

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

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

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Тема: Оцінка потенціалу підприємства малого бізнесу

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма 6.051.00.06 «Економіка і бізнес»

Завідувач кафедри: _____/Мельник Л.Г. _/

Керівник роботи: _____/Харченко М.О. _/

*Виконавець: _____/Овчаренко О. М./
П.І.Б.*

*Група: _____ гр. Едн-610
шифр*

Суми 2020_

Зміст

РЕФЕРАТ	3
ВСТУП	4
1. Теоретичні підходи до визначення категорії економічний потенціал	6
1.1. Сутність і значення поняття економічний потенціал	6
1.2. Класифікація предметних складових економічного потенціалу	9
2. Оцінка потенціалу малого підприємства.....	12
2.1 Характеристика діяльності ПП «Олексійко»	12
2.2 Аналіз та оцінка потенціалу ПП «Олексійко»	14
3. Рекомендації щодо підвищення потенціалу підприємства	28
ВИСНОВОК	32
Список використаної літератури	35

Реферат

Ключові слова: економічний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал, ринковий потенціал, фондоддача, фондомісткість, питома вага, ефективність, ліквідність, рентабельність.

Дана робота містить 34 сторінки тексту; 3 розділу; 4 малюнків; 16 таблиць; список використаної літератури з 64 джерел.

Мета роботи - дослідження основ щодо аналізу і оцінки структури потенціалу підприємства малого бізнесу.

Об'єкт дослідження – показники, що характеризують економічний потенціал підприємств.

Метод дослідження - аналіз, порівняння, графічний метод представлення даних і матеріалу.

У першому розділі роботи «Теоретичні підходи до визначення категорії економічний потенціал» аналізуються підходи до трактування категорії економічний потенціал і його класифікації, визначається значення аналізу економічного потенціалу підприємств.

У другому розділі роботи «Оцінка потенціалу малого підприємства» виконані аналіз узагальнюючих показників, що характеризують виробничий потенціал ПП «Олексійко», оцінено їх вплив на результати роботи підприємства, проведено аналіз достатності фінансового та ринкового потенціалу підприємства, дана загальна оцінка потенціалу підприємства.

У третьому розділі «Рекомендації щодо підвищення потенціалу підприємства» на основі результатів графоаналітичного методу оцінки потенціалу надано практичні рекомендації щодо його підвищення .

Вступ

Будучи основною ланкою народногосподарського комплексу, підприємство концентрує в собі всі ресурси виробництва. Тут розгортаються головні економічні процеси, створюється і примножується народне багатство, формується національний дохід суспільства, забезпечується рішення економічних і соціальних задач, складаються виробничі і соціальні відносини. У зв'язку з цим об'єктивна оцінка можливостей підприємств, а також параметрів і характеристик їх потенціалу мають не приходити значення для прийняття рішень.

Сучасне управління на мікрорівні ґрунтується на узагальненій оцінці можливостей підприємств для їх функціонування і динамічного розвитку. Така оцінка в наукових працях, а потім і в практичній діяльності стала виражатися за допомогою таких понять як виробничий потенціал, трудовий потенціал, науково-технічний потенціал, інноваційний потенціал, фінансовий потенціал і т.д. В системі вони описують різноманітні, але взаємопов'язані сторони існування і життєдіяльності підприємства. Тому їх можна об'єднати в одне інтегроване поняття - економічний потенціал, який має внутрішню цілісність і як би завершує понятійний ряд потенціалів.

Економічним потенціалом як складній системі насправді присвячено дуже обмежена кількість робіт. Мало уваги приділяється і вивченню системних особливостей потенціалу для раціоналізації господарювання на рівні первинної ланки економіки - підприємства.

Необхідність аналізу структури потенціалу підприємства впливає з об'єктивних вимог ринкової економіки, яка надає широкі можливості для розвитку підприємництва і вимагає державного регулювання відтворювальних процесів в народному господарстві.

Аналіз та оцінка потенціалу підприємств, виконані з урахуванням об'єктивних внутрішньовиробничих факторів і факторів зовнішнього економічного середовища, дозволяють використовувати їх при вирішенні

ряду найважливіших управлінських і економічних задач: напрямки технічного переозброєння, ринкового позиціонування, номенклатури продукції, що випускається і т.п.

В цьому відношенні найбільш універсальними підходами до аналізу й оцінки потенціалу підприємства є методи, розглянуті в даній роботі.

Метою даної роботи є дослідження науково-методичних основ стосуються аналізу і оцінки структури потенціалу підприємств з урахуванням умов ринку. На основі існуючих науково-методичних підходів дослідження сучасного техніко-економічного, фінансового та ринкового стану приватного підприємства «Олексійко», виконання загальної оцінки потенціалу підприємства.

Об'єктом дослідження вибрано мале підприємства. На таких підприємствах як правило не проводиться ніякого аналізу господарської діяльності. Недолік сил і засобів для управління призводять до краху багато малих фірм. Власник-менеджер, який вирішує цю проблему в звичайній поверхневою манері, що не розробляючи доскональний точний бюджет, дуже пізно іноді розуміє, що його надходження коштів недостатні для покриття витрат.

У роботі був проведений аналіз і оцінка економічного потенціалу ПП «Олексійко», для розрахунків були використані: баланс підприємства, звіт про фінансові результати, звіт про основні показники діяльності підприємства.

1. Теоретичні підходи до визначення категорії економічний потенціал

1.1 Сутність і значення поняття економічний потенціал

За своїм соціально-економічним змістом економічний потенціал пов'язаний з такими економічними категоріями, як національне багатство, продуктивні сили, матеріально-технічна база [2,17,18,19,20,21,22,23,24].

Категорія «економічний потенціал» сучасною економічною наукою трактується далеко неоднозначно. Економісти виділяють чотири підходи до розуміння сутності економічного потенціалу табл. 1.1:

Таблиця 1.1- Підходи до розуміння категорії «Економічний потенціал»

Вчені	Характеристика потенціалу
Д. Крук , Б. Мочалов, А. Мосін	Економічний потенціал як сукупна здатність галузей народного господарства і окремих підприємств
П.Ігнатовський, Ю.Личкін , Б. Плишевський , А.Цигічко	Економічний потенціал як сукупність наявних ресурсів
Л. Самоукін	Економічний потенціал як результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності
Е. Горбунов , Е. Фігурнов	Ототожнення термінів «економічний потенціал», «економічна міць» і «народно-господарський потенціал»

Аналіз публікацій, присвячених проблемам оцінки потенціалу підприємства дозволяє виділити найбільш вдалий підхід, запропонований Мерзлікін Г.С. і Шаховської Л.С., згідно з яким до предметних складовим потенціалу промислового підприємства необхідно віднести [11]:

- ринковий потенціал: потенційний попит на продукцію і частка ринку, яку займає підприємством, потенційний обсяг попиту на продукцію підприємства, підприємство і ринок праці, підприємство і ринок факторів виробництва;

- виробничий потенціал: потенційний обсяг виробництва продукції, потенційні можливості основних засобів, потенційні можливості використання сировини і матеріалів, потенційні можливості професійних кадрів;
- фінансовий потенціал: потенційні фінансові показники виробництва (прибутковості, ліквідності, платоспроможності), потенційні інвестиційні можливості.

Отже, під економічним потенціалом слід розуміти сукупні можливості суспільства формувати і максимально задовольняти потреби в товарах і послугах на основі оптимального використання наявних економічних ресурсів в умовах конкретних соціально-економічних відносин.

Таким чином, поняття «економічний потенціал» стосовно окремому підприємству характеризує не стільки виробничі можливості (виробничу потужність), а інтегральні здатності підприємства максимально задовольняти потреби споживачів і враховувати інтереси держави при оптимальному використанні наявних економічних ресурсів [1].

