

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

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

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Тема: Аналіз діяльності підприємства в умовах цифрової економіки

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма 6.051.00.06 «Економіка і бізнес»

Завідувач кафедри: _____/Мельник Л.Г./

Керівник роботи: _____/Шкарупа О.В./

*Виконавець: _____/Швець А.О./
П.І.Б.*

*Група: _____/Ез-61С
шифр*

Суми 2020

Зміст

Реферат	3
Вступ.....	4
1. Поняття цифрової економіки. Типи підприємств в цифровій економіці....	6
2. Економічний потенціал підприємства	8
2.1 Виробничий потенціал.....	8
2.2 Конкурентоспроможність підприємства.....	11
3. Аналіз складових економічного потенціалу підприємства	15
3.1 Аналіз використання виробничої потужності	15
3.2 Оцінка фінансового потенціалу підприємства	19
4. Діагностика фінансового стану підприємства на прикладі управління по експлуатації газового господарства ПАТ «Сумигаз».....	24
Висновок	32
Список літератури	34

Реферат

Кваліфікаційна робота містить 37 стор. тексту; 4 розділи, 3 таблиці; 23 формули; список використаної літератури з 25 джерел.

Мета кваліфікаційної роботи – вивчення особливостей роботи підприємства в умовах цифрової економіки, а так само економічного потенціалу підприємства з метою оцінки впливу кожного з його чинників на ефективність діяльності підприємства

Об'єкт дослідження – виробничий і фінансовий потенціал, конкурентоспроможність і трудові ресурси підприємства.

Метод дослідження – аналіз і порівняння представлених даних і матеріалів.

У першому розділі роботи «Поняття цифрової економіки. Типи підприємств в цифровій економіці» було розкрито поняття цифрової економіки та розглянуто особливості роботи в таких умовах.

У другому розділі роботи «Економічний потенціал підприємства» представлені складові економічного потенціалу підприємства і розкривається їх сутність.

У третьому розділі роботи «Аналіз складових економічного потенціалу підприємства» проводиться аналіз і оцінку впливу кожної зі складових економічного потенціалу на ефективну діяльність підприємства.

У четвертому розділі роботи «Діагностика фінансового стану підприємства» за допомогою комплексу фінансових показників аналіз і оцінка діяльності підприємства.

Ключові слова: цифрова економіка, виробнича потужність, конкурентоспроможність, прибуток і рентабельність, показники платоспроможності і ділової активності, потреба в персоналі, оцінка вартості майна.

Вступ

Розвиток інформаційних технологій істотно змінило економічний ландшафт. Крім появи і поширення цифрових (віртуальних) підприємств як таких, що ведуть свою діяльність виключно в електронній сфері, істотні зміни відбуваються і на підприємствах традиційного укладу. У зв'язку з розвитком сучасних технологій змінюються основні чинники відтворення на підприємстві. І змінюються, відповідно, ключові завдання економіки підприємства і управління бізнесом.

Особливу важливість в управлінні підприємством набуває робота з великими масивами даних. Істотно розширився спектр сучасних інформаційних інструментів операційного управління бізнесом, управлінські технології стають цифровими. Крім істотної трансформації традиційних підприємств з'явилася велика кількість підприємств з новими, цифровими бізнес-моделями. Таким чином, формується величезний, постійно зростаючий пласт цифрової економіки, взаємодіє з економікою традиційної, офлайнової [3].

Мета даної роботи - аналіз роботи підприємства в умовах цифрової економіки, аналіз економічної категорії «економічний потенціал підприємства» і наповнення її конкретним функціональним змістом для практичного застосування.

Економічний потенціал підприємства - сукупність факторів, ресурсів, які формують, забезпечують діяльність підприємства.

У структурі економічного потенціалу підприємства окремим блоком виділяють ресурси, наявні в розпорядженні підприємства. При їх класифікації частіше за все говорять про трудових, фінансових і матеріальних (виробничо-технічних) ресурсах. Під виробничим потенціалом розуміють здатність окремого підприємства або господарського комплексу виконувати певний обсяг робіт, випускати певну продукцію. Фінансові ресурси - це сукупність грошових коштів у формі доходів і надходжень,

призначених для виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат по забезпеченню розширеного відтворення.

Трудові ресурси підприємства є головним ресурсом підприємства, від якості й ефективності використання якого багато в чому залежать результати діяльності підприємства і його конкурентоспроможність.

Особливе місце в структурі економічного потенціалу займає конкурентний потенціал, який визначається конкурентоспроможністю підприємства, його продукції. Поняття конкурентоспроможності підприємства включає в себе великий комплекс економічних характеристик, що визначають положення підприємства на ринку. Цей комплекс може включати характеристики товару, які визначаються сферою виробництва, а також фактори, що формують в цілому економічні умови виробництва, і збуту товарів фірми.

У даній роботі розглянуті основні складові роботи підприємства в умовах цифрової економіки, а так само економічного потенціалу підприємства. У другому розділі розглянуті методологічні основи діагностики складових економічного потенціалу підприємства, наведені деякі методи розрахунків.

У третьому розділі зроблена діагностика стану управління по експлуатації газового господарства ПАТ «Сумигаз». При аналізі показників використаний баланс підприємства і звіт про фінансові результати діяльності.

1. Поняття цифрової економіки. Типи підприємств в цифровій економіці

Незважаючи на високу практичну значимість і актуальність вивчення цифрової економіки, в науковому середовищі немає однозначно усталеного її визначення. Причиною цього є, в тому числі, випереджальний розвиток цифрових практик: багато з них змінюються до того, як виявляються зафіксованими, і література дуже швидко застаріває. Існує велика різноманітність підходів до визначення цифрової економіки та цифрового (віртуального) підприємства, проте є ряд праць, що не втратили своєї актуальності.

Сам термін «цифрова економіка» - the digital economy - був введений в обіг Доном Тапскотом в 1997 році [3]. Крім того, використовуються такі терміни, як інтернет-економіка, web-економіка, електронна економіка, Нова економіка (Internet Economy, the New Economy, or Web Economy).

Цифрова економіка не тільки створює повністю унікальні бізнес-моделі, неможливі без інтернету - від виробництва онлайн-ігор і антивірусних програм до агрегаторів послуг (Uber, Airbnb та інші), а й істотно трансформує традиційні. Так, в електронній комерції не працює ряд законів традиційної оффлайнової економіки. Зокрема, для інтернет-продажів характерний так званий ефект «Довгого хвоста», описаний Крісом Андерсоном в однойменній книзі [3]. Суть ефекту полягає в тому, що при нескінченному розмірі вітрини продукту і дешевої логістиці обсяг продажів розподіляється між товарами «хітами» і малопопулярними товарами приблизно в рівному співвідношенні за рахунок того, що малопопулярні товари перевершують популярні чисельністю в сотні і тисячі разів. на графіку це виглядає як крива з довгим асимптотическим «хвостом».

Підприємства в цифрову економіку можна розділити на 3 сфери:

- 1) Існують підприємства традиційного укладу, що мають бізнес і активи в «Оффлайновом» світі, але активно використовують сучасні технології в якості своєї інфраструктури, зокрема обладнання, системи зв'язку, програмні продукти широкого спектра від призначеного для користувача програмного забезпечення до ERP і CRM систем. На цих підприємствах працює обмін даними з податковими органами, можуть діяти системи електронного документообігу, працювати цифрові підписи, бути автоматизовані бізнес-процеси, є кол-центр і відділ лояльності, працює з призначеної для користувача big-data і так далі. І хоча це підприємство продає фізичні продукти, наприклад, меблі, воно робить внесок в цифрову економіку.
 - 2) Є підприємства, що реалізують продукцію виключно через віртуальні канали, наприклад продаж книг або телефонів онлайн. Це не комплексні торгові підприємства, що мають як фізичні торгові центри, так і інтернет-магазин, а компанії, що виробляють контакт зі своїм споживачем тільки через віртуальну вітрину. Ці компанії можуть мати фізичні активи, але це тільки запас готової продукції, склади і пункти видачі замовлень. В даному випадку можна вважати, що ці підприємства в більшій мірі інтегровані в цифрову економіку, так як інтернет - це основний канал їх продажів, місце, де вони генерують виручку. Відповідно способи просування своєї продукції і канали реклами у цих підприємств теж віртуальні, цифрові.
 - 3) І є підприємства, які можна вважати віртуальними: вони не прив'язані ні до якого фізичного активу - змінити офіс або серверну компанію, що зберігає їх дані, вони можуть, не припиняючи діяльність, чого не можна сказати про завод або торговому центрі. Кількість бізнес-моделей подібних компаній дуже велике і постійно доповнюється за рахунок інноваційних стартапів. При цьому помилково було б вважати, що в цьому блоці зібрані маленькі підприємства.
- В даній роботі буде розглядатися підприємство першого типу.

2. Економічний потенціал підприємства

2.1 Виробничий потенціал

Під виробничим потенціалом розуміють здатність окремого підприємства або господарського комплексу виконувати певний обсяг робіт, випускати певну продукцію. Оцінка виробничого потенціалу повинна враховувати всі фактори: вік коштів праці, ступінь збереження ОФ, технологічну оснащеність, прогресивність предметів праці, стан трудових ресурсів, їх можливість забезпечити потрібну продуктивність. [10]

Характеристика техніко-технологічної бази виробництва.

Можливість випуску продукції залежить від рівня розвитку техніко-технологічної бази підприємства.

Техніко-технологічна база (ТТБ) виробничої сфери підприємства - системна сукупність найбільш активних елементів виробництва, яка визначає технологічний спосіб виробництва продукції.

Загальна характеристика ТТБ підприємства передбачає виділення складових її елементної структури, що показано на рис [12]

На сучасному етапі трансформації суспільного виробництва об'єктивно існують певні тенденції розвитку ТТБ підприємств виробничої сфери. Головні з них:

- 1) підвищення наукоємності засобів праці;
- 2) збільшення масштабів і розширення спектра застосування сучасного мікроелектронного устаткування;
- 3) трансформація техніко-технологічних засобів в більш універсальні системи;
- 4) підвищення ступеня автоматизації техніки і технологічних систем, поступовий перехід на гнучку автоматизацію виробництва.

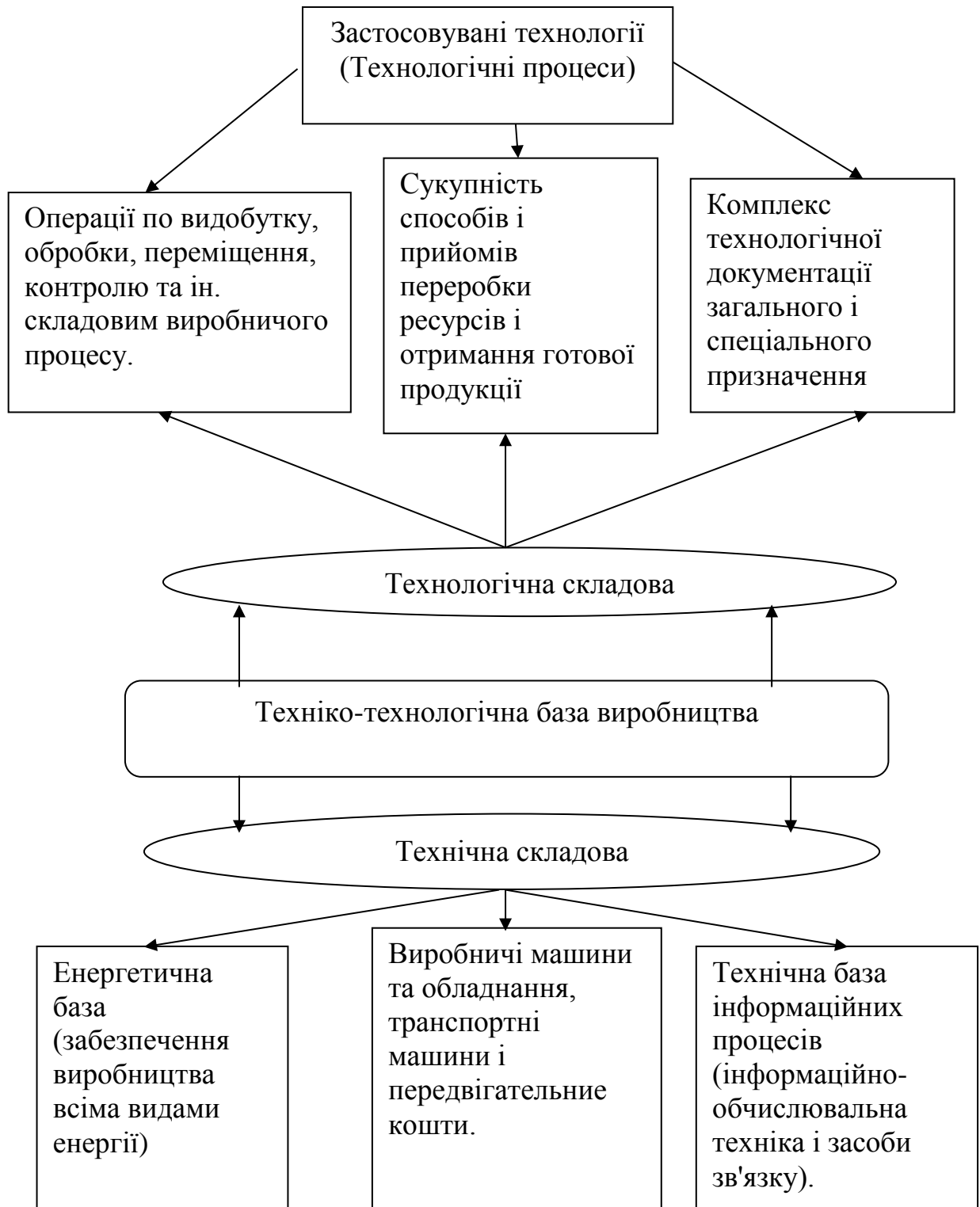


Рисунок 1.1 - Структурна характеристика техніко-технологічної бази підприємства

Перераховані вище тенденції якісної зміни ТТБ визначають ті основні вимоги, які необхідно враховувати при формуванні технічної бази

підприємства та обґрунтування її поновлення. Більш детальну характеристику переваг, пов'язаних з переходом на інноваційний тип виробництва, представлена в таблиці [21].

Таблиця 1.1 - Порівняльна характеристика традиційного та інноваційного типу виробництва

Показник і характеристика		Тип виробництва	
		Традиційний (екстенсивний)	Інноваційний (інтенсивний)
1	Тривалість виробничого циклу	Місяці (тенденцією до збільшення)	Дні (з тенденцією до зменшення)
2	Тривалість переоснащення виробництва	Дні	Хвилини
3	Термін виконання замовлення	З точністю до тижня	З точністю до 1 дня (години)
4	Якість продукції	80-90%	100%
5	Поставки матеріалів	Обсяг місячної потреби	Обсяг годинною потребою
6	Оновлення асортименту	10-20%	30-40 %
7	Розподіл праці	Переважає вертикальна спеціалізація	Поглиблюється диверсифікаційні процеси
8	Інформація	Як допоміжний засіб	Вагомий фактор виробництва
9	Обробка інформації	Ручна, механізована, базується на поділі праці	За допомогою комп'ютерів
10	Виробнича оснащення	Збільшення стандартних розмірів і одиничних потужностей	Збільшення економічності, зменшення розмірів та енергоємності
11	Реакція виробничих систем на зміни попиту на ринку	Повільна	Швидка
12	Домінуючий тип виробництва	Масове, потокове, багатосерійне	Індивідуальне, дрібносерійне
13	Переважаючий тип автоматизації	Комплексна кооперативна автоматизація виробництва	Гнучка автоматизація виробництва
14	Система управління	Ієрархічна структура	горизонтальні зв'язки

Відзначимо, що пріоритетні галузі, сектори економіки для традиційного способу виробництва - автомобілебудування, літакобудування, виробництво споживчих товарів тривалого користування, виробництво синтетичних і нафтохімічних продуктів; а для інноваційного типу виробництва - електронна промисловість, обчислювальна техніка, програмні

продукти, телекомунікаційні засоби, робототехніка, нові керамічні матеріали, оптичні волоконні системи, інформаційні послуги.

Найбільш важливі для всіх підприємств (незалежно від галузі) показники представлені в таблиці [20].

Для поглибленої аналітичної оцінки рівня технічного розвитку підприємства потрібно застосовувати і інші показники, включаючи ті, які характерні для конкретної галузі, а саме:

- коефіцієнт фізичного зносу обладнання;
- коефіцієнт технологічної оснащеності виробництва (кількість обладнання, інструментів в розрахунку на одну деталь випуску);
- рівень утилізації відходів виробництва;
- рівень забруднення навколишнього середовища;
- частка екологічно чистої продукції;
- механіковооруженість праці (відношення середньорічної вартості машин та обладнання до кількості робочих найбільшою зміни).

2.2 Конкурентоспроможність підприємства

Поняття конкурентоспроможності підприємства включає в себе великий комплекс економічних характеристик, що визначають положення підприємства на ринку. Цей комплекс може включати характеристики товару, які визначаються сферою виробництва, а також фактори, що формують в цілому економічні умови виробництва, і збуту товарів фірми [11].

На рівень конкурентоспроможності підприємства найважливіше вплив надають науково-технічний рівень і ступінь досконалості технології виробництва, використання новітніх винаходів і відкриттів, впровадження засобів автоматизації.

До зовнішніх факторів необхідно віднести: загальнополітичну обстановку в державі; зовнішньополітичні зв'язки з іншими державами; регулюючу роль держави; експортно-імпортні відносини держави; наявність конкурентів у даній сфері діяльності; раціональне розміщення продуктивних сил; наявність джерел сировини в країні; рівень техніки і технології в країні, розвитку спеціалізації і концентрації виробництва; існуючу систему управління промисловістю; наявність (відсутність) антимонопольного законодавства та ін.

Внутрішні чинники: система і методи управління фірмою; рівень техніки і технологій на підприємстві; система розробки і впровадження нововведень; рівень організації виробництва, система планування, система економічного стимулювання, соціальний, психологічний та ін.

Таблиця 1.3 - Фактори розвитку підприємства

Зовнішні чинники				Внутрішні чинники	
Макроокруження		Безпосереднє оточення		Мікросреда фірми	
Ініціатор фактора	Група факторів	Ініціатор фактора	Група факторів	Ініціатор фактора	Група факторів
Уряд	Дії уряду	Конкуренти	Дії конкурентів	Фірма	Якість, ціна, система гарантій, компенсації, пільги
Економіка	Тенденції в економіці	Постачальники	Дії постачальників		
Суспільство	Тенденції в політиці, інфраструктурі, культурі, НТР	Клієнт	Економічний потенціал клієнтів їх дії	Стратегічний потенціал	Стан технічних, технологічних, кадрових, інформаційних, фінансових ресурсів
Керівництво фірми	Тенденції в галузі, форми і методи управління	Ринок робочої сили	Реакції ринку		
Природне середовище	Клімат, флора, фауна, географічне положення	Компаньйони	Дії компаньйонів	Маркетингова служба	Реклама, маркетингові стратегії
Випадок	Форс-мажорні обставини	Кредитори	Дії кредиторів		

Дії по організації забезпечення конкурентоспроможності підприємств з разових повинні стати постійними, їх необхідно здійснювати за такими напрямками [18]:

1. Вивчити елементи, що визначають конкурентне середовище і впливають на конкурентоспроможність підприємства.

2. Організаційний механізм конкурентоспроможності повинен базуватися на певних принципах. Основні з них:

- оптимальне поєднання централізованої і децентралізованої ініціативи;
- забезпечення єдності цілей і дій як всього підприємства, так і окремих його ланок;
- соціальну систему мотивації, яка створює зацікавленість всіх виконавців в підвищенні конкурентоспроможності підприємства;
- використання сучасної технологічної бази управління, що дозволяє з мінімальними ресурсами в реальному режимі часу вирішувати питання забезпечення конкурентоспроможності.

Реалізація цих принципів дозволяє створювати ефективно діючий організаційний механізм всередині підприємства.

3. Успіх застосування комплексу організаційних заходів, що сприяють забезпеченню конкурентоспроможності, залежить від вихідного стану підприємства, його організації. Організаційний механізм повинен мати такі повноваження, які дозволяють йому ефективно впливати на організацію всіх матеріально-фінансових потоків всередині підприємства, на оцінку доцільності цих потоків з позиції випуску конкурентоспроможної продукції.

Такий комплексний підхід дозволить не просто задіяти внутрішні ресурси підприємства і спробувати на наявній базі випускати конкурентоспроможну продукцію, а перебудувати всю систему

управління, створити цільове спрямування до нарощування і підвищення конкурентоспроможності підприємства, зміцненню його позицій на ринку.

Конкурентоспроможність продукції і конкурентоспроможність фірми-виробника продукції співвідносяться між собою як частина і ціле. Можливість компанії конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару і сукупності економічних методів діяльності фірми, які мають вплив на результат конкурентної боротьби [21].

Конкурентоспроможність товару характеризує його здатність задовольняти потреби покупців в порівнянні з аналогічними товарами на ринку. Конкурентоспроможність товару - це не тільки висока якість і технічний рівень, а й вмiле маневрування в ринковому просторі і часі, максимальне врахування вимог і можливостей конкретних груп споживачів. Причини конкурентоспроможності товару слід шукати в конкурентних перевагах окремих характеристик, які є наслідком ефективного управління, розробки і реалізації, експлуатації запропонованої продукції.

Що стосується загальних умов забезпечення конкурентоспроможності продукції, то головними з них є наступні: 1) цінова політика відносно конкурентоспроможності продукції; 2) інвестиційна політика держави в частині випуску конкурентоспроможної продукції; 3) оподаткування підприємств, що випускають конкурентоспроможну про-продукцію; 4) кредитна політика держави і банківських структур щодо підприємств, що випускають конкурентоспроможну продукцію, і щодо самої конкурентоспроможної продукції (розробка, освоєння, виробництво); 5) регулювання імпорту продукції; 6) регламентація фінансового обліку; 7) антимонопольна політика [25].

3. Аналіз складових економічного потенціалу підприємства

3.1 Аналіз використання виробничої потужності

Ступінь використання виробничої потужності характеризується різними показниками. Найважливішими серед них є: коефіцієнт освоєння проектної потужності; коефіцієнт використання виробничої середньорічної потужності; коефіцієнт змінності роботи устаткування; коефіцієнт завантаження обладнання; рівень (коефіцієнт) пропорційності в виробничих потужностях підрозділів і груп обладнання; фондвіддача основних виробничих фондів; фондвіддача з 1 грн. вартості обладнання; коефіцієнт використання виробничих площ. Формули розрахунку показників представлені в таблиці.

Наведена система показників досить повно характеризує досягнутий рівень використання наявних виробничих потужностей. Кожен з показників покликаний дати оцінку одному з напрямків процесу використання виробничих потужностей. Коефіцієнт змінності, наприклад, характеризує використання устаткування в часі. Коефіцієнт завантаження - ступінь використання дійсного фонду часу роботи обладнання при заданою програмою або прийнятій величині потужності. Коефіцієнт пропорційності характеризує рівень організаційної побудови системи машин на дільницях і в цехах підприємства. Значення даного показника залежить від змін у структурі парку устаткування і в структурі технікоємності виробів, що виготовляються. Значення показника тим вище, чим більше відповідність між структурою парку машин і структурою ємності продукції [22].

Коефіцієнт пропорційності характеризує величину внутрішньозаводських диспропорцій у виробничих потужностях, показує, на скільки звужений масштаб роботи на підприємстві по відношенню до встановленого обладнання.

Таблиця 2.1 - Показники використання виробничої потужності

Показники	Формула розрахунку	Умовні позначення
Коефіцієнт освоєння проектної потужності (%)	$K^{oc} = \frac{V_{\phi}^{\downarrow}}{V_{\pi}^{\downarrow}} * 100$	V_{π}^{\downarrow} – річний випуск продукції, розрахований виходячи з норм освоєння; V_{ϕ}^{\downarrow} – фактичний випуск продукції за рік на введених потужностях.
Коефіцієнт використання середньорічної потужності (%)	$K_{\pi}^{исп} = \frac{V_{\pi}}{\ddot{W}_{\pi}} * 100$ $K_{\phi}^{исп} = \frac{V_{\phi}}{\ddot{W}_{\phi}}$	\ddot{W}_{ϕ} – середньорічна потужність фактична; \ddot{W}_{π} – середньорічна потужність за планом; V_{π} , V_{ϕ} – обсяг виробництва продукції за планом і фактичний.
Коефіцієнт завантаження обладнання	$K^3 = \frac{Q^{верст.}}{q^{уст} * \Phi * x}$ $K^3 = \frac{q^p}{q^{уст}}$	x – режим роботи заводу, цеху, дільниці, змін; q^p – розрахункова кількість верстатів або машин на програму.
Коефіцієнт пропорційності	$K^{np} = \frac{K^{3M}}{K_i^{3M}} \text{ или}$ $K^{np} = \frac{K^3}{K_i^3}$	K_i^{3M} – коефіцієнт змінності роботи і-го обладнання; K_i^3 – коефіцієнт завантаження і-го обладнання.

Тому по даному коефіцієнту можна оцінити величину резервів збільшення виробничих потужностей за рахунок вирівнювання величини і поліпшення використання виробничих потужностей підрозділів.

Коефіцієнт використання виробничої середньорічної потужності - найбільш узагальнюючий показник рівня використання потужності. Він розраховується в натуральному або вартісному вираженні за видами продукції і по підприємству в цілому відповідно як відношення фактичного або планового випуску продукції до фактичної або планової середньорічної потужності аналізованого року.

Для об'єктивної оцінки використання існуючого виробничого потенціалу підприємства коефіцієнт використання виробничої потужності не

обходимо коригувати на режим роботи обладнання (коефіцієнт змінності) або на коефіцієнт фактичного використання часу роботи обладнання (коефіцієнт екстенсивного навантаження).

Скоригований коефіцієнт використання середньорічної потужності ($K_{oc}^{исп}$) для оцінки наявних на підприємстві резервів використання виробничого потенціалу визначається за наступними формулами:

$$K_{oc}^{вик} = K_{\phi}^{вик} * K^{екст} \quad (2.1)$$

або

$$K_{oc}^{вик} = K_{\phi}^{вик} * K_{\phi}^{зм} \quad (2.2)$$

де, $K_{\phi}^{вик}$ – коефіцієнт використання середньорічної потужності фактичний; $K_{\phi}^{екст}$ – коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування (відношення сумарного фактичного часу роботи обладнання до планового фонду часу); $K_{\phi}^{зм}$ – коефіцієнт змінності роботи обладнання.

Певне значення для оцінки наявних резервів має аналіз причин недосягнення проектних показників відповідно до угрупованням їх за формою статистичної звітності: нестача сировини і матеріалів, некомплектність обладнання, не зв'язаність введених в дію потужностей, зміни номенклатури і асортименту продукції в порівнянні з проектом, недолік трудових ресурсів (плинність і т.п.), інші причини. Оцінка впливу чинників дається на обсяг продукції і прибуток [19].

Вплив на обсяг виробництва (ΔV) виконання плану по введенню в дію виробничих потужностей можна визначити за формулою:

$$\Delta V = \Delta \ddot{W} * f_{\phi} * H^{oc} \quad (2.3)$$

де $\Delta \ddot{W}$ - середньорічна не доведені потужність ($\Delta \ddot{W} = \ddot{W} - \ddot{W}_{пл}$); f_{ϕ} – фондвіддача основних виробничих фондів за фактичною потужністю; H^{oc} – середньорічна норма освоєння потужності.

Показник фондвіддачі при аналізі використання виробничої потужності розраховується за рівнями проектної потужності, випуску

продукції (за планом і звітом) і зіставляється з показником, розрахованим за рівнем досягнутої потужності. Зіставлення значень показника фондівдачі за проектом і рівню досягнутої потужності дозволяє судити про те, на скільки ефективні пошуки резервів зростання потужностей і яка їхня величина (K^λ), визначається у процентах до рівня потужності по формулі:

$$K^\lambda = \frac{\lambda^{np} - \lambda^\phi}{\lambda^\phi} * 100 \quad (2.4)$$

де λ^{np} – фондівдача за проектом; λ^ϕ – фондівдача за рівнем досягнутої потужності.

Величина K^λ може бути позитивною і негативною. При позитивному значенні вона показує відставання фондівдачі за рівнем потужності від проектної. При від'ємному значенні K^λ видно, на скільки відсотків потужність, визначена розрахунковим шляхом, перевищує проектну.

Співвідношення між значеннями фондівдачі за проектом і рівнем середньорічної потужності, за планом і звітом характеризує ступінь ефективності використання основних фондів і виробничої потужності в розрахунковому році.

Коефіцієнт використання площі характеризує ступінь використання потужності підприємства по площах. Він відображає випуск продукції на один метр квадратний загальної площі за проектом, планом або звіту [18].

Аналіз використання виробничої потужності по окремим видам (або групами) продукції проводиться за аналогічною схемою.

При аналізі можна визначити і розглянути коефіцієнти використання виробничої потужності з профільної і непрофільної продукції та встановити, яка потужність відвернута на виконання випадкових замовлень і робіт.

3.2 Оцінка фінансового потенціалу підприємства

В умовах ринку фінансовий потенціал підприємства розкриває не тільки ступінь його життєдіяльності, а й потужність чинників розвитку, яка акумулюється в його стабільності, стійкості [23].

Фінансовий потенціал підприємства визначається показниками, які свідчать про його можливості підтримувати виробниче рівновагу, про здатність ефективної діяльності.

До складових концепції забезпечення фінансової стабільності підприємства слід віднести, по-перше, обґрунтування принципів її досягнення; по-друге, створення умов для досягнення стійкого фінансового становища; по-третє, визначення факторів впливу і порядок їх обліку при формуванні стратегії розвитку [25].

Головні етапи розробки стратегії стабілізації фінансового стану підприємства наступні:

- створення інформаційної бази для оцінки дій, здійснених в цьому напрямку;
- визначення фінансових проблем і стратегічної мети;
- моніторинг впливу факторів зовнішнього середовища на прогнозований рівень фінансового стану;
- створення системи критеріїв для оптимізації наміченої стратегії;
- оцінка прогнозних варіантів і вибір оптимального;
- реалізація обраного варіанту стратегії і контроль його виконання.

Існує безліч методів визначення фінансового потенціалу, фінансової стійкості підприємства. Розглянемо один з них, він ґрунтується на розрахунку наступних груп показників: 1) показники ліквідності і платоспроможності; 2) показники прибутковості і рентабельності; 3) показники ділової активності [19].Рассмотрим подробнее каждую группу показателей.

Показники платоспроможності і ліквідності.

Під платоспроможністю підприємства розуміється його здатність своєчасно проводити платежі за своїми терміновим зобов'язанням. Ліквідність - здатність активів перетворюватися в грошові кошти.

Аналіз платоспроможності можна провести по малюнку [14]:

Кпл - коефіцієнт поточної ліквідності

$$K_{пл} = OK/KЗ \geq 2 \quad (3.1)$$

де *OK* – оборотні кошти підприємства; *KЗ* – короткострокові зобов'язання підприємства. Показує, в якій мірі наявні оборотні кошти підприємства покривають поточні зобов'язання [17].

Коефіцієнт загальної ліквідності характеризує очікувану платоспроможність підприємства.

$$K_{заг. лікв.} = \left(\begin{array}{l} \text{Векселі} \quad \text{Чиста} \quad \text{Дебіторська} \\ \text{отримані} + \text{реалізована} + \text{заборгованість} + \\ \text{вартість} \quad \text{по розрахункам} \\ \\ \text{Інша.} \quad \text{Поточні} \quad \text{Грошові} \quad \text{Інші} \\ + \text{поточна} \quad + \text{фінансові} \quad + \text{кошти та їх} \quad + \text{оборотні} \\ \text{дебіторська} \quad \text{інвестиції} \quad \text{еквіваленти} \quad \text{активи} \\ \text{заборгованість} \end{array} \right) / \left(\begin{array}{l} \text{Поточні} \quad \text{Забезпечення} \quad \text{Доходи} \\ \text{зобов'язання} + \text{майбутніх витрат} + \text{майбутніх} \\ \text{і платежів} \quad \text{періодів} \end{array} \right) \quad (3.2)$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує платоспроможність підприємства на дату балансу і показує, яку частину короткострокових зобов'язань підприємство може негайно погасити. Цей коефіцієнт показує

відношення ліквідних активів до короткострокової кредиторської заборгованості, і таким чином характеризує оперативність підприємства з погашення заборгованості.

$$\text{Кабс.лікв} = \text{СК/КЗ} \quad (3.3)$$

де СК – сума всіх коштів, які знаходяться на балансі підприємства (поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти); КЗ – сума короткострокових зобов'язань, які знаходяться на балансі підприємства (поточні зобов'язання, забезпечення майбутніх витрат і платежів, доходи майбутніх періодів).

Значення цього коефіцієнта вважається критичним, якщо: Кабс.лікв. 0.2 – 0.25

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії):

$$\text{Кавт.} = \text{ВК/П} \quad (3.4)$$

де ВК – власні кошти; П – сума пасивів балансу.

Нормативне значення даного коефіцієнта 0,5.

Км- коефіцієнт маневреності:

$$\text{Км} = \text{Власні оборотні кошти/Власні кошти} \quad (3.5)$$

Нормативної бази для цього показника не існує, він розглядається в динаміці [15].

Показники, що забезпечують прибутковість підприємства.

Ці показники можна розділити на показники прибутку і коефіцієнти рентабельності [19].

Балансовий прибуток:

БП = Виручка – НДС(акциз) – Витрати + Доход від позареалізаційних операцій (3.6)

Чистий прибуток:

ЧП = БП – Податок на прибуток – Інш. податки, штрафи – Фінансові витрати (2.11)

Ррентабельність активів (R_a) або економічна ррентабельність підприємства, характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства та обчислюється за формулою:

$$R_a = (\text{ЧП} / K_a) * 100 \quad (3.7)$$

де ЧП – чистий (загальний) прибуток підприємства за рік; K_a - середня сума активів за річним балансом.

Для цього показника критерій оцінки наступний $R_{akt} \geq r$ (банківська ставка)

Ррентабельність власних коштів ($R_{вк}$):

$$R_{вк} = (\text{ЧП} / \text{ВК}) * 100 \quad (3.8)$$

де ЧП – чистий прибуток підприємства; ВК - власні кошти підприємства.

Ррентабельність продажів ($R_{пр}$):

$$R_{пр} = (\text{БП} / I) * 100 \quad (3.9)$$

Ррентабельність продукції ($R_{п}$) характеризує ефективність витрат на її виробництво і реалізацію. Вона визначається за формулою:

$$R_{п} = (\text{Прп} / \text{Срп}) * 100 \quad (3.10)$$

де Прп - прибуток від реалізації продукції за певний період; Срп - повна собівартість реалізованої продукції.

Показники ділової активності

Оборотність активів - це показник кількості оборотів активів підприємства за певний період (за 1 рік), тобто

$$O_a = V / K_a \quad (3.11)$$

де В - виручка від усіх видів діяльності підприємства за певний період;
Ка - середня величина активів за той самий період.

Значення цього показника повинно прагнути до максимуму.

У цих умовах середня тривалість одного обороту (T_0) становитиме

$$T_0 = D_k / O_a \quad (3.12)$$

де D_k - кількість календарних днів в періоді.

Значення даного показника повинно прагне до мінімуму.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості має позитивне значення, якщо він збільшується в часі [14].

Кодз = (Чистий прибуток від реалізації продукції/(Отримані векселі+Чиста реалізована вартість+Дебіторська заборгованність по розрахункам+Інша поточна дебіторська заборгованність)) (3.13)

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розглядається в сукупності з попереднім коефіцієнтом і характеризується рівнем його випередження.

Кокз = (Чистий прибуток від реалізації продукції/ (Поточні зобов'язання+Забезпечення майбутніх витрат та платежів+Доходи майбутніх періодів)) (3.14)

Величина оборотного (робочого) капіталу

$$OK = OA - ПЗ \quad (3.15)$$

де, ОК - оборотний (робочий) капітал; ОА - оборотні активи; ПЗ - поточні зобов'язання.

4. Діагностика фінансового стану підприємства на прикладі управління по експлуатації газового господарства ПАТ «Сумигаз»

Управління газового господарства (УГГ) є філією відкритого акціонерного товариства по газопостачанню та газифікації ПАТ «Сумигаз» заснованого відповідно до рішення Державного комітету України по нафті і газу «Держкомнафтогазу» №120 від 14.03.1999 року шляхом перетворення державного підприємства «Сумигаз» у відкрите Товариство з обмеженою відповідальністю відповідно до Указу Президента України «Про корпоратизацію державних підприємств» №210 / 93 від 15.06.1993г.

Управління газового господарства в своїй діяльності керується Статутом відкритого акціонерного товариства «Сумигаз» і положенням про діяльність. Положення про Філії затверджено загальними зборами акціонерів ПАТ «Сумигаз».

Метою діяльності управління газового господарства є виконання комплексу робіт з експлуатації систем газопостачання, проектування, будівництва і ремонту газопроводів і газового обладнання, забезпечення населення скрапленим газом, отримання прибутку від господарської діяльності.

Види діяльності управління газового господарства:

1. Транспортування природного газу по розподільних систем і подача його населенню, промисловим підприємствам, комунально-побутовим споживачам, бюджетним організаціям;
2. Пуск і відключення систем газопостачання;
3. Регулює режим прийому газу від постачальників і розподіл його споживачам;
4. Здійснення своєчасної локалізації та ліквідації аварійних ситуацій;

5. Виконання планових і позапланових робіт, пов'язаних з безперервним і безаварійним газопостачанням споживачів;
6. Будівництво, капітальний ремонт діючих розподільних газопроводів середнього і низького тиску, дворових введів, реконструкція існуючих об'єктів газопостачання, виконання робіт з газифікації житлових будинків, об'єктів промислового, комунального і побутового призначення;
7. Будівництво магістральних трубопроводів, ліній зв'язку та енергозбереження;
8. Складання карти розподілу тиску газу в системах в період максимальних і мінімальних витрат;
9. Розробка проектно-кошторисної документації на газифікацію об'єктів газопостачання, газифікація будинків, що належать громадянам на правах приватної власності;
10. Здійснення контролю за обліком витрат і раціональним використанням газу всіма категоріями споживачів;
11. Монтаж настройки, механічне обслуговування, ремонт і перевірку вимірювальних пристроїв, побутової техніки, побутових і промислових газових лічильників та ін.

Фінансове становище будь-якого підприємства виражається в утворенні, розміщенні і використанні грошових коштів.

Аналіз фінансового стану - це частина більш широкого поняття фінансового аналізу. Фінансовий стан підприємства характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального виробничого, комерційