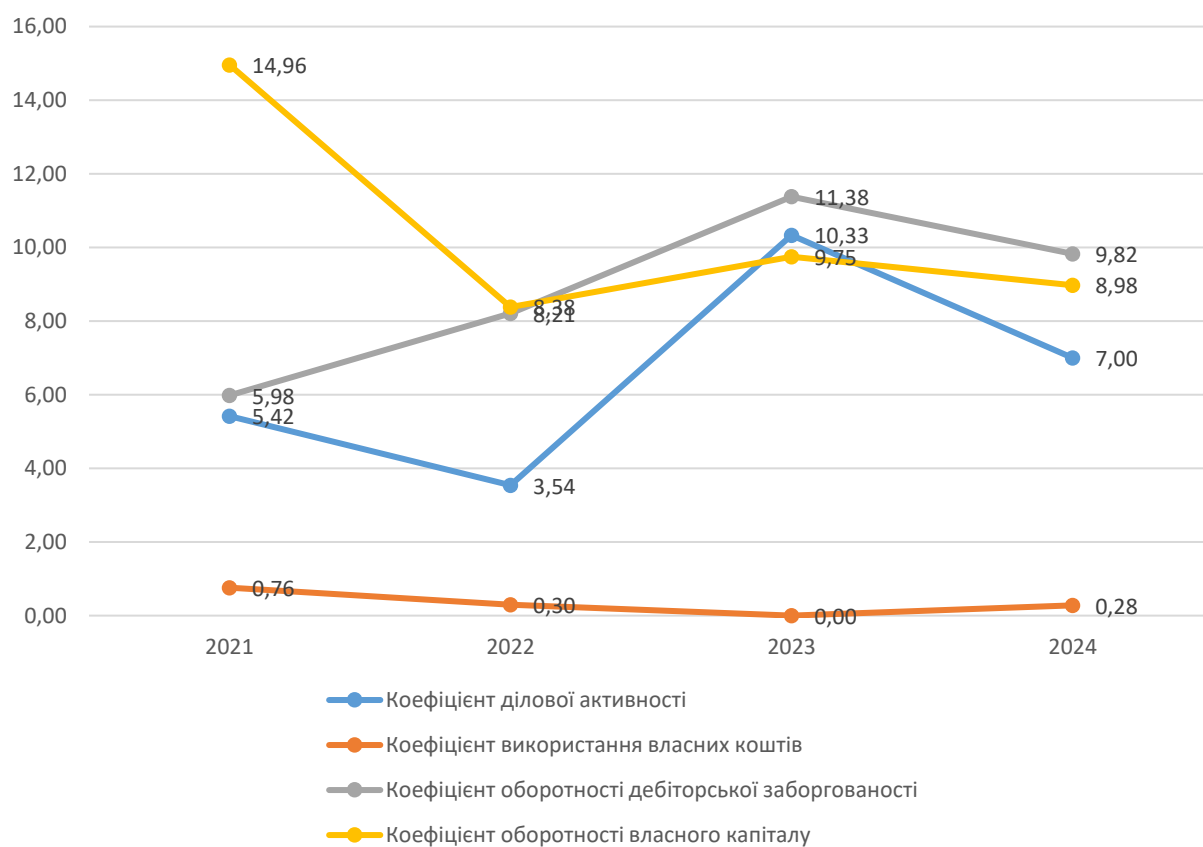


Рис. 2.15. Динаміка показників ділової активності

Під час аналізу фінансового потенціалу підприємства виявлено деякі недоліки у показниках платоспроможності та ділової активності об'єкта дослідження, що свідчить про наявність проблем у його фінансовому середовищі.

Показники ліквідності демонструють достатність ресурсів для покриття поточних зобов'язань. Це чітко видно з коефіцієнта абсолютної ліквідності, який становить 0,66, при тому що оптимальне значення має бути не менше 0,2. Спостерігається позитивна тенденція до зростання цього показника.

Коефіцієнт платоспроможності також дає неоднозначний сигнал, адже частка власних коштів у загальному обсязі ресурсів, які використовуються в діяльності підприємства, не перевищує 50%. Цей показник, як і коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, вказує на недостатність власних фінансових ресурсів для забезпечення поточної діяльності. Позитивним моментом є додатне значення коефіцієнта маневреності власного капіталу, що визначає частку капіталу, яка може бути використана для фінансування операційної діяльності.

Щодо показників ділової активності, спостерігається зменшення коефіцієнта використання власних коштів підприємства та погіршення деяких показників у звітному році. Значення деяких показників мають негативну тенденцію до зниження, що підтверджує не високу ефективність управління підприємством.

Узагальнюючи результати аналізу, можна зробити висновок про існування проблем із фінансовим станом підприємства. Серед головних причин – неефективне використання ресурсів, слабка фінансова стійкість, а також негативні тенденції у виробничій діяльності, реалізації продукції та наданні послуг.

2.5 Загальний аналіз ефективності економічного потенціалу підприємства

Рентабельність є одним із ключових критеріїв оцінки ефективності економічного потенціалу підприємства. Усі показники рентабельності мають позитивні значення, що свідчить про стабільну прибутковість підприємства протягом усього аналізованого періоду. Найвищий чистий прибуток підприємство мало у 2023 році, який склав 8065 тисяч гривень.

Таблиця 2.13

Аналіз показників рентабельності підприємства

Методика розрахунку	2021	2022	2023	2024	Відхилення	
					2024-2021	2024-2023
Рентабельність активів, %						
Чистий прибуток/Величина активів	20,03	12,40	13,10	13,35	-6,68	0,25
Рентабельність власного капіталу, %						
Чистий прибуток/Власний капітал	55,01	25,85	34,46	27,26	-27,75	-7,20
Рентабельність чистої реалізації продукції, %						
Чистий прибуток/Чистий дохід	5,07	3,54	3,87	3,11	-1,96	-0,76
Рентабельність виробництва, %						
Чистий прибуток/Повна собівартість реалізованої продукції	5,51	3,82	4,17	3,31	-2,20	-0,86
Рентабельність основних фондів, %						
Чистий прибуток/Середньорічна вартість ОФ	1074,45	501,14	766,96	615,64	-458,81	-151,32

Для подальшого підвищення ефективності використання ресурсів підприємству рекомендується здійснити продаж зайвого обладнання, провести ліквідацію зношених основних засобів, оптимізувати запаси товарно-матеріальних цінностей. Крім того, доцільно спрямувати зусилля на розширення каналів збуту продукції та активізацію процесів погашення дебіторської заборгованості.

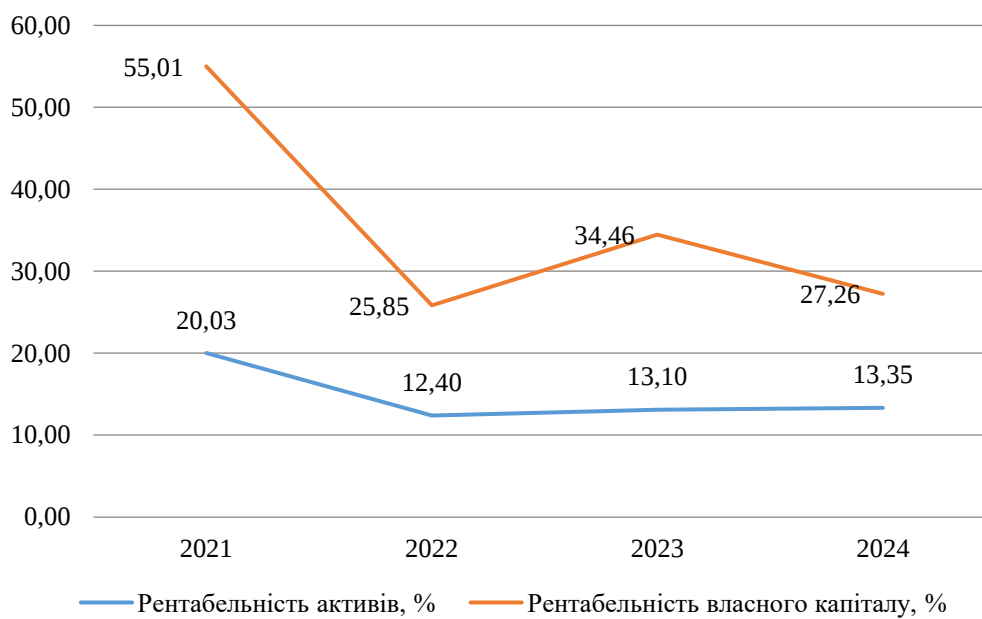


Рис. 2.16. Динаміка зміни рентабельності активів та власного капіталу

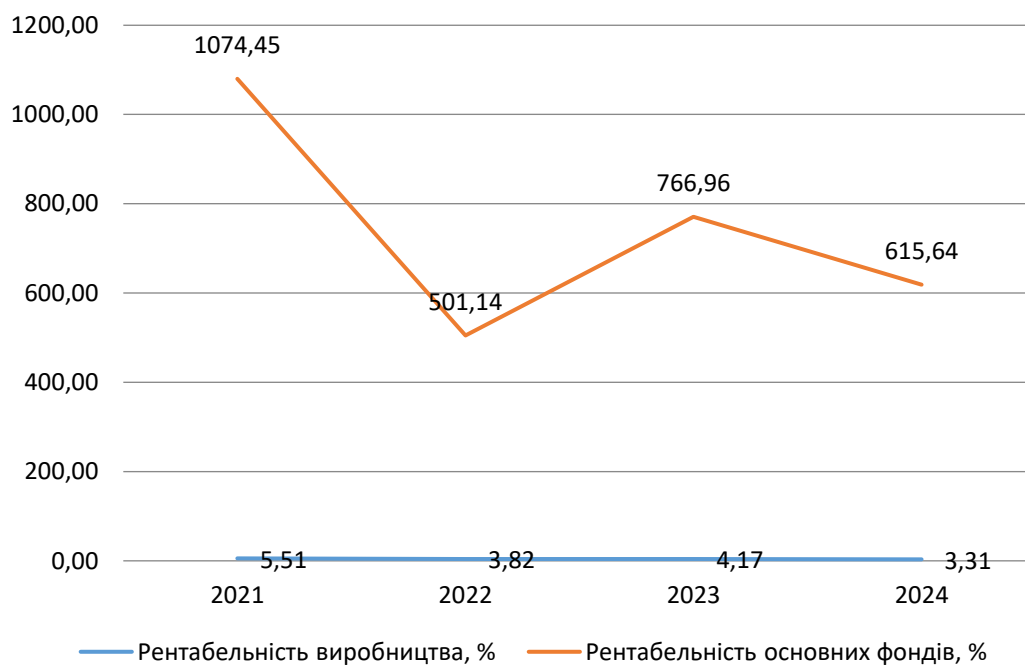


Рис. 2.17. Динаміка зміни рентабельності основних фондів та виробництва

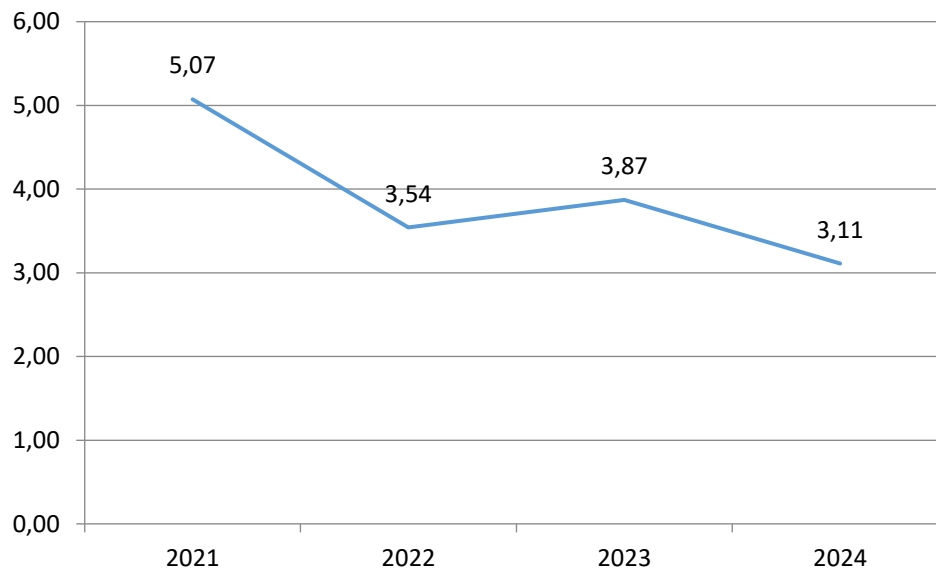


Рис. 2.18. Рентабельність чистої реалізації продукції, %

2.6. Аналіз ймовірності банкрутства підприємства

У контексті ринкової економіки ризик виступає невід'ємним компонентом підприємницької діяльності і відіграє ключову роль у її функціонуванні.

Здатність до оцінки ризику та готовність його прийняти є важливими характеристиками успішного підприємця. На сучасному етапі економічного розвитку України питання зростання фінансових та операційних ризиків набуває надзвичайної актуальності, що підтверджується статистикою про збільшення збитковості підприємств.

Ризик інтерпретується як ймовірність втрати підприємством певної частки ресурсів, недоотримання запланованих доходів або ж виникнення додаткових витрат у процесі реалізації виробничої чи фінансової діяльності. Формування ризикової ситуації зумовлюється багатьма чинниками, серед яких виділяються наступні:

- раптові зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі функціонування;

- наявність альтернативних варіантів для ухвалення управлінських рішень;

- ймовірність виникнення фінансових втрат;
- потенціал отримання додаткового прибутку.

Зокрема, ризики, пов'язані із постачанням, формуються під впливом таких факторів:

- недотримання узгоджених умов постачання сировини;
- підвищення вартості сировини;
- погіршення якісних характеристик матеріалів;
- територіальна віддаленість виробничих ресурсів;
- нестабільний фінансовий стан постачальника;
- зміна профільної діяльності постачальника;
- супротив інноваціям, що проявляється у відмові постачати матеріали для виробництва нових видів продукції.

Настання банкрутства є потенційним наслідком впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, що посилюють ризики функціонування підприємства. Задля оцінки ступеня ймовірності неспроможності підприємства часто використовуються інтегральні факторні моделі, зокрема методологія Едварда Альтмана.

Американський економіст Едвард Альтман застосував мультиплікативний дискримінантний аналіз (Multiple Discriminant Analysis) для оцінювання платоспроможності корпорацій.

Суть цього підходу базується на формуванні двох вибірок підприємств за відповідними критеріями — перша охоплює організації з високим ризиком дефолту, друга характеризується фінансовою стійкістю. Усередині кожної вибірки виділяються підприємства з найкращими показниками фінансового стану.

За допомогою технік дискримінантного аналізу розробляється математична формула, яка слугує інструментом для прогнозування ймовірності неплатежів. Згадана формула дозволяє здійснювати аналітичну

оцінку фінансової стабільності суб'єктів господарювання та визначати ступінь їхнього ризику банкрутства.

Для підприємств на розвинутих ринках, акції яких котуються на фондовому ринку існує така модель визначення ризику банкрутства:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 0,999x_5 \quad (2.1)$$

Для приватних компаній, акції яких не котуються на ринку існує інша модель визначення ризику банкрутства:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,995x_5 \quad (2.2)$$

де:

x_1 – відношення власного оборотного капіталу до загальних активів

x_2 – відношення чистого прибутку до загальних активів

x_3 – відношення операційного прибутку до загальних активів

x_4 – відношення власного до позичкового капіталу

x_5 – відношення виручки від реалізації до загальної суми активів.

Значення Z – рахунків за критерієм Альтмана наведені у наступній таблиці.

Таблиця 2.14

Критерії оцінки ймовірності банкрутства

Критичні значення показника Z			
Для компаній, акції яких котуються на фондовому ринку		Для компаній, акції яких не котуються на фондовому ринку	
Значення Z -рахунку	Ймовірність банкрутства	Значення Z -рахунку	Ймовірність банкрутства
$< 1,8$	Висока	$< 1,23$	Висока
$1,8 - 2,99$	Стан невизначеності	$1,23 - 2,90$	Стан невизначеності
$> 3,0$	Низька	$> 2,90$	Низька

Розглянемо ймовірність настання банкрутства за даними фінансової звітності досліджуваного підприємства. Відповідно до попереднього аналізу підприємства для визначення ймовірності банкрутства застосуємо формулу для компаній, акції яких не котуються на фондовому ринку.

Розрахунки фінансових коефіцієнтів та ймовірність банкрутства за даними 2022-2024 рр. наведено у таблиці 2.15.

Таблиця 2.15

Розрахунок Z-коефіцієнта Альтмана

№ з/п	Показник	2022	2023	2024	Відхилення	
					2023-2022	2024-2023
1.	X1=	0,987	0,994	0,995	0,007	0,001
2.	X2=	0,475	0,377	0,486	-0,098	0,109
3.	X3=	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
4.	X4=	0,925	0,615	0,966	-0,310	0,350
5.	X5=	3,500	3,384	4,291	-0,117	0,907
6.	Z=	5,905	5,474	6,745	-0,431	1,271

Отже, як показують результати оцінки ризиків за моделлю Альтмана підприємству наразі банкрутство не загрожує. Однак керівництву підприємства всерівно необхідно продовжувати, при розробці та впровадженні проектів, втілювати заходи які сприятимуть підвищенню коефіцієнта Альтмана та зменшенню ризику банкрутства, важливо здійснювати повноцінну та обґрунтовану оцінку ризиків, щоб забезпечити стабільність і ефективність реалізації запланованих заходів.

Висновки до розділу 2

1. Спостерігається зростання чистого доходу від реалізації продукції до 2024 року, так якщо у 2021 році він становив 155528 тис. грн, то у 2024 році – 215355 тис. грн, у звітному році чистий дохід був максимальним. Незначно змінюється чисельність працюючих, так якщо у 2021 році чисельність

працівників становила 14 чол., то станом на 2024 рік чисельність склала 16 чол. Продуктивність праці максимальною була у 2024 році - 13459,7 тис.грн, мінімальною у 2022 році- 8821,03 тис.грн. Порівняно з базовим роком зросла собівартість реалізованої продукції з 143 185 тис.грн до 202157 тис.грн у звітному році. Темп росту склав 1,41.

2. Чистий прибуток найвищим був у минулому році та склав 8065 тис.грн., найнижчим у 2022 році – 4998 тис.грн. Діяльність підприємства по всьому досліджуваному періоді є беззбитковою.

3. Аналіз виявив невисоке значення плинності кадрів, що в цілому позитивно характеризує процес організації праці. Так, у 2021 році коефіцієнт плинності кадрів становив 0,07, у звітному році він дещо знизився та склав 0,06.

4. Аналіз продуктивності праці виявив чіткої тенденції до її росту починаючи з 2022 року. У цьому році її значення становило 8821,03 тис.грн., у минулому вона зросла до 13018,57 тис.грн, а у звітному зменшилася склала 13459,7 тис.грн.

5. Дослідження стану та динаміки основних засобів підприємства продемонструвало тенденцію до підвищення рівня їх зносу, що має негативне забарвлення. У звітному періоді показник придатності основних засобів склав лише 22 %, свідчачи про критичну необхідність оновлення матеріально-технічної бази.

Проведений аналіз показав, що з 2022 по 2024 роки прослідковується чітка тенденція до росту загальної фондovіддачі. Її значення зросло з 141,51 грн/грн у 2022 році до 197,89 грн/грн у 2024 році. Максимальне значення фондovіддачі активної частини спостерігалось у 2021 році і становило 275,11 грн/грн, мінімальне - у 2022 році – 186,2 грн/грн.

6. Аналіз оборотних коштів показав, що у базовому році значну питому вагу в їх структурі займала інша поточна заборгованість (64,59%) та запаси (19,32%). У звітному році доля іншої поточної дебіторської заборгованості зменшилась до 30,1%, а запаси зросли до 27,71%.

7. Досліджуючи питомі витрати виробництва, було виявлено тенденцію до їх зростання. Максимальне значення вони мали в 2024 році - 0,94 грн., мінімальне в 2021 році – 0,92 грн. Можна стверджувати, що намітилася негативна тенденція до їх росту. По всьому досліджуваному періоді питомі витрати не були вищими за 1 грн., що є в цілому позитивним моментом.

8. Показники ліквідності демонструють достатність ресурсів для покриття поточних зобов'язань. Це чітко видно з коефіцієнта абсолютної ліквідності, який становить 0,66, при тому що оптимальне значення має бути не менше 0,2. Спостерігається позитивна тенденція до зростання цього показника.

Коефіцієнт платоспроможності також дає неоднозначний сигнал, адже частка власних коштів у загальному обсязі ресурсів, які використовуються в діяльності підприємства, не перевищує 50%. Цей показник, як і коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, вказує на недостатність власних фінансових ресурсів для забезпечення поточної діяльності. Позитивним моментом є додатне значення коефіцієнта маневреності власного капіталу, що визначає частку капіталу, яка може бути використана для фінансування операційної діяльності.

Щодо показників ділової активності, спостерігається зменшення коефіцієнта використання власних коштів підприємства та погіршення деяких показників у звітному році. Значення деяких показників мають негативну тенденцію до зниження, що підтверджує не високу ефективність управління підприємством.

Узагальнюючи результати аналізу, можна зробити висновок про існування проблем із фінансовим станом підприємства. Серед головних причин – неефективне використання ресурсів, слабка фінансова стійкість, а також негативні тенденції у виробничій діяльності, реалізації продукції та наданні послуг.

9. За результатами оцінки ризиків за моделлю Альтмана підприємству наразі банкрутство не загрожує.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПОКРАЩЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «СТАРТІ КОМ»

3.1. Підвищення ефективності використання виробничого потенціалу через рефінансування дебіторської заборгованості

У практиці торговельних підприємств часто трапляється ситуація, коли клієнти не оплачують товари або послуги одразу після їх отримання, а через певний час. Це призводить до виникнення дебіторської заборгованості, яка є розривом між моментом купівлі-продажу та фактичною оплатою.

Збільшення дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів свідчить про те, що фінансові ресурси надовго вилучаються з обігу. Особливо критичною є ситуація, коли борги клієнтів стають невчасно погашеними або безнадійними. Це створює додаткові фінансові проблеми для підприємств. Дебіторська заборгованість також схильна до впливу інфляційних процесів і інших економічних факторів, що робить управління нею важливою складовою фінансової політики компанії.

Поточна дебіторська заборгованість включає суми, які виникають у межах нормального операційного циклу або будуть погашені протягом дванадцяти місяців із дати складання балансу.

Відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку (зокрема, стандарту №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»), дебіторська заборгованість як частина оборотних активів охоплює:

- Борги за продукцію, товари, роботи та послуги;
- Зобов'язання за розрахунками (наприклад, видані аванси або платежі до бюджету);
- Іншу поточну дебіторську заборгованість.

Зазвичай найбільшу частку короткострокової дебіторської заборгованості складають борги за реалізовану продукцію, товари чи виконані послуги.

У ситуації, коли негайне отримання коштів приносить більше вигоди, ніж оплата у встановлений термін, підприємству варто розглядати можливість рефінансування.

Основними методами рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, форфейтинг та облік векселів під час розрахунків із покупцями. Несвоєчасне погашення таких боргів часто провокує платіжну кризу: збільшення комерційного кредиту сприяє зростанню попиту на короткострокові позики при одночасному зменшенні їх пропозиції та підвищенні вартості кредитних ресурсів.

Для покриття боргів підприємству доводиться конвертувати високоліквідні активи в грошові кошти; якщо це неможливо, воно ризикує опинитися на межі банкрутства. Для оцінки стану дебіторської заборгованості в аналізованому періоді розраховані відповідні показники, наведені в таблиці 3.1.

З таблиці 3.1 видно, що строк погашення дебіторської заборгованості з кожним роком збільшується і станом на 2024 рік становить 26 дні. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у минулому році складав 7,38, а у звітному році 13,8. Оскільки дебіторська заборгованість має найбільше резервів до підвищення коефіцієнту оборотності та скорочення тривалості одного обороту, тому управління дебіторською заборгованістю вимагає оптимізації.

Таблиця 3.1

Стан дебіторської заборгованості підприємства за 2022-2024 рр.

№	Показники	Од. вим.	Роки		
			2022	2023	2024
1	2	3	4	5	6
1	Виручка від реалізації продукції (без ПДВ)	тис. грн.	141137	208297	215355
2	Оборотні активи	тис. грн.	39806,5	61204,9	49939,4

3	Загальна величина дебіторської заборгованості (за продукцію, товари, послуги; за розрахунками; інша)	тис. грн.	8375,2	28235	15610,8
4	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	-	16,85	7,38	13,80
5	Строк погашення дебіторської заборгованості	днів	22	49	26
6	Коефіцієнт відволікання оборотних активів	-	0,21	0,46	0,31

З метою ефективного управління оборотними коштами в процесі господарської діяльності доцільно застосовувати факторинг.

Згідно з положеннями Цивільного Кодексу України, договір факторингу передбачає, що одна сторона (фактор) надає або зобов'язується надати грошові кошти іншій стороні (клієнту) за додаткову плату (на умовах, обумовлених у договорі). У відповідь клієнт відступає або погоджується відступити своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

Факторингова операція полягає в тому, що спеціалізована компанія купує у клієнтів платіжні вимоги до їхніх покупців, забезпечуючи негайну оплату 80–90% вартості поставок (за винятком комісійних) незалежно від терміну фактичного надходження виторгу. Ця послуга особливо актуальна для компаній, які працюють з відстроченим платежем від 15 до 90 днів або перебувають на етапі інтенсивного розвитку, такого як збільшення обсягів продажу чи освоєння нового ринку.

У таких випадках внутрішніх ресурсів підприємства може бути недостатньо для задоволення зростаючих потреб в оборотних коштах. Використання факторингу дозволяє отримати значні економічні та фінансові переваги, серед яких:

- підвищення оборотності обігових коштів та зниження залежності від них;
- мінімізація ризику втрат та недоотриманої вигоди;
- можливість необмеженого довгострокового беззаставного фінансування;

- покращення ліквідності балансу й полегшення кредитного навантаження;
- забезпечення стабільних та прогнозованих грошових надходжень;
- гарантія своєчасного отримання платежів від покупців;
- ефективне управління дефіцитом оборотних коштів; - скорочення витрат, пов'язаних із залученням додаткових фінансових ресурсів.

Схему фінансування оборотних коштів за умови факторингу слід розглядати детальніше, оскільки вона впливає на зміну виручки від реалізації послуг. Після передачі документів, що підтверджують право клієнта на отримання боргу, фактор негайно перераховує компанії значну частину суми, передбаченої такими документами.

Банки та інші фінансові установи, щоб мінімізувати кредитний ризик, як правило, здійснюють фінансування у два етапи:

- 1) Спочатку клієнту надається приблизно 80% вартості накладних. Конкретний розмір залежить від платоспроможності боржника.
- 2) Решта коштів (близько 20%), за вирахуванням комісії за послуги, перераховуються після фактичного отримання платежу від боржника.

Таким чином, використовуючи факторингове фінансування, підприємство має можливість оперативно отримати до 80% платежу за свої реалізовані послуги.

Це складає $(15610,8 \text{ тис. грн} * 80\%) = 12488,64 \text{ тис. грн}$.

Інші 20% (3 122,16 тис. грн) банк повертає після повного погашення грошового боргу. Це дає змогу підприємству оперативно покрити свої витрати та отримати кошти від фактора для забезпечення подальшої діяльності. Однак варто мати на увазі, що ці 20% можуть залишитися неповерненими (песимістичний сценарій), оскільки нинішня економічна ситуація обмежує можливості повного виконання зобов'язань як фізичними, так і юридичними особами. Саме цей песимістичний варіант буде враховуватися під час оцінки впливу факторингових операцій на дебіторську заборгованість. Головним недоліком факторингу є витрати, пов'язані з оплатою цієї послуги. Як правило,

посередник вимагає покриття певного ліміту фінансування, а також оплати за додаткові супутні послуги. Вартість таких послуг варіюється у межах від 0,5% до 3%. Комісійні за прийняття ризику у випадку повного факторингу також додають фінансових витрат і становлять 1-3% від суми кредитування. Загальна плата за користування факторинговими послугами складатиме:

$$12488,64 * 0,5\% = 62,4 \text{ тис. грн.}$$

Комісійні:

$$3\,122,16 * 3\% = 93,7 \text{ тис. грн.}$$

Загальна сума сплат становитиме:

$$62,4 + 93,7 = 156,1 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 3.2

Результат впливу використання факторингу на дебіторську заборгованість підприємства

№	Показники	Од. вим.	Роки		Відхилення, тис.грн
			Звіт	План	План/Звіт
1	2	3	4	5	6
2	Виручка від реалізації продукції (без ПДВ)	тис. грн.	215355	215355	0
3	Оборотні активи	тис. грн.	49939,4	49783	-156
4	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	тис. грн.	15610,8	3122,16	-12489
5	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	-	13,80	68,98	55,18
6	Строк погашення дебіторської заборгованості	днів	26	5	-21
7	Коефіцієнт відволікання оборотних активів	-	0,31	0,06	-0,25

Таким чином, після використання факторингових операцій дебіторська заборгованість зменшиться на 12489 тис. грн., оскільки банк-фактор візьме на себе 80% заборгованості.

Згідно з балансом, скорочення дебіторської заборгованості трансформується у збільшення статті грошових коштів на рахунках у банку. Таким чином, проведення таких операцій дозволить підприємству отримати додатково 12 489 тис. грн у вигляді грошових ресурсів.

Однак ефективний розподіл отриманих коштів є не менш важливим, ніж їх залучення. Враховуючи специфіку діяльності підприємства, можна припустити, що близько 30% вивільнених ресурсів буде направлено на покриття поточних потреб. До них належать погашення кредиторської заборгованості, реалізація інвестиційних проєктів, фінансування рекламних заходів, преміювання працівників, а також забезпечення необхідної матеріально-технічної бази.

3.2. Підвищення ефективності маркетингового потенціалу підприємства

Збут продукції підприємством є невід’ємною складовою економічної діяльності підприємства. Перед тим як перейти до впровадження пропозицій щодо покращення маркетингового потенціалу, необхідно ретельно проаналізувати цілі маркетингової діяльності.

Встановлення маркетингових цілей — це важливий і відповідальний процес, адже від їхнього належного формування залежить успіх підприємства та ступінь ризику його функціонування.

Цілі визначаються на основі аналізу маркетингової інформації, отриманої під час досліджень, з урахуванням стану цільових ринків, їх перспектив на певний період і виробничо-комерційних можливостей підприємства.

Маркетингові цілі поділяються на три групи залежно від горизонту планування:

1. Стратегічні цілі орієнтовані на довгострокову перспективу (3–5 років). Їх мета — збільшення прибутків, обсягу збуту продукції та частки ринку. Для реалізації таких цілей розробляються програми дій, які враховують ринкові умови та виробничий потенціал підприємства.

2. Тактичні цілі охоплюють середньострокову перспективу (близько одного року) та передбачають детальне планування діяльності. Вони фокусуються на конкретних ринках збуту і визначаються для кожного виду продукції окремо.

3. Оперативні цілі формуються на короткостроковий період і спрямовані на розробку покрокових маркетингових програм. Вони враховують специфіку поточної ситуації в кожному ринковому сегменті.

Значну увагу слід приділяти правилам формування маркетингових цілей. Основні з них:

1. Усі цілі повинні мати чітке кількісне вираження. Наприклад, встановлення строків досягнення певних результатів, таких як рівень прибутку, обсяг збуту чи частка ринку.

2. Чіткість формулювання цілей дозволяє здійснювати глибше планування як діяльності підприємства, так і маркетингового бюджету.

3. Маркетингові цілі мають бути взаємоузгоджені. Тактичні та оперативні завдання повинні сприяти досягненню стратегічних цілей, не суперечачи їм.

4. Лаконічність формулювань забезпечує швидке розуміння та реалізацію намірів, що значно скорочує втрати часу.

5. Обґрунтованість цілей мінімізує ризик прийняття помилкових рішень і наближає їх до реалій ринку, уникаючи ізольованості від зовнішнього середовища.

Серед ключових короткострокових завдань з покращення збутової діяльності підприємства можна виділити такі:

1. Збільшити кількість промислових клієнтів на 10 щоквартально.

[illegible]

Розміщення реклами в інтернеті	3	3	4	5	5	5	5	6	6	6	6	6	60
Всього витрат, грн.	28	29	43	45	47	47	48	48	49	48	34	34	500

У наведеній таблиці буде відображено вплив реалізації заходів з удосконалення маркетингового потенціалу підприємства на підсумкові показники його діяльності.

Таблиця. 3.4

Вплив запропонованих маркетингових заходів на виробничу і збутову діяльність підприємства

№ п/п	Показники	Звітний рік	Плановий рік	Відхилення	
				Абсол.	Віднос. %
1.	Виручка від реалізації продукції (без ПДВ), тис. грн.	215355	226123	10768	5
2.	Загальні витрати тис. грн.	202157	202657	500	0,2
3	Бюджет маркетингу, тис.грн	0	500	500	-
4.	Загальний прибуток, тис.грн	13199	23466	10268	77,8
5.	Питомі витрати, грн.	0,94	0,90	-0,04	-4,5
6.	Чисельність працівників, осіб	16	16	0	0
7.	Продуктивність праці, тис.грн.	13459,70	14132,69	672,99	5,0
8.	Рентабельність продажу, %	6,1	10,4	4,25	69,3

Як видно з таблиці 3.4, реалізація запропонованих заходів збільшить виручку від реалізації продукції на 5%. Зросте значення загального прибутку підприємства з 13199 тис.грн до 23466 тис.грн. Питомі витрати знизяться на 4 копійки. Бюджет маркетингу вимагатиме залучення додатково одного працівника. Середньорічна продуктивність праці зросте на 672,99 тис.грн. Рентабельність продажу зросте на 4,25%.

3.3. Покращення використання економічного потенціалу за рахунок прискорення оборотності оборотних засобів

Для багатьох українських підприємств значною проблемою в процесі їхньої діяльності є нестача оборотних коштів, що супроводжується низьким рівнем їхнього використання.

Зарубіжний досвід показує, що результати роботи підприємств великою мірою залежать від ефективності управління процесом формування та використання оборотних коштів. Відтак, питання визначення потреби в оборотних коштах як важливого чинника підвищення ефективності функціонування та прискорення їхнього обігу є особливо актуальним для промислових підприємств, зокрема харчової галузі.

Прискорення обігу оборотних коштів дозволяє підприємствам зменшити потребу в них, створити умови для вивільнення ресурсів, які можуть бути використані як на забезпечення виробничих потреб (абсолютне вивільнення), так і на збільшення обсягів виробництва (відносне вивільнення).

Завдяки прискоренню обігу скорочується кількість матеріальних складників оборотних коштів, зменшується потреба у запасах сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва тощо. Це в свою чергу призводить до вивільнення грошових ресурсів, які раніше були вкладені у ці запаси. Вивільнені кошти надходять на розрахунковий рахунок підприємства, покращуючи його фінансовий стан і платоспроможність.

Таким чином, значення прискорення обігу оборотних коштів у формуванні прибутку є надзвичайно важливим. Цей процес потребує постійної уваги і управління з боку підприємства для підвищення загальної ефективності управління оборотним капіталом.

Прискорення обороту активів не лише сприяє їх більш раціональному використанню, але й забезпечує зростання ефективності діяльності підприємства. За умов прибуткової діяльності наслідком такого прискорення стає збільшення обсягів виробленої продукції та річного прибутку. Якщо ж

існують обмеження щодо попиту на продукцію підприємства, прискорення обігу дозволяє вивільнити частину оборотних коштів і використовувати їх для інших напрямків діяльності — як-от реалізація соціальних проєктів чи отримання додаткового прибутку з альтернативних джерел.

Для підвищення прибутковості підприємства планується впровадити заходи для оптимізації обігу оборотних коштів. Серед них:

1. Прискорення інкасації дебіторської заборгованості.
2. Запровадження більшої цінової знижки при здійсненні готівкових розрахунків.
3. Зменшення розмірів запасів товарно-матеріальних цінностей.
4. Зниження цін на важколіквідні товарно-матеріальні цінності до рівня попиту з метою їх реалізації.

Прискорення обігу оборотних засобів створює подвійний ефект: з одного боку, збільшується обсяг виробництва продукції; з іншого — вивільняються ресурси, які можна спрямувати на створення додаткових резервів для розвитку та розширення виробництва.

За прогнозами фахівців підприємства, реалізація зазначених заходів дозволить скоротити тривалість обігу оборотних коштів на три дні, що позитивно відобразиться на результатах його діяльності.

- 1) Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних засобів у звітному році:

$$\text{Коб} = \text{О} / \text{ОЗ} \quad (3.1)$$

де Коб – коефіцієнт оборотності оборотних засобів, О – обсяг реалізації продукції (за чистим доходом), тис.грн., ОЗ – оборотні засоби, тис.грн.

$$\text{Коб} = 215355 / 49939 = 4,31$$

- 2) Розрахуємо тривалість обороту оборотних засобів у звітному році:

$$\text{Тоб} = \text{Д} / \text{Коб} \quad (3.2)$$

де $T_{об}$ – тривалість обороту ОЗ, днів, D - тривалість року, днів.

$$T_{об} = 360 / 4,31 = 83 \text{ дні}$$

3) Розрахуємо тривалість обороту оборотних засобів у плановому році за рахунок прискорення оборотності:

$$T_{обпл} = 83 - 3 = 80 \text{ дні}$$

4) Розрахуємо коефіцієнт оборотності оборотних засобів у плановому році:

$$K_{обпл} = 360 / 80 = 4,47$$

5) Розрахуємо необхідний обсяг оборотних засобів у плановому році:

$$O_{зпл} = O_{б} / K_{обпл} \quad (3.3)$$

де $O_{б}$ – обсяг виготовленої продукції у звітному році, тис.грн.

$$O_{зпл} = 215355 / 4,47 = 48144,8 \text{ тис.грн.}$$

6) Розрахуємо вивільнення оборотних засобів у плановому році за рахунок прискорення оборотності оборотних засобів:

$$\Delta O_{З} = O_{Ззв} - O_{Зпл}, \quad (3.4)$$

де $\Delta O_{З}$ – вивільнення оборотних засобів за рахунок прискорення оборотності оборотних засобів, тис.грн.

$$\Delta O_{З} = 49939 - 48144,8 = 1794,6 \text{ тис.грн.}$$

Дане вивільнення оборотних коштів дозволяє забезпечити умови для подальшого збільшення реалізації продукції при мінімальних запасах оборотних засобів.

7) Розрахуємо збільшення реалізації продукції через прискорення оборотності оборотних засобів:

$$\Delta O = O_{б} * \Delta O_{З} / O_{зпл} = 215355 * 1794,6 / 48144,8 = 8027,5 \text{ тис.грн.}$$

Обсяг реалізації продукції у плановому році визначається за формулою:

$$\text{Опл} = \text{Об} + \Delta\text{О} \quad (3.5)$$

$$\text{Опл} = 215355 + 8027,5 = 223382,7 \text{ тис.грн.}$$

8) Розрахуємо зниження собівартості продукції, яке відбудеться через зменшення долі оборотних засобів у собівартості продукції. Розрахунок вестиметься на 1 грн обсягу продукції.

Доля цих витрат визначається за формулою:

$$\text{Доз}/i = \text{ОЗ}i / \text{О}i \quad (3.6)$$

де Доз/і – доля оборотних засобів в одиниці обсягу продукції і-го року.

а) у звітному році:

$$\text{Доз}/\text{зв} = 49939 / 215355 = 0,232$$

б) у плановому році:

$$\text{Доз}/\text{пл} = 48144,8 / 223382,7 = 0,216$$

Економія собівартості продукції за рахунок прискорення оборотності оборотних засобів буде становити:

$$\Delta\text{С} = (\text{Доз}/\text{зв} - \text{Доз}/\text{пл}) * \text{Опл} \quad (3.7)$$

де $\Delta\text{С}$ – зниження собівартості продукції за рахунок прискорення оборотності оборотних засобів.

$$\Delta\text{С} = (0,232 - 0,216) * 223382,7 = 3656,1 \text{ тис.грн}$$

9) Розрахуємо собівартість продукції у плановому році:

$$\text{Спл} = \text{Сзв} - \Delta\text{С} \quad (3.8)$$

$$\text{Спл} = 202157 - 3656,1 = 198500,4 \text{ тис.грн.}$$

10) Розрахуємо валовий прибуток:

$$\text{ВПпл} = 223382,7 - 198500,4 = 24882,3 \text{ тис.грн}$$

11) Розрахуємо рентабельність продажу в звітному і плановому роках:

$$P_{зв} = (215355 - 202157) / 215355 * 100\% = 6,1 \%$$

$$P_{пл} = (223382,7 - 198500,4) / 223382,7 * 100\% = 11,1 \%$$

Ефект від впровадженого заходу відобразимо в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Ефект від прискорення оборотності оборотних засобів

№ з/п	Показники	Звітний рік	Плановий рік	Відхилення
1.	Обсяг реалізації продукції (ЧД), тис.грн.	215355	223382,7	8027,5
2.	Собівартість продукції, тис.грн.	202157	198500,4	-3656,1
3.	Валовий прибуток, тис.грн.	13199	24882,3	11683,6
4.	Оборотні кошти, тис.грн.	49939	48144,8	-1794,6
5.	Валова рентабельність продажу, %	6,1	11,1	5,0
6.	Питомі витрати, грн/грн	0,939	0,889	-0,05
7.	Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	4,31	4,47	0,161
8.	Тривалість одного обороту, днів	83	80	-3

Отже, як бачимо з підсумкової таблиці, впровадження заходів по прискоренню оборотності оборотних фондів підприємства збільшить валовий прибуток на 11683,6 тис. грн та сприятиме зростанню рентабельності продажу на 5 %, фінансовій стійкості, конкурентоспроможності та укріплення позицій на ринку, вивільнені кошти або частину прибутку можна буде використати на преміювання працівників, організацію виставок, просування в мережах тощо.

Таблиця 3.6

Результат впливу запропонованих заходів на економічний потенціал
підприємства

№	Назва заходу	Вплив на результати фінансово-економічної діяльності підприємства
1.	Підвищення ефективності використання економічного потенціалу через рефінансування дебіторської заборгованості	1. Зросте коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості з 13,8 до 68,98. 2. Зменшиться строк погашення дебіторської заборгованості з 26 до 5 днів. 3. Зменшиться дебіторська заборгованість до 3122,16 тис. грн.
2.	Підвищення ефективності маркетингового потенціалу підприємства	1. Прогнозне зростання виручки від реалізації продукції підприємства на 5%. 2. Прийняття бюджету маркетингу. 3. Збільшення загального прибутку на 10268 тис.грн. 4. Питомі витрати знизяться з 0,94 грн до 0,9 грн (на 4,5 %). 5. Рентабельність продажу зросте на 4,25 %.
3.	Покращення використання економічного потенціалу за рахунок прискорення оборотності оборотних засобів	1. Обсяг реалізації продукції зросте на 8027,5 тис.грн. 2. Питомі витрати знизяться на 5 коп. 3. Зросте коефіцієнт оборотності оборотних коштів з 4.31 до 4.47. 4. Валова рентабельність продажу зросте на 5%.

Відповідно до табл. 3.6 бачимо, що всі запропоновані заходи позитивно впливають на фінансово-господарську діяльність, забезпечують ефективну реалізацію збутової політики підприємства, оскільки зростає обсяг виробництва продукції, прибуток підприємства та рентабельність його діяльності. Таким чином, реалізація запропонованих заходів дасть можливість забезпечити покращення використання економічного потенціалу підприємства.

Висновки до розділу 3

1. Одним із запропонованих заходів було підвищення ефективності використання економічного потенціалу через рефінансування дебіторської заборгованості. Внаслідок реалізації заходу: зросте коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості з 13,8 до 68,98, зменшиться строк погашення дебіторської заборгованості з 26 до 5 днів, зменшиться дебіторська заборгованість до 3122,16 тис. грн.

2. Наступним запропонованим заходом є підвищення ефективності маркетингового потенціалу підприємства. Внаслідок реалізації заходу: очікується зростання виручки від реалізації продукції підприємства на 5%, повноцінно використовуватиметься бюджету маркетингу, збільшиться загальний прибуток на 10268 тис.грн, питомі витрати знизяться з 0,94 грн до 0,9 грн (на 4,5 %) та зросте рентабельність продажу на 4,25 %.

3. Третім запропонованим заходом є покращення використання економічного потенціалу за рахунок прискорення оборотності оборотних засобів. Внаслідок реалізації заходу: зросте обсяг реалізації продукції на 8027,5 тис.грн., питомі витрати знизяться на 5 коп., зросте коефіцієнт оборотності оборотних коштів з 4.31 до 4.47, валова рентабельність продажу зросте на 5%.

ВИСНОВКИ

1. У першому розділі розглянуто сутність поняття «потенціал», яке має не лише наукове, а й значне практичне значення. Уявлення про його зміст формує підхід до оцінки, вимірювання та управління цим поняттям.

Особливу увагу приділено еволюції наукового погляду на термін «потенціал», його класифікації, основним характеристикам і структурі. Найбільш комплексне визначення потенціалу підприємства запропонувала Мірошник Л.Г., зазначивши, що це «максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив для якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в конкретному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень». Економічний потенціал підприємства являє собою складну, динамічну, ієрархічну та стохастичну систему взаємодії елементів. Його структура охоплює об'єктні складові (інноваційний, виробничий, фінансовий потенціали та потенціал відтворення) і суб'єктні складові (науково-технічний, управлінський потенціали, потенціал організаційної структури управління та маркетинговий потенціал).

2. Процес формування потенціалу підприємства передбачає ідентифікацію та створення спектра підприємницьких можливостей, їхню структуризацію та розробку відповідних організаційних форм, спрямованих на стабільний розвиток і ефективне відтворення.

Розглянуто також теоретичні основи оцінки потенціалу підприємства. Підкреслено, що оцінка вартості потенціалу – це впорядкований і цілеспрямований процес визначення грошового еквівалента об'єкта з урахуванням можливого та реального доходу, отриманого за певний проміжок часу в умовах конкретного ринку. Окреслено основні принципи й ключові етапи цього процесу.

3. Спостерігається зростання чистого доходу від реалізації продукції до 2024 року, так якщо у 2021 році він становив 155528 тис. грн, то у 2024 році – 215355 тис. грн, у звітному році чистий дохід був максимальним. Незначно змінюється чисельність працюючих, так якщо у 2021 році чисельність працівників становила 14 чол., то станом на 2024 рік чисельність склала 16 чол. Продуктивність праці максимальною була у 2024 році - 13459,7 тис.грн, мінімальною у 2022 році- 8821,03 тис.грн. Порівняно з базовим роком зросла собівартість реалізованої продукції з 143 185 тис.грн до 202157 тис.грн у звітному році. Темп росту склав 1,41.

4. Чистий прибуток найвищим був у минулому році та склав 8065 тис.грн., найнижчим у 2022 році – 4998 тис.грн. Діяльність підприємства по всьому досліджуваному періоді є беззбитковою.

5. Аналіз виявив невисоке значення плинності кадрів, що в цілому позитивно характеризує процес організації праці. Так, у 2021 році коефіцієнт плинності кадрів становив 0,07, у звітному році він дещо знизився та склав 0,06.

6. Аналіз продуктивності праці виявив чіткої тенденції до її росту починаючи з 2022 року. У цьому році її значення становило 8821,03 тис.грн., у минулому вона зросла до 13018,57 тис.грн, а у звітному зменшилася склала 13459,7 тис.грн.

7. Дослідження стану та динаміки основних засобів підприємства продемонструвало тенденцію до підвищення рівня їх зносу, що має негативне забарвлення. У звітному періоді показник придатності основних засобів склав лише 22 %, свідчаючи про критичну необхідність оновлення матеріально-технічної бази.

Проведений аналіз показав, що з 2022 по 2024 роки прослідковується чітка тенденція до росту загальної фондovіддачі. Її значення зросло з 141,51 грн/грн у 2022 році до 197,89 грн/грн у 2024 році. Максимальне значення фондovіддачі активної частини спостерігалось у 2021 році і становило 275,11 грн/грн, мінімальне - у 2022 році – 186,2 грн/грн.

8. Аналіз оборотних коштів показав, що у базовому році значну питому вагу в їх структурі займала інша поточна заборгованість (64,59%) та запаси (19,32%). У звітному році доля іншої поточної дебіторської заборгованості зменшилась до 30,1%, а запаси зросли до 27,71%.

9. Досліджуючи питомі витрати виробництва, було виявлено тенденцію до їх зростання. Максимальне значення вони мали в 2024 році - 0,94 грн., мінімальне в 2021 році – 0,92 грн. Можна стверджувати, що намітилася негативна тенденція до їх росту. По всьому досліджуваному періоді питомі витрати не були вищими за 1 грн., що є в цілому позитивним моментом.

10. Показники ліквідності демонструють достатність ресурсів для покриття поточних зобов'язань. Це чітко видно з коефіцієнта абсолютної ліквідності, який становить 0,66, при тому що оптимальне значення має бути не менше 0,2. Спостерігається позитивна тенденція до зростання цього показника.

Коефіцієнт платоспроможності також дає неоднозначний сигнал, адже частка власних коштів у загальному обсязі ресурсів, які використовуються в діяльності підприємства, не перевищує 50%. Цей показник, як і коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, вказує на недостатність власних фінансових ресурсів для забезпечення поточної діяльності. Позитивним моментом є додатне значення коефіцієнта маневреності власного капіталу, що визначає частку капіталу, яка може бути використана для фінансування операційної діяльності.

Щодо показників ділової активності, спостерігається зменшення коефіцієнта використання власних коштів підприємства та погіршення деяких показників у звітному році. Значення деяких показників мають негативну тенденцію до зниження, що підтверджує не високу ефективність управління підприємством.

Узагальнюючи результати аналізу, можна зробити висновок про існування проблем із фінансовим станом підприємства. Серед головних причин – неефективне використання ресурсів, слабка фінансова стійкість, а

також негативні тенденції у виробничій діяльності, реалізації продукції та наданні послуг.

11. За результатами оцінки ризиків за моделлю Альтмана підприємству наразі банкрутство не загрожує.

12. Одним із запропонованих заходів було підвищення ефективності використання економічного потенціалу через рефінансування дебіторської заборгованості. Внаслідок реалізації заходу: зросте коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості з 13,8 до 68,98, зменшиться строк погашення дебіторської заборгованості з 26 до 5 днів, зменшиться дебіторська заборгованість до 3122,16 тис. грн.

13. Наступним запропонованим заходом є підвищення ефективності маркетингового потенціалу підприємства. Внаслідок реалізації заходу: очікується зростання виручки від реалізації продукції підприємства на 5%, повноцінно використовуватиметься бюджету маркетингу, збільшиться загальний прибуток на 10268 тис.грн, питомі витрати знизяться з 0,94 грн до 0,9 грн (на 4,5 %) та зросте рентабельність продажу на 4,25 %.

14. Третім запропонованим заходом є покращення використання економічного потенціалу за рахунок прискорення оборотності оборотних засобів. Внаслідок реалізації заходу: зросте обсяг реалізації продукції на 8027,5 тис.грн., питомі витрати знизяться на 5 коп., зросте коефіцієнт оборотності оборотних коштів з 4.31 до 4.47, валова рентабельність продажу зросте на 5%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Абрамович І. А. Методичні підходи оцінки ефективності збутової діяльності переробних підприємств // Агросвіт. - № 4. - 2014. – С. 25- 28
2. Ажнюк М. О. Основи економічної теорії: Навчальний посібник / М. О. Ажнюк, О. С. Передрій. – К.: Знання, 2008. – 365 с.
3. Азарова А.О., Нікіфорова Л.О. Економіка підприємства. Практикум: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Вінниця: ВНТУ, 2018. – 216 с.
4. Аналіз господарської діяльності [текст] : навчальний посібник за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової - К.: "Центр учбової літератури", 2013. 384 с.
5. Аналіз сучасних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства / Л. О. Зайцева // Економічний аналіз. - 2013. - Т. 14(3). - С. 12-17.
6. Андреева Г. І. Економічний аналіз : навч.–метод. посіб. / Г. І. Андреева. – К. : Знання, 2008. – 263 с.
7. Аптекар С. С. Проектний аналіз : навч. посіб. / С. С. Аптекар, Ю. Л. Верич. – Донецьк : ДНУЕТ, 2009. – 308 с.
8. Байдик О.В. Нормативний метод обліку витрат на виробництво продукції / О.В. Байдик // Баланс. – 2014. - №7 (спецвипуск).
9. Біла О. Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств /О.Г. Біла // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 112–118.
10. Білан О. В. Застосування брендингу: переваги і недоліки / О.В. Білан // Проблеми економіки та управління. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка", 2009. – № 640. – С. 231–235.
11. Богданович А. Збут у широкому та вузькому розумінні [Електронний ресурс] / А. Богданович, С. Розумей. - URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19048/1154.pdf>

12. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навч. посіб / Д. П. Богиня, О.А.Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2010. – 560 с.
13. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посіб. /І.М.Бойчик.– К. : Атіка, 2012. – 543 с.
14. Бурцев В.В. Внутрішній контроль збутової діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання / Бурцев В.В. // Менеджмент за кордоном. - 2007. - № 6. - С. 145-151.
15. Буряк П. Ю. Економіка праці й соціально-економічні відносини : навч. посіб / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпінська, М. І. Григорєва. – К. : Центр навч. л-ри, 2009. – 457 с.
16. Бутова О.В. Сучасні підходи до організації ефективної збутової діяльності підприємства // Вісник ХНЕУ. – 2013. - №5. – С. 68-70
17. Валиулова А. Эффективность инструментов управления организацией / А. Валиулова, В. Приходько // Проблемы теории и практики управления. – К, 2013. – N 12. – С.103-110
18. Василенко В. О. Стратегічне управління підприємством: навч. посіб. / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – 2-е вид., випр. і допов. – К.: ЦНЛ, 2004. – 400 с.
19. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії: Підручник / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін – К.: Вища шк., 2007. – 503 с.
20. Герасимчук В. Г. Маркетинг / В. Г. Герасимчук. – К. : Вища шк., 2012. – 327 с.
21. Гетьман, О. О. Економіка підприємства [Текст]: навчальний посібник / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К.: Центр учб. літ-ри. - 2010. – 488 с.
22. Гнилянська Л. Й. Організація збутової діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Л. Й. Гнилянська, В. Я. Топоровський // Національний університет «Львівська політехніка», 2014. — URL: <http://ena.lp.edu.ua>.
23. Державна служба статистики України / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

24. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Нагорна – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
25. Донець Л.І., Романенко Н.Г. Основи підприємництва / Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 320 с.
26. Дубівка Д.В. Поняття "збут" в системі управління підприємством // Економіка та держава. – 2013. - №2. – С. 93-96
27. Економіка підприємства : навч. посіб. / за ред. А. В. Шегди. – К. : Знання-Прес, 2011. – 651 с.
28. Економіка підприємства. Навч. посібник / Т.В. Кузнєцова, О.М. Гарнага, О.Ю. Лесняк, В.Д. Шебуня. – Рівне : НУВГП, 2013. – 343 с.
29. Економіка підприємства. Практикум: [навч. Посіб.] / О.В. Калініченко, О.Д. Плотник. – К.: Кондор, 2012. - 600 с.
30. Економіка підприємства: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. – Х.: Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. – 208 с.
31. Економічний аналіз : навч. посіб. / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко [та ін.] ; за ред. Н. А. Волкової. – Одеса : ОНЕУ, Ротапринт, 2015. – 310 с.
32. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навчальний посібник / Т. Д. Костенко [та ін.]. - 2-ге вид., перероб. и доп. - К.: Центр учбової літерат.ри, 2007. - 400 с.
33. Економічний аналіз у схемах і таблицях : навч. посіб. / І. М. Парасій-Вергуненко, С. В. Калабухова, Г. А. Ямборко [та ін.] ; за ред. Л. М. Кіндрацької, І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2012. – 323 с
34. Економічний словник [Текст]: наукове видання / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. - К. : Кондор, 2007. - 358 с.
35. Ємцев В.І. Конкурентоспроможність підприємств та проблеми її розвитку у пивоварній промисловості / В.І. Ємцев // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності – 2011. – Випуск 2. – С. 78-83.

36. Жадько К.С. Теоретико-методичні підходи до формування прибутку підприємства і шляхів його збільшення / К.С.Жадько, В.С Котенко // Моолодий вчений. – 2018. - № 10 (37) - с.373-3764
37. Закон України «Про захист економічної конкуренції» / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
38. Іванілов О. С. Економіка підприємства [Текст]: підручник / О. С. Іванілов. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 728 с.
39. Іванюта П. В. Управління і ресурсами і витратами: навчальний посібник/ О. П. Лугінська ; ред. С. М. Іванюта; Мін-во освіти і науки України, Полтавський ун-т споживчої кооперації, Держ. академія статистики, обліку та аудиту, Полтавська філія. – К.: ЦУЛ, 2011. – 320 с.
40. Івченко Л. В. Економічна сутність витрат підприємства [Електронний ресурс] / Івченко Л. В. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/11_NPRT_2013/Economics/22418.doc.htm
41. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика / В. Я. Кардаш. – К. : КНЕУ, 2009. – 124 с.
42. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства /
43. Кліменко І. М. Генезис сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства / І. М. Кліменко // Економічний вісник університету. - 2018. - Вип. 31(1). - С. 143-150. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2018_31%281%29__23.
44. Клочкова Е. Н. Экономика предприятия / Е. Н. Клочкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова. - М.: Юрайт, 2014. - 448 с.
45. Коваль О. Т. Економіка і фінанси підприємств: навч. посіб. / О.Т. Коваль, Ю. Б. Колупаєв, В. В. Пархоменко. - К.: ТОВ «Видавництво «Консультант»», 2019. - 260 с.

46. Ковшун Н.Е. Аналіз та планування проектів. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 344 с.
47. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія] / за заг. ред. О.Г. Янкового. - Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
48. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства /М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2010. – 276 с.
49. Космина О. М. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах / О. М. Космина // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(2). – С. 125-131.
50. Красиля Д. Модель маркетингового дослідження конкурентного середовища / Д. Красиля // Електронний научний журнал «Траектория науки», 2015. – № 4. – С. 213-223.
51. Кулиняк І.Я. Збут товарів та послуг: сутність та чинники впливу / І.Я. Кулиняк, О.В. Кошик // Глобальні та національні проблеми економіки, 2015. - Вип. 4. - С. 464-468. 39.
52. Лагоцька Н.З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики підприємства / Н.З. Лагоцька // Бізнес Інформ. - 2014. - № 5. - С. 302-306.
53. Левицька А. О. Конкурентні переваги підприємства, сутність та джерела формування / А. О. Левицька // Вісник Хмельницького національного університету, 2012. – № 4. – С. 51-54.
54. Левицька А.О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації [Текст] / А.О. Левицька // Механізм регулювання економіки. - 2013. - № 4. - С. 155–163.
55. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів: Видавництво ЛКА, 2018. – 484 с.

56. Маркетинговий аналіз ринку пива на первинних даних / Ю.Т. Маленчук, З.Ф. Бриндзя // Бізнес Інформ. – 2014. - №9. – С. 363-368.
57. Масляєва О.О. Економічна сутність категорії «конкурентоспроможність»: дефініція та систематизація [Електронний ресурс] / О.О.Масляєва // Ефективна економіка. – 2011. – №10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=737>.
58. Мацибора В.І., Збарський В.К., Мацибора Т.В. Економіка підприємства: Навч. Посібник / В.І. Мацибора, В.К. Збарський, Т.В. Мацибора. – К.: Каравела, 2008. – 312 с.
59. Мацуо Ю. Стимулювання збуту / Мацуо Ю. // Маркетинг, реклама і збут. - 2009. - №1. - С. 56-60.
60. Михальчук Л. В., Батуріна І. В. Конкурентне середовище підприємства у сучасних умовах / Л. В. Михальчук, І. В. Батуріна // ВІСНИК ЖДТУ, 2014. – № 3 (69). – С. 152-156.
61. Мокий М. Экономика предприятия : конспект лекций /М. Мокий. – К. : АЭП, 2009. – 471 с.
62. Мостенська Т.Л. Основи маркетингу: навч. посіб. / Т.Л. Мостенська. — К.: Кондор, 2010. — 240 с.
63. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник у 2 т. т. 1: Ларіна Я. С., Устенко О. А., – Львів : Світ, 2014 – 616 с.
64. Музичка Є.О. Оцінка ефективності збутової діяльності торговельних підприємств / Є.О. Музичка // Економічний часопис ХХІ, 2013. - №11-12 (2). - С. 64 - 67.
65. Музичка Є.О. Оцінка ефективності збутової діяльності торговельних підприємств / Є.О. Музичка // Економічний часопис ХХІ, 2013. - №11-12 (2). - С. 64 - 67.
66. Нейкова Л.І., Круценко І.В. / Управління збутом продукції агропідприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності // Ефективна економіка №11, 2013 [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2483>

67. Обер-Крис Дж. Управление предприятием : пер. с фр. / Дж. Обер-Крис. – К. : Сирин, 2009. – 257 с.
68. Огієнко С.О., Мижирицька А.А. Удосконалення ефективності збутової діяльності торговельного підприємства // Вісник ХНУ. - №2. – 2013. – С. 65-68.
69. Організація торгівлі : навч. посібник для студ. вищ. уч. закл. / [Апопій В.В., Міщук І. П., Ребицький В. М. та ін.]; Львів. комерц. акад. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 632 с.
70. Отенко В. І. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. / В. І. Отенко, В. В. Іванієнко, Г. Ф. Азаренков. – Х. : ІНЖЕК, 2015. – 339 с.
71. Панасюк В.М. Витрати виробництва: управлінський аспект : навч. посіб. / В.М.Панасюк; – Тернопіль: Астон, 2015. – 288 с.
72. Партин Г. О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства / Г. О. Партин // Фінанси України. – 2012. – N 11. – С.124-134
73. Пересадько Г.О. Аналіз маркетингової політики просування та збуту продукції підприємства [Текст] / Г.О. Пересадько, О.В. Пересадько, О.В. Радченко, С.І. Науменко // Механізм регулювання економіки. Міжнародний науковий журнал. — 2015. — Т. 3, № 3 (48). — С. 72-80
74. Петрович Й.М. Економіка підприємства: Підручник / Й.М. Петрович, А.Ф. Кім, Г.М. Захарчин, Г.І. Кінурацька, за ред. Й.М. Петровича. – 2-ге вид., виправл. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 580 с.
75. Примак Т. О. Економіка підприємства : навч. посіб. /Т.О. Примак. – К. : Вікар, 2011. – 580 с.
76. Протопопенко Г.О. Організаційні структури збутової діяльності промислових підприємств // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки».– Хмельницький: ХНУ, 2007. – Вип. 6. - Т. 1. – С. 213-217

77. Реутов В.Є. Конкурентоспроможність підприємства: критерії, показники і методи оцінювання // Економіка і держава. - №5. – 2006. – С. 65-67.
- 78.С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О.Барабась. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
79. Савицька Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства /Г.В.Савицька. – 2-е вид. – Мінск : Екоперспектива, 2011. – 256 с.
80. Савчук В. П. Управление финансами предприятия / В. П. Савчук. – К.: БИНОМ, 2014. – 480 с.
81. Спільник, І. В. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства / І. В. Спільник, О. М. Загородна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред. кол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін.– Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка» 2014. – Вип. 17. – С. 106-120.
82. Сутність конкуренції та конкурентоспроможності підприємства / О.П. Єлець // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії – Вип. 1. – 2018. – С. 58-64.
83. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства / Д. В. Яцковий // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2013. - Вип. 4. - С. 183-188.
84. Терент'єва Н.В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / Н.В. Терент'єва // Ефективна економіка. - 2018. - № 2. - URL: <http://www.economy.myka.com.ua/?op=1&z=4783>.
85. Тисячук І.О. Оцінка ефективності збутової діяльності підприємства / І.О. Тисячук // Матеріали XLVI науково-технічної конференції підрозділів 113 ВНТУ (Вінниця, 22–24 березня 2019 р.) [Електронний ресурс]. – URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2019/paper/view/3012>.

86. Тюха І.В./ Стан та перспективи розширення закордонних ринків збуту вітчизняних підприємств//Ефективна економіка №9, 2012 [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1368>
87. Ускова А.В. Організація та вдосконалення збутової діяльності будівельних підприємств // Бізнес Інформ. – 2011. - №6. – С. 67-69.
88. Устенко О. Л. Теория экономического риска : монография /О.Л.Устенко.– Киев : МАУП, 2007. – 164 с.
89. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олесюк - К.: КНЕУ, 2004. - 316 с.
90. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М.Д.Білик, Л.Д.Буряк та ін. : кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М.Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2012. – 546 с.
91. Хотомлянський О. Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства / О. Л. Хотомлянський, П. А. Знахуренко // Фінанси України. – 2009. – №1. – С. 111–117.
92. Цигилик І.І., Криховецька З.М., Паневник Т.М. Основи підприємництва. Друге видання, перероблене та доповнене. / Навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 224 с.
93. Чалдаева Л. А. Экономика предприятия: учебник / Л. А. Чалдаева. – К: Юрайт, 2011. – 347 с.
94. Шарко М.В. Шляхи та напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості / М.В. Шарко, К.Г. Васильченко // Економіка харчової промисловості. – 2015. – № 1. – С. 38–41.
95. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення / В. В. Шарко // Наук. вісн. Мукачів. держ. ун-ту. –Мукачів, 2015. – №12. – С. 120–126.
96. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: Підручник / В.М. Шелудько. – Вид. 2-ге. – К.: Знання, 2013. – 375 с.

97. Шепеленко Г. И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии: учебное пособие / Г. И. Шепеленко. – Х: МарТ, 2010. – 608 с.
98. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – К.: Вид-во КНЕУ, 2004. – 699 с.
99. Шило В. П. Фінанси підприємств : теорет.-практ. посіб. / В. П. Шило, С. Б. Ільина, С.С.Боровська, В.В.Барабанові. – К. : ВД „Професіонал”, 2012. – 288 с.
100. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. Шпилик // Галицький економічний вісник, 2012. — № 4(37). — С. 88—95
101. Экономика и финансы предприятия / под ред. Т.С. Новашиной. - К: Синергия, 2014. - 344 с.
102. Экономика предприятий (организаций): учебник / А. И. Нечитайло, А. Е. Карлик. – Киев: Проспект: Кнорус, 2010. – 304 с.
103. Экономика, организация и управление на предприятии / под ред. М.Я. Боровской. - К: Феникс, 2010. - 480 с.
104. Экономика, организация и управление на предприятии: учебное пособие / [А. В. Тычинский и др.]. – Киев: Феникс, 2010. – 475 с.
105. Ямкова О.М. Зміст формування збутової політики виробничих підприємств / О.М. Ямкова // Економіка і управління, 2012. – № 2. – С. 52-59.
106. Янишин Я. С., Кашуба Ю. П. Удосконалення організації управління збутом продукції в агропідприємстві / Я. С. Янишин, Ю. П. Кашуба // Економіка АПК. – 2013. – № 9. – С. 67 – 70.

ДОДАТКИ