1.2 Класифікація предметних складових економічного потенціалу

За своєю структурою економічний потенціал включає такі основні елементи: виробничий, трудовий, природно-ресурсний, інноваційний та інституційний. Кожен з них характеризується кількісним і якісним станом відповідних видів ресурсів: виробничих, трудових, природних, інноваційних [[2,17,18,19,20,21,22,23,24].].

Виходячи з ресурсного підходу до визначення категорії економічного потенціалу, структуризація його елементів здійснюється зазвичай відповідно до складу економічних ресурсів і принципами їх спільного використання. В якості основних структуроутворюючих елементів економічного потенціалу підприємства виділено такі складові, представлені на рис. 1.1.

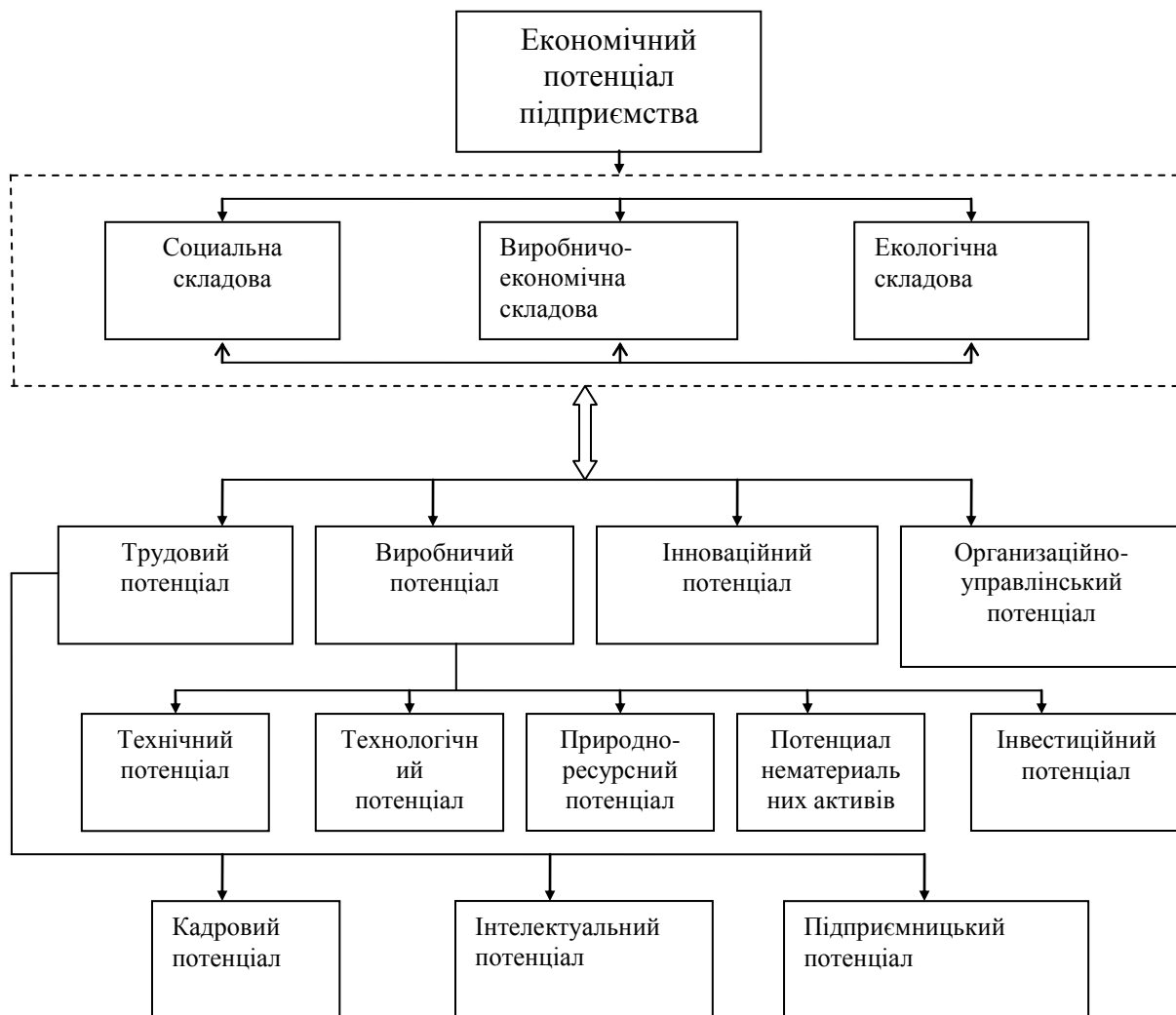


Рис. 1.1 – Структура економічного потенціалу підприємства

Економісти пропонують визначення кадрового потенціалу підприємства як сукупної здатності виробничого персоналу забезпечити виробництво споживчих вартостей, які відповідають потребам ринку в конкретних економічних і науково-технічних умовах виробництва.

На думку авторів [6] структурними елементами кадрового потенціалу є (рис. 1.2):

- а) індивідуальний потенціал (кадровий потенціал одного працівника)
- б) потенціал виробничого колективу.



Рис.. 1.2 – Структура кадрового потенціалу підприємства

Науково-технічний потенціал підприємства дозволяє позиціонувати підприємство з точки зору конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. У загальному випадку науково-технічний потенціал промислового підприємства означає можливість підприємства здійснювати і прискорювати науково-технічний прогрес в рамках заданих технологій і використовувати досягнення науково-технічного прогресу для надання на ринок інноваційної продукції.

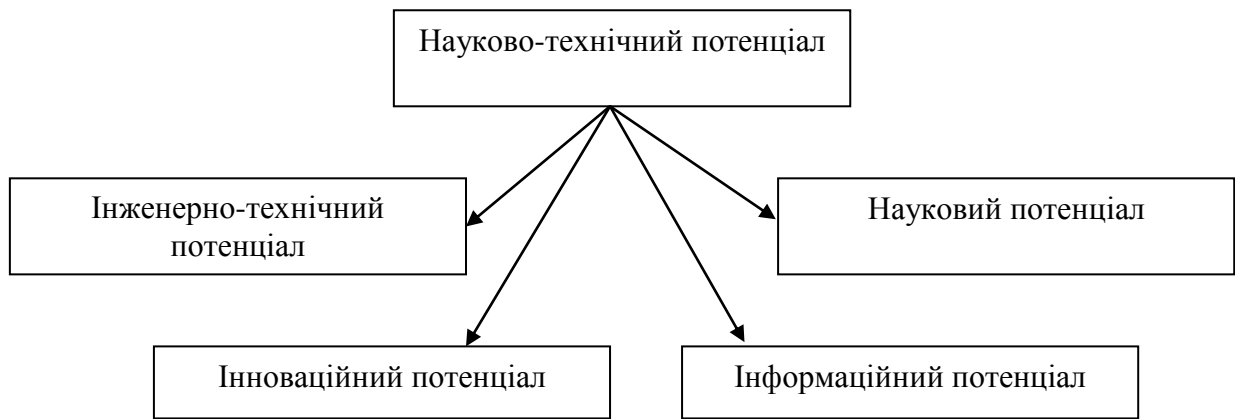


Рисунок 1.3 – Науково-технічний потенціал промислового підприємства

Під інформаційним потенціалом підприємства слід розуміти сукупність інформаційних ресурсів і здатностей до їх реалізації, які забезпечують умови його тривалого розвитку на основі генерації, накопичення і використання знань (фактів і правил) [10].

Структура інформаційного потенціалу підприємства представлена в табл.1.2.

Таблиця 1.2 – Структура інформаційного потенціалу підприємства

Складові	Елементи складових
Знання та досвід:	знання і досвід персоналу;
	корпоративна культура;
	соціально-психологічний клімат.
Документація і права:	технічна, технологічна і т.п. документація;
	права власності на патенти, торгові марки, промислові зразки, ноу-хау, товарні знаки;
	сертифікати відповідності стандартам якості, вимогам екологічної безпеки
наукомістка продукція:	вироби;
	послуги;
	технології.
Інформаційні системи та технології:	засоби комунікації та зв'язку;
	інформаційні системи та технології
	інформаційне, програмне, технічне та ін. забезпечення інформаційних систем.
інформація зв'язок:	економічна інформація;
	зв'язки з економічними контрагентами, контактними аудиторіями і т.п .;
	імідж і репутація.

2. Оцінка потенціалу малого підприємства

2.1 Характеристика діяльності ПП «Олексійко»

Діяльність приватного підприємства «Олексійко» починається з 2002 року. ПП «Олексійко» є юридичною особою і діє на підставі Статуту і законодавства України.

За організаційно-правовій формі підприємство є приватним унітарним і діє на основі приватної власності суб'єкта господарювання. За кількістю працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції віднесено до малих підприємств. Статутний капітал - 75000 грн.

Чисельність працівників 6 чоловік.

Основним видом діяльності підприємства є ремонт автомобілів. Підприємство виконує такі роботи як обробка, з'єднання, рихтування, металевих виробів; виготовлення комплектуючих деталей для різних машин і механізмів; надання послуг по ремонту машин, механізмів і комплектуючих для них.

Свою місію підприємство бачить в тому, щоб дати клієнтові такий високий рівень послуг, який зробив би безальтернативним його вибір на користь даного підприємства.

Мета підприємства на найближчу перспективу полягає в максимальній механізації виробництва сучасними високотехнологічними засобами виробництва, а саме придбання (виготовлення) контрольно-вимірювальної і рихтувальних системи, що дозволяє відновлення геометрії кузова з точністю до 1 мм. У наступні 5 років розширення спектра послуг так, щоб мати можливість обслуговування від доставки транспортного засобу від клієнта, до доставки транспортного засобу після ремонту, тобто забезпечити повний цикл сучасного високоякісного ремонту із застосуванням останніх досягнень в області авторемонту.

У своїй діяльності підприємство віддає перевагу складним ремонтам кузовний частини автомобіля (витягування, рихтування). Для інших робіт і послуг, які виконуються підприємством характерна вузька спеціалізація робіт, одиничне, дрібносерійне виробництво, високий рівень механізації і автоматизації технологічних процесів.

У 2018 році була введена в експлуатацію додаткова одиниця устаткування для виготовлення випускного колектора ЗА-6Д49, виробництво і реалізація якого дозволило отримати додатковий дохід в розмірі 72720 грн. Обладнанню приділяється особлива увага тому воно повинне витримувати великі навантаження і володіти високою точністю для проведення робіт. Існуючий ринок обладнання не задовольняє потреби даного підприємства, тому більша частина пристосувань виготовляється власними силами.

У зв'язку з тим, що у підприємства немає складів і продукція виробляється на замовлення, воно не має великих запасів матеріалів, тому вони закупаються за потребою.

На даному підприємстві особливу значимість має кадрова складова, так як на підприємстві застосовується одиничний тип виробництва, який характеризується широкою номенклатурою продукції, що випускається і малим обсягом випуску за кожним найменуванням. Таке підприємство має використовувати робітників з високою кваліфікацією тому один робітник повинен виконувати велику кількість різних операцій.

2.2 Аналіз та оцінка потенціалу ПП «Олексійко»

Виробничий потенціал даного підприємства складають, перш за все, виробничі фонди (табл.2.1). З таблиці видно, що загальне зростання основних засобів відбулося за рахунок приросту активної частини ОПФ на 7000 грн або на 8%. Спостерігається поліпшення структури основних фондів

підприємства, але незначне. Для поліпшення структури необхідно ще більше збільшити питому вагу активної частини основних фондів, це дозволить збільшити обсяг виробництва продукції, знизити собівартість і збільшити прибуток підприємства.

Таблиця 2.1 – Структура основних виробничих фондів підприємства

Найменування	2018		2019		Зміна	
	грн.	Питома вага, %	грн.	Питома вага, %	грн.	%
1. Будівлі	75000	85,71	75000	79,4	0	0
2. Машини та обладнання	10000	11,43	17000	17,99	7000	70
3. Транспортні засоби	2500	2,86	2500	2,65	0	0
4. Всього основних виробничих фондів	87500	100	94500	100	7000	8

Таблиця 2.2 – Показники динаміки основних засобів

Показники	01.01.2019	31.12.2019
Коефіцієнт вибуття	0	0
Коефіцієнт оновлення	0,043	0,102
Коефіцієнт зношеності	0,20	0,27
Коефіцієнт придатності	0,80	0,73

Основні засоби підприємства мають незначний знос, але спостерігається негативна тенденція до збільшення цього показника. Вибуття основних виробничих фондів не відбувається, коефіцієнт оновлення дуже низький. Це пов'язано з тим, що підприємство існує недовго і здійснює нарощування основних фондів.

Для узагальненої характеристики ефективності використання основних фондів використовують показники фондівіддачі, фондомісткості, Фондорентабельность, фондоозброєності.

Таблиця 2.3 - Аналіз узагальнюючих показників використання основних засобів

Показники	01.01.19	31.12.19	Зміна (+, -)
Випуск продукції, грн.	35943	90600	+54657
Середньорічна вартість ОВФ, грн.	86000	92750	+6750
У тому числі машин и обладнання, грн.	10000	17000	+7000
Питома вага активної частини	0,12	0,18	+0,06
Фондовіддача активної частини	3,59	5,33	+1,74
Фондовіддача	0,42	0,98	+0,56
Зміна фондovіддачі за рахунок: - питомої ваги активної частини основних засобів (р5 гр3* р4 гр 4 – р6 гр3) [35]			+0,23
- Фондовіддачі активної частини (р6 гр 4 – р5 гр3 * р4 гр4) [35]			+0,33
Фондомісткість	2,39	1,02	-1,37
Фондоозброєність	17200	15458	-1742
Фондорентабельність	0,22	0,32	+0,10
Чисельність робітників	5	6	+1

За всіма узагальнюючих показників простежуються позитивні зміни.

Фондовіддача в порівнянні з минулим роком зросла на 0,56 грн., Що є позитивним. На підвищення рівня фондovіддачі позитивно вплинуло підвищення фондovіддачі активної частини основних засобів. Збільшення питомої ваги активної частини основних засобів збільшило фондovіддачу на 0,23 грн. Збільшення фондovіддачі активної частини призвело до збільшення фондovіддачі на 0,33 грн.

Найбільш важливу роль у виробничому процесі відіграють машини та обладнання (табл. 2.4).

У звітному періоді на підприємстві була введена нова одиниця устаткування. Діючого устаткування недостатньо (на 1 одиницю). Зайвого устаткування немає. Все невстановлене обладнання знаходиться в плановому монтажі.

Розмір коефіцієнта завантаження устаткування свідчить про наявний резерв збільшення обсягів випуску продукції.

Таблиця 2.4 - Аналіз забезпеченості підприємства устаткуванням і його використання

	План	Факт	Відхилення від плану (+, -)
1. Кількість наявного обладнання, од	8	8	0
1.1 Встановленого, од.	7	7	0
1.1.1 Діючого, од.	7	6	-1
1.1.2 Недіючого, од.		1	1
1.2 Невстановленого, од.	1	1	0
2. Коефіцієнти використання наявного обладнання:			0
по встановленому (стр.1.1:стр.1)	0,875	0,875	0
по діючому (стр.1.1.1 : стр.1)	0,875	0,75	-0,125
ЗКоефіцієнт використання встановленого обладнання (стр.1.1.1: стр.1.1) [35]	1,0	0,9	-0,143

У звітному періоді на підприємстві здійснювалися планові роботи по пере монтажу чинного і монтажу знову вводиться обладнання. Діючого устаткування недостатньо (на 1 одиницю). Зайвого устаткування немає. Все невстановлене обладнання знаходиться в плановому монтажі.

Величина коефіцієнта завантаження устаткування свідчить про наявний резерв збільшення обсягів випуску продукції.

Вузька спеціалізація робіт, одиничне, дрібносерійне виробництво, високий рівень механізації і автоматизації технологічних процесів при відповідних умовах (вивчення ринку збуту, пошуку замовників на продукцію ПП «Олексійко», випуск продукції, яка мала б підвищений попит у

споживачів) можуть забезпечити повне завантаження потужностей підприємства з усіма наслідками, які виходять з цього.

Таблиця 2.5 - Коефіцієнт завантаження обладнання

Групи обладнання	Кількість одиниць, шт.	Вік	Коефіцієнт завантаження
Металорізальне	3	До 5 років	0,43
Зварювальне	2	До 5 років	0,38
Компресор	1	До 5 років	0,26
Пресове	1	Введено	-
Автомат.	1	у монтажі	-
Всього	8		

Вище наведені дані свідчать, що підприємство має всі можливості для того, щоб розширити номенклатуру своєї продукції і послуг.

Важливий фактор розвитку та інтенсифікації виробництва - стабільне забезпечення виробництва матеріальними ресурсами, а також їх раціональне використання. У зв'язку з тим, що підприємство не має складів і продукція виробляється на замовлення, немає необхідності мати великі запаси матеріалів, тому вони закупаються за потребою.

Для характеристики матеріаломісткості розрахуємо два узагальнюючих показники: матеріаломісткості валового випуску і матеріалоотдачу. Виходячи з даних таблиці 2.6 видно, що випуск продукції збільшився на 152,1%, в той час як матеріальні витрати збільшилися на 352,2%. Це в свою чергу негативно вплинуло на матеріалоотдачу. Вона в порівнянні з минулим періодом зменшилася на 44,3%, оскільки темпи зростання матеріальних витрат перевищили темпи зростання обсягу виробництва на 200,1%. При цьому питома вага матеріальних витрат збільшився на 29,45%. Це стало результатом того, що в звітному періоді підприємство випустило новий виріб, виготовлення якого вимагає більше матеріальних витрат, ніж роботи за основною діяльністю.

Таблиця 2.6 - Аналіз показників матеріаломісткості продукції

Показник	На початок періоду	На кінець періоду	зміни	У% до початку періоду
Матеріальні витрати, грн.	5130	23200	18070	352,2
Валова продукція, тис.грн.	35943	90600	54657	152,1
Матеріаломісткість валової продукції, грн./грн.	0,14	0,26	0,11	79,41
Материалоотдача, грн./грн.	7,01	3,91	-3,10	-44,3
Собівартість, грн.	17400	60786	43386	249,3
Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції	0,29	0,38	0,09	29,45

На даному підприємстві особливу значимість має кадрова складова, так як на підприємстві застосовується одиничний тип виробництва, який характеризується широкою номенклатурою продукції, що випускається і малим обсягом випуску за кожним найменуванням. Таке підприємство має використовувати робітників з високою кваліфікацією тому один робітник повинен виконувати велику кількість різних операцій.

Таблиця 2.7 - Кількісний склад працівників ПП «Олексійко»

Показатель	Базовий період	Звітний період
Середньооблікова чисельність	5	6
Кількість прийнятих робітників за рік, чел.		6
Кількість звільнених робітників за рік, чел.		5
Коефіцієнт по прийому		1
Коефіцієнт вибуття		0,83
Виробіток продукції на одного робітника	7188,6	15100

Коефіцієнти обороту по прийому та вибуття робочої сили показують, що існує проблема плинності кадрів. Причинами такого стану є те, що підприємство знаходиться на стадії розвитку і не може забезпечити достатню

стимулювання праці з одного боку. З іншого боку працівники не відповідають необхідному кваліфікаційним рівнем.

Скорочення плинності і закріплення кадрів можна домогтися підвищенням оплати праці і підвищенням кваліфікації працівників.

Середньооблікова чисельність робітників збільшилася на 1 людину. Визначимо зміну виготовленої продукції за рахунок зміни в чисельності [36]:

(Чисельність на кінець періоду - чисельність на початок періоду) * вироблення на початок = $(6 - 5) * 7188,6 = 7188,6$ грн. / Чол

Визначимо зміну виготовленої продукції за рахунок зміни до річного вироблення:

(Вироблення на кінець періоду - вироблення на початок періоду) * чисельність на кінець періоду = $(15100 - 7188,6) * 5 = 47468,4$ грн. / Чол

Вплив двох факторів складе: $7188,6 + 47468,4 = 54657$ грн.

Збільшення чисельності забезпечило додатковий випуск продукції на суму 54657 грн.

З огляду на те, що за багатьма розглянутим показниками спостерігається позитивна динаміка, можна стверджувати, що підприємство функціонує досить успішно. Але існує проблема недозавантаження обладнання через брак кваліфікованих кадрів.

Аналіз фінансової складової потенціалу підприємства проведемо за допомогою «читання балансу», а також за допомогою коефіцієнтного аналізу.

Читання балансу починається з встановлення зміни валюти балансу за період, що аналізується. Збільшення вартості майна свідчить про розширення підприємством господарського обороту. Проаналізуємо характер зміни окремих статей.

За даний період капітал підприємства збільшився на 21868 грн. і становить 134 110 грн. Ця зміна обумовлена збільшенням оборотних активів на 23262 грн. і зменшенням необоротних активів на 1394 грн. Збільшення

майна підприємства на 21868 грн. було забезпечено зростанням власного капіталу на 84,08%, а на 15,92% покривалося збільшенням позикових коштів.

Дані дають підставу для наступних висновків:

- активи підприємства (загальний капітал) сформовані в основному за рахунок власних джерел, питома вага яких становить 83,64% і 83,71% на початок і кінець періоду, відповідно частка власних джерел несуттєво зросла і склала 0,07%. Це свідчить про достатньо високий рівень фінансової незалежності, і, отже, про те, що структура джерел формування капіталу не таїть в собі ризику для інвесторів;

- в складі загального капіталу (активів) основний і оборотний капітал склав на початок - 73,21% і 26,79%, на кінець - 60,23% і 39,77%, відповідно частка основного капіталу зменшилася на 12,98%. Це свідчить про позитивні зміни в структурі загального капіталу;

- на початок періоду сума мобільних засобів становила 30070 грн., А сума короткострокової заборгованості 18360 грн. Чисті мобільні засоби підприємства склали (30070 - 18360) 11710 грн., А на кінець 31490 грн. (53332 - 21842). На початок періоду сума мобільних засобів перевищує короткострокову заборгованість в 1,64 рази (30070: 18360), а на кінець періоду - в 2,4 рази, що заслуговує на позитивну оцінку. В цілому структура оборотних коштів на кінець періоду покращилася, хоча відзначається низька питома вага грошових коштів та незначне відволікання коштів з обороту в дебіторську заборгованість.

Фінансовий стан підприємства в короткостроковій перспективі оцінюється показниками ліквідності, які характеризують можливість своєчасного і повного здійснення розрахунків за короткостроковими зобов'язаннями перед контрагентами.

Оцінка ліквідності активів дозволяє визначити, наскільки швидко окремі види активів можуть бути переведені в кошти без втрати їх ринкової вартості.

Дані таблиці 2.8 свідчать про те, що в цілому ліквідність підприємства має позитивну динаміку до збільшення.

Так, сума чистого оборотного капіталу (різниця між поточними активами і поточними пасивами [35]) за 2019 рік при абсолютному його зростанні на 19780 грн. щодо загальної суми поточних активів збільшилася на 51,62% (0,2019: 0,3894 * 100), коефіцієнт поточної ліквідності збільшився в 0,8 рази і становить 2,44, що є теоретично достатнім (2-2,5) рівнем .

Підвищилися коефіцієнти ліквідності: критичної - на 111% (0,29: 0,26 * 100) і абсолютної - на 151% (0,23: 0,15 * 100%). Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності на рівні 0,38 також можна вважати достатнім (0,2-0,35). Від теоретичного показника (більше 1) відстає коефіцієнт критичної ліквідності, але його динаміка говорить про позитивну тенденцію.

Таблиця 2.8 - Аналіз показників ліквідності

	2018	2019	Зміни 2017-2018	Зміни 2018-2019
поточні активи (стр.260 ф1)	30070	53332		+23262
поточні пасиви (стр.620 ф1)	18360	21842		+3482
Власний оборотний капітал (стр.1-стр2)	11710	31490		+19780
Частка власного оборотного капіталу в поточних активах	0,3894	0,5905		+0,2019
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,64	2,44	-0,52	+0,80
Коефіцієнт критичної ліквідності	0,26	0,55	0,13	+0,29
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15	0,38	0,02	+0,23

Показники рентабельності свідчать про ефективну роботу підприємства в цілому. Зниження рентабельності реалізації на 7% обумовлено випуском нового виду продукції, що спричинило за собою збільшення витрат. Темп зростання собівартості в звітному періоді збільшився на 174% і склав 249%, тоді як в попередньому періоді всього 75%. Причиною такого підскакуючи стало підвищення цін на матеріали.

З огляду на те, що оборотність активів відображає ефективність використання всіх ресурсів підприємства, значення даного коефіцієнта залишає бажати кращого, хоча по ньому простежується позитивна динаміка.

Проведений аналіз дає підстави стверджувати, що підприємство функціонує досить успішно.

Таблиця 2.9 – Динаміка показників рентабельності

Найменування показника	2018	2019	Зміни 2017-2018	Зміни 2018-2019
Рентабельність реалізації	0,24	0,17	0,09	-0,07
Рентабельність активів	0,08	0,14	0,05	0,05
Рентабельність власного капіталу	0,08	0,12	0,05	0,04
Оборотність активів	0,32	0,68	0,13	0,36

Аналізуючи ринковий потенціал розглянутого підприємства важливо відзначити те, що парк автомобілів в наших містах і селах стає дедалі більше. За даними статистики в місті Шостка налічується 17,3 тисячі легкових автомобілів.

У нашій країні робляться дуже складні і, відповідно, дорогі ремонти, які в Європі вважаються нерентабельними. У країнах з високим рівнем автомобілізації «віковий ценз» обмежується трьома-п'ятьма роками (що в більшості випадків збігається з термінами заводської гарантії) і дуже часто визначається страховими компаніями. Відкриття вітчизняного ринку для іномарок різко посилили попит на ремонт автомобілів з жорстким і наджорстким кузовом. Такі послуги надає мала частина учасників ринку. На думку експертів тільки 20% всіх ремонтів відносяться до складних і 80% до легких. Збільшення попиту на ремонт останнім часом цілком зрозуміло, і пов'язане воно частково з введенням обов'язкового страхування.

Загальна оцінка потенціалу підприємства.

За допомогою графоаналітичного методу проаналізуємо можливі напрямки розвитку потенціалу ПП «Олексійко». За функціональними блоками, а саме : виробництво, управління, маркетинг, фінанси формуємо підсумкові таблиці 2.10, 2.11, 2.12, 2.13.

Будуємо квадрат потенціалу.

Таблиця 2.10 - Розрахунок оцінок для вектора 1 - виробництво

Показатель	Вага показника	Еталон	Значення показників			відносні оцінки			Оцінки		
			2017	2018	2019	δ_{ji} 2017	δ_{ji} 2018	δ_{ji} 2019	2017	2018	2019
Частка активної частини ОВФ	0,1	0,18	0,08	0,12	0,18	0,44	0,67	1	0,044	0,0667	0,1000
фондоозброєність	0,1	20975	20975	17200	15458	1,00	0,82	0,74	0,100	0,0820	0,0737
Фондовіддача	0,15	0,98	0,21	0,42	0,98	0,21	0,4265	0,997	0,032	0,0640	0,1495
матеріаломісткість	0,1	0,14	0,21	0,14	0,26	0,67	1	0,547	0,067	0,1000	0,0547
витрати на 1 грн. товарної продукції	0,2	0,48	0,58	0,48	0,67	1	1	0,72	0,167	0,2000	0,1431
Прибуток, тис.грн.	0,15	29814	7334	18543	29814	0,25	0,62	1	0,037	0,0933	0,1500
Рентабельність,%;	0,2	1,07	0,74	1,07	0,49	0,688	0,996	0,46	0,138	0,1992	0,0917
Сума	1								0,584	0,8051	0,7626

Таблиця 2.11 - Розрахунок оцінок для вектора 2 - управління

Показатель	Вага показника	Еталон	Значення показників			відносні оцінки			Оцінки		
			2017	2018	2019	δ_{ji} 2017	δ_{ji} 2018	δ_{ji} 2019	2017	2018	2019
Ефективність управління	0,15	14907	7334	9272	14907	0,492	0,622	1	0,074	0,093	0,150
Зайнятість персоналу в апараті управління	0,15	0,33	0,33	0,5	0,40	1,01	0,66	0,825	0,152	0,099	0,124
Економічність праці апарату управління	0,15	0,05	0,33	0,36	0,05	0,152	0,138	0,92	0,023	0,021	0,138
Коефіцієнт плинності кадрів	0,15	0,5	0,5	0,6	0,67	1,000	0,833	0,75	0,150	0,125	0,113
Продуктивність праці	0,2	15100	4325	7189	15100	0,286	0,476	1,00	0,057	0,095	0,200
Середньомісячна оплата праці, грн	0,2	13400,00	6400	9600	13400	0,478	0,72	1,00	0,096	0,143	0,200
Сума	1								0,551	0,577	0,924

Таблиця 2.12 – Расчет оценок для вектора 3 - маркетинг

Показатель	Вага показника	Еталон	Значення показників			відносні оцінки			Оцінки		
			2017	2018	2019	δ_{ji} 2017	δ_{ji} 2018	δ_{ji} 2019	2017	2018	2019
Об'єм реалізації	0,3	108720	20761	43132	108720	0,191	0,3967	1	0,057	0,119	0,300
Частка ринку організації умовно	0,25	0,02	0,001	0,01	0,02	0,05	0,5	1	0,013	0,125	0,250
Ступінь оновлення асортименту	0,2	0,8	0,05	0,09	0,80	0,058	0,111	1	0,012	0,022	0,200
Відповідність ціни товару його якості, бали	0,25	5	4	5	5	0,8	1	1	0,200	0,250	0,250
Сума	1								0,2813	0,5163	1,0000

Таблиця 2.13 – Расчет оценок для вектора 4 - финансы

Показатель	Вага показника	Еталон	Значення показників			відносні оцінки			Оцінки		
			2017	2018	2019	δ_{ji} 2017	δ_{ji} 2018	δ_{ji} 2019	2017	2018	2019
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,05	1,64	2,16	1,64	2,44	0,76	1,00	0,672	0,038	0,050	0,0336
Коефіцієнт критичної ліквідності	0,1	0,55	0,13	0,26	0,55	0,244	0,48	1,000	0,024	0,048	0,1000
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15	0,38	0,13	0,15	0,38	0,354	0,40	1,000	0,053	0,060	0,1500
Рентабельність продажів	0,25	0,24	0,14	0,24	0,17	0,592	0,98	0,705	0,148	0,245	0,1762
Рентабельність активів	0,2	0,14	0,03	0,08	0,14	0,229	0,60	0,979	0,046	0,121	0,1959
Рентабельність власного капіталу	0,15	0,12	0,03	0,08	0,12	0,233	0,66	1,000	0,035	0,099	0,1500
Оборотність активів;	0,1	0,68	0,19	0,32	0,68	0,277	0,47	0,993	0,028	0,047	0,0993
Сума	1								0,3720	0,6698	0,9049

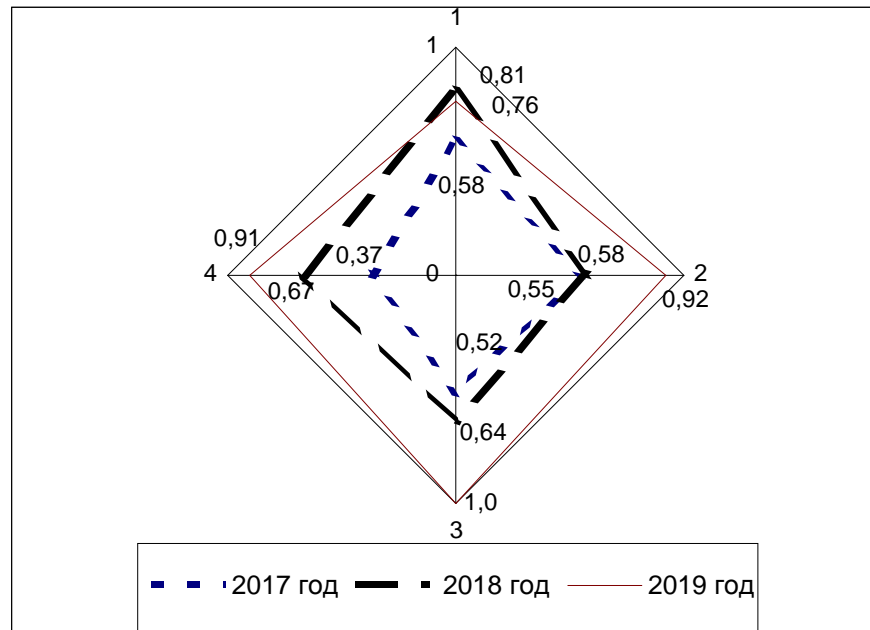


Рис 3.1 – Квадрат потенціалу

Таблиця 2.14 – Довжина векторів за роками

	2017	2018	2019
1 вектор	0,5838	0,8051	0,7626
2 вектор	0,5509	0,5765	0,9244
3 вектор	0,5188	0,6413	1,0000
4 вектор	0,3720	0,6698	0,9049
Середня довжина векторів в %	50,64	67,32	89,80

Загальна оцінка дозволила встановити, що потенціал підприємства, що сформувався до кінця 2019 року, можна класифікувати як великий, оскільки отриманий показник 89,8 знаходиться в межах 70-100. Це також свідчить про те, що підприємство знаходиться на стадії успіху. Але форма квадрата викривлена по вектору "виробництво". Виходячи з цього, підприємству необхідно терміново приступити до виконання своєї мети щодо розширення виробництва.

3. Рекомендації щодо підвищення потенціалу підприємства

Для досягнення мети підприємства, яка полягає в максимальній механізації виробництва сучасними високотехнологічними засобами виробництва, а саме придбання (виготовлення) контрольно-виміральної і рихтувальних системи, що дозволяє відновлення геометрії кузова з точністю до 1 мм, можна порекомендувати скористатися кредитом для придбання такого обладнання. Оснащення сучасним роботизованим і комп'ютеризованим обладнанням, дозволяє скоротити витрати часу на роботи по ремонту середньої складності від 2 місяців до 3-5 днів. Що дасть можливість обслуговувати 4 автомобілі в місяць або 45 - на рік. Вартість такого виду робіт для клієнта становить 5000 гривень. Вартість обладнання 50000 гривень. Залучення кредиту передбачається за ставкою 18% річних. Погашати борг рівними щомісячними платежами протягом 3-х років, 1-й внесок в кінці місяця. Тоді скоригований місячний платіж складе:

$$C = T/A(36; 0,18/12), \quad (3.1)$$

де C - скоригований місячний платіж

T - сума кредиту

$A(36; 0,18 / 12)$ - коефіцієнт приведення ануїтету

$$A(36; 0,015) = \frac{1 - (1 + r)^{-n}}{r}, \quad (3.2)$$

де r - процентна ставка;

n - кількість періодів (3 роки * 12 місяців).

$$A(36; 0,015) = \frac{1 - (1 + 0,015)^{-36}}{0,015} = 27,6607,$$

$$C = 50000/27,6607 = 1807,62.$$

Таблиця 3.1 відображає доходи і витрати з надання послуги, а також рентабельність даного виду робіт, яка показує передбачуваний рівень розвитку фірми в часі. За допомогою таблиці доходів і витрат визначимо критичний обсяг реалізації.

На підставі наведених нижче розрахунків і рівня ціни побудуємо графік беззбитковості з метою визначення критичного обсягу реалізації.

Критичний обсяг реалізації визначається за формулою:

$$O_{кр} = \frac{B_{пост}}{Ц - B_{пер}} \quad (3.3)$$

де - критичний обсяг реалізації

- постійні витрати

- змінні витрати

Ц - ціна

В даному випадку в постійні витрати включені: адміністративні витрати, амортизаційні відрахування, відсотки за кредит (В_{пост} = 35211,79 грн.); змінні витрати на одиницю продукції визначимо як відношення різниці між загальними витратами і постійними витратами до запланованого обсягу виробництва за рік, загальні витрати за рік становлять 118121,8 грн.

$$B_{пер} = (118121,8 - 35211,79) / 45 = 1842,44 \text{ (грн.)}$$

Річний критичний обсяг реалізації розглянутих послуг складе:

$$O_{кр} = \frac{35211,79}{5000 - 1842,44} = 11 \text{ (усл.)}$$

Таблиця 3.1 – План доходів та витрат

Показник	1 рік (місяця)												2 рік (квартали)				Зрік
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	
1. Виручка від реалізації послуг (без ПДВ)	5000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	60000	60000	60000	60000	240000
2. Всього витрати на виконання послуг	7395,2	13305,4	13289,4	13040,4	13023,4	13006,4	12779,4	12762,4	12744,4	12537,4	12519,4	12501,4	36880,2	36245,2	35647,2	35083,2	135197,8
-єдиний податок (10%)	500	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	6000	6000	6000	6000	24000
витратні матеріали	412	1648	1648	1648	1648	1648	1648	1648	1648	1648	1648	1648	4944	4944	4944	4944	19776
- електроенергія	30	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	360	360	360	360	1440
- основна зарплата	2000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	12000	12000	12000	12000	48000
-єдиний соціальний Внесок	811	1622	1622	1622	1622	1622	1622	1622	1622	1622	1622	1622	4866	4866	4866	4866	19464
- податок з фіз. лиць (15%)	289,2	578,4	578,4	578,4	578,4	578,4	578,4	578,4	578,4	578,4	578,4	578,4	1735,2	1735,2	1735,2	1735,2	6940,8
Змінні витрати	4042,2	9968,4	9968,4	9968,4	9968,4	9968,4	9968,4	9968,4	9968,4	9968,4	9968,4	9968,4	29905,2	29905,2	29905,2	29905,2	119620,8
- амортизація	2333	2333	2333	2100	2100	2100	1890	1890	1890	1701	1701	1701	4593	4133	3720	3348	10363
- погашення процентів по кредиту	750,0	734,1	718,0	701,7	685,1	668,3	651,2	633,8	616,2	598,4	580,2	561,8	1572	1396	1212	1020	1975
- Адміністративні витрати	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	270	810	810	810	810	3240
постійні витрати	3353	3337	3321	3072	3055	3038	2811	2794	2776	2569	2551	2533	6975	6340	5742	5178	15577
Прибуток	-2395,2	6694,8	6710,6	6959,6	6976,6	6993,6	7220,6	7237,6	7255,6	7462,6	7480,6	7498,6	23119,8	23754,8	24352,8	24916,8	104802,2
Податок на прибуток	598,8	1673,7	1677,65	1739,9	1744,15	1748,4	1805,15	1809,4	1813,9	1865,65	1870,15	1874,65	5779,95	5938,7	6088,2	6229,2	26200,55
Погашення кредиту	1058	1073	1090	1106	1123	1139	1156	1174	1191	1209	1227	1246	3851	4027	4211	4403	19717
Чистий прибуток	- 4052	3948,1	3942,95	4113,7	4109,45	4106,2	4259,45	4254,2	4250,7	4387,95	4383,45	4377,95	13488,85	13789,1	14053,6	14284,6	58884,65
Рентабельність	-0,5479	0,2967	0,2967	0,3155	0,3155	0,3157	0,3333	0,3333	0,3335	0,3450	0,3501	0,3502	0,3657	0,3804	0,3942	0,4072	0,4355

План доходів і витрат на 3 роки відображає, що впровадження нового обладнання, яке обійдеться в 65074 грн., Дозволить отримати сумарний річний економічний ефект в 1 рік 42082 грн. ; у 2-й рік - 55616 грн., в 3-й рік 58884 грн., рентабельність продукції і продажів в динаміці збільшується, що є позитивною тенденцією.

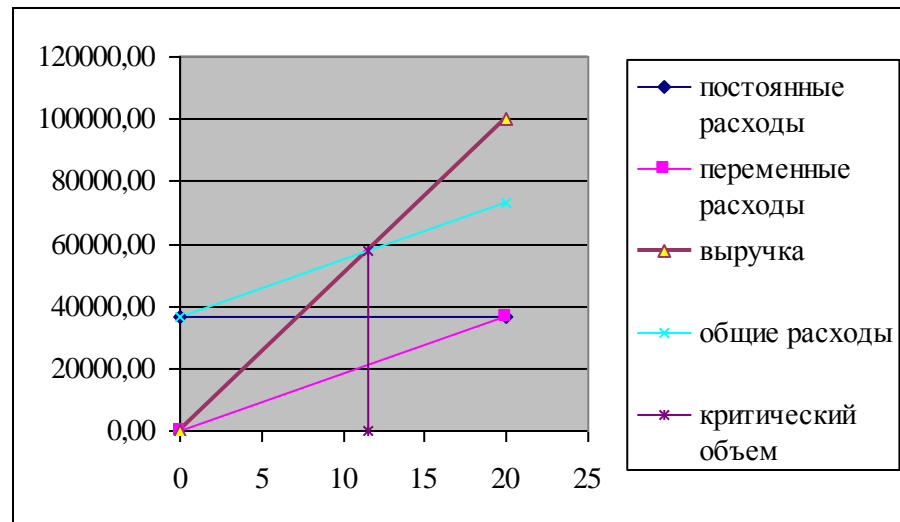


Рис 3.1 – Точка безбитковості

Подальший розвиток майбутнього потенціалу спрогнозувати дуже важко, так як можливі безліч сценаріїв його майбутнього стану. Але, на мою думку, найбільш імовірним видається потенціал з більш розвиненим 1 вектором. Тобто виконання запропонованого плану дасть можливість збільшити обсяги реалізації за основним видом діяльності, отримати в перспективі значний прибуток.

Висновок

У даній роботі було розглянуто поняття економічного потенціалу підприємства, його склад і структура. Аналіз підходів до даної категорії дозволив визначити, що в найзагальнішому сенсі потенціал визначається як кошти, запаси джерела, що є в наявності, і які можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якої-небудь задачі.

Під економічним потенціалом слід розуміти сукупні можливості підприємства формувати і максимально задовольняти потреби в товарах і послугах на основі оптимального використання наявних економічних ресурсів в умовах конкретних соціально-економічних відносин.

Економічний потенціал підприємства являє собою складну, динамічну, ієрархічну і за характером взаємозв'язків стохастическую систему. Виходячи з системного підходу, можна виділити структурні елементи економічного потенціалу підприємства, розподілені за рівнями системи. Кожен структурний елемент системи може розглядатися і як самостійна система, і як підсистема в рамках іншої системи вищого порядку.

Оскільки будь-яке підприємство незалежно від організаційно-правової форми, форми власності, що випускається є відкритою економічною системою, найбільш вдалим видається підхід до основних предметних складовим економічного потенціалу, який визначає такі основні структурні елементи потенціалу як ринковий, виробничий і фінансовий.

Для аналізу виробничого потенціалу підприємства, рівня ефективності його використання в роботі була використана сукупність показників. Серед них показники завантаження елементів потенціалу, які складають певний прогнозний фон розвитку всього потенціалу. Методичною основою їх визначення є співвідношення результату з масою ресурсу, використовуюваного для його досягнення.

Для загальної оцінки потенціалу підприємства розглянуто графоаналітичний метод аналізу, названий «Квадрат потенціалу». Цей метод дозволяє системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на основі отриманих даних своєчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства.

Згідно розглянутих в даній роботі методів аналізу і оцінки потенціалу, ПП «Олексійко» показує досить хороші результати. Простежується позитивна динаміка за всіма показниками. Структуру балансу можна вважати задовільною. Квадрат потенціалу даного підприємства дозволяє встановити, що виробнича складова недостатньо розвинена. Підприємство має можливість нарощування виробничого потенціалу. Для цього йому необхідно впровадження нового обладнання. Виходячи з цього, підприємству запропонований план доходів і витрат при розширенні їхніх послуг в разі отримання кредиту для закупівлі обладнання, яке дозволить вийти на новий рівень розвитку. Виконання цього плану обійдеться в 65074 грн., Дозволить отримати сумарний річний економічний ефект в 1 рік 42082 грн. ; у 2-й рік - 55616 грн., в 3-й рік 58884 грн. .

Питання недозавантаження потенціалу безпосередньо пов'язаний з нестачею кваліфікованих кадрів. Оскільки питання з кваліфікованими кадрами в країні стоїть дуже гостро, а система перепідготовки кадрів знаходиться в початковій стадії, то кадрове питання болісно відбивається на виробництві.

Вирішення цього питання є однією з першорядних завдань розширення виробництва. В цьому плані існує тільки кілька реальних кроків: залучення сторонніх кадрів за допомогою оголошень, але найкращим кроком є використання міжособистісних зв'язків. Оскільки люди, спілкуючись один з одним, вибирають до свого кола людей зі схожою освітою, рівнем інтелекту, в такому випадку є великий шанс, що один фахівець може порекомендувати

іншого. У сучасних умовах це найбільш ймовірний шлях підбору хороших кадрів.

Існує інший шлях залучення кадрів - підготовка кадрів на самому підприємстві. Для цього необхідно відбирати молодь з найбільш широким сприйняттям і досить високим інтелектом. Зацікавити їх матеріально, що стає можливим при розширенні виробництва по другому і третьому варіантам розвитку подій.

Головною вимогою при прийомі на роботу є: бажання працювати, якісно виконувати свою роботу, а також наявність теоретичних знань і прагнення до практичного оволодіння професією.

Список литературы

1. Балацкий О.Ф. Теоретические проблемы оценки экономического потенциала региона, компании, предприятия // Вісник СумДУ - № 9 – 2008 – с84- 95.
2. Білик Т.О. Розвиток малих підприємств та оцінка їх фінансових результатів.// Формування ринкових відносин в Україні – 2018 - № 5(36) – с.56.
3. Бойчик І.М., Харів М.С., Хопчан М.І., Піга Ю.В.. Економіка підприємства.// Київ – 2016 – 298 с.
4. Бойчик І.М. Економіка підприємства. // Київ – 2017 – 480 с.
5. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством. // Київ ЦУЛ – 2017 – 504с.
6. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності. // Київ – 2018 -180с.
7. Гончаренко Т.П. Оценка научно-технического потенциала предприятия по методу экспертных оценок. // Вісник СумДУ - № 9 – 2018 – с95-99.
8. Герасимчук В.Г., Шеламова І.Д. Зниження енергоемності продукції – ключовий фактор реалізації економічного потенціалу машинобудівних підприємств України. // СумДУ - № 9 – 2018 – с 5- 11.
9. Економіка підприємства. За ред. Й.М.Петровича // Львів "Магнолія плюс" – 2018 – 680 с.
10. Економічний аналіз (практикум). За ред.. Є.В.Мних -// Київ – 2019 – 432с.
11. Економіка підприємства. За ред. проф.Л.Г.Мельника // Суми "Університетська книга" – 2013 – 648с.
12. Жулавський А.Ю., Лапін Е.В. Економічна оцінка кадрового потенціалу підприємства. // Вісник СНАУ – 2012 – випуск 3-4.

13. Жулавский А.Ю. Анализ экономического потенциала предприятия и его использования // Вісник СумДУ - № 1 – 2006 – с54-69.
14. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу // Київ – 2015 – 207с.
15. Ілляшенко С.М. Економічний ризик.// Київ – 2018.
16. Ілляшенко С.М. Інформаційний потенціал підприємства // Вісник СумДУ - № 9 – 2018 – с11
17. Каринцева А.И., Старченко Л.В. Финансовый менеджмент. М.: Экономика, 2015
18. Карінцева О.І., Кубатко О.В., Лавриненко А.С. Інвестиційне забезпечення підприємств сільського господарства в умовах економічних та екологічних флуктуацій. Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 1. – С. 143–149
http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_16/OLEKSANDRA_V_KARINTSEVA_OLEKSANDR_V_KUBATKO_ALINA_S_LAVRYNENKOInvestment_Fostering_in_Agriculture_Considering_Economic_In.pdf
19. Карінцева О.І., Матвеев П.С. Теоретичні аспекти визначення сутності інноваційного потенціалу. Механізм регулювання економіки. – 2015. – № 2. – С. 23-30.
http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_25/OLEKSANDRA_I_KARINTSEVA_PAVLO_S_MATVIEIEVTheoretical_Aspects_of_Defining_the_Essence_of_the_Innovative_Potential.pdf
20. Карінцева О.І., Мельник Л.Г., Качур П.С., Балацький О.Ф. та ін. Формування на території Сумської області ЕКОПОЛІСУ – науково-виробничо-освітнього комплексу з виробництва і реалізації товарів екологічного призначення (концептуальні положення). Науково-практичне видання. - Суми: ВТД “Університетська книга”, 2003. ISBN 966-680-088-8
21. Карінцева О.І., Тарасенко С.В. Методичні аспекти аналізу інфраструктури ринку екологічних товарів та послуг (РЕТП) в Україні. Механізмрегулюванняекономіки.-Суми,вид-во СумДУ, 2011.- № 1(51).- С.- 267-273.

http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_12/O_I_Karintseva_S_V_TarasenkoMethodical_aspects_of_the_analyses_infrastructure_of_the_market_ecological_goods_and_services.pdf

22. Карінцева О.І., Тарасенко С.В. Теоретичні засади механізму екологізації розвитку підприємств на основі формування попиту на екологічні товари. Механізм регулювання економіки. №4, 2010. С. 94-100

23. Карінцева О.І., Харченко М.О., Кальченко С.О. Ефективність використання лізингу в сучасних умовах. Механізм регулювання економіки, №3. 2016. С. 97-106

http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_30/OLEKSANDRA_I_KARINTSEVA_MYKOLA_O_KHARCHENKO_SVITLANA_O_KALCHENKOEfficie ncy_of_Leasing_in_Modern_Conditions.pdf

24. Карінцева О.І., Харченко М.О., Матвеев П.С. Науково-практичні засади оцінки розвитку інноваційного потенціалу регіонів. Механізм регулювання економіки, #2. 2014. С. 70-78

http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_21/OLEKSANDRA_I_KARINTSEVA_MYKOLA_O_KHARCHENKO_PAVLO_S_MATVIEIEVScientific_and_Practical_Bases_of_Estimation_of_Innovative_P.pdf

25. Комарецька П.В. Формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства. // Формування ринкових відносин в Україні. - 2016 - № 9 – с.90 – 92.

26. Касьяненко В.А., Журавлев М.Н. Интеллектуальный потенциал в развитии современного предприятия // Збірник матеріалів науково-практичної конференції "Проблеми оцінки економічного потенціалу підприємства та механізм використання його показників" – Суми "СумДУ" – 2018 – 7-10 червня.

27. Кирсанова Е.В. Система экологических показателей, влияющих на экономический потенциал предприятия. //СумДУ - № 9 – 2018 – с 175 – 182.

28. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия.// Сумы "Университетская книга" - 2002 – 310 с.
29. Лук'яніхін В.О. Потенціал системи управління та персонал сучасної організації. //СумДУ - № 9 – 2018 – 42 – 50.
30. Мельник В.М. Основи економічного аналізу.// Київ – 2017 – 128с.
31. Мартинец В.В. Роль трансакционных издержек в формировании экономического потенциала предприятия. // СумДУ - № 9 – 2018 – с 123 – 130.
32. Мельник Л.Г., Карінцева О.І. Економіка підприємства. // Суми "Університетська книга" – 2003 – 412с.
33. Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент.// - Київ "Каравела" – 2016 – 320с.
34. Мних Є.В. Економічний аналіз.// Київ – 2017 – 412 с.
35. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент.//Київ – 2015.- 560с.
36. Прокопенко О.В. Вибір варіантів використання інвестиційного потенціалу підприємств відповідно до мотивації суб'єктів ринку. //СумДУ - № 9 – 2018 – с 130 – 140.
37. Прокопенко О.В. Вибір варіантів використання інвестиційного потенціалу підприємств відповідно до мотивації суб'єктів ринку. //СумДУ - № 9 – 2018 – с 130 – 140.
38. Протопова В.О., Полонський А.Н. Економіка підприємства.// ЦУЛ – 2015 – 220 с.
39. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. // Тернопіль "Економічна думка" – 2018 – 416 с.
40. Повышение эффективности производства. Т.3 Использование производственных ресурсов предприятия. Под ред. Н.Г.Чумаченко. // Киев "Наук.думка" – 1990 – 248с.
41. Примак Т.О. Економіка підприємства // Київ – 2015 – 176с.

42. Рєпіна І.М. Управління підприємницьким потенціалом.// Автореферат – Київ – 2018.
43. Степанова О.В. Соціальний потенціал підприємства: формування та оцінка.// Збірник матеріалів науково-практичної конференції ”Проблеми оцінки економічного потенціалу підприємства та механізм використання його показників” – Суми”СумДУ” – 2018 – 7-10 червня.
44. Слав’юк Р.А. Фінанси підприємств // Київ – 2017 – 412 с.
45. Трофименко Н.А. Оценка и прогнозирование производственного потенциала предприятия. // Вісник СумДУ - № 9 – 2018 – с147-157.
46. Телиженко А.М. Основы формирования механизма обеспечения безопасности экономического потенциала предприятия. // СумДУ - № 9 – 2018 – с 67 – 76.
47. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз // Львів ”Магнолія плюс” – 2019 – 344 с.
48. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства // Київ -2015.
49. Череп А.В. Економічний аналіз. // Київ – 2019 – 160с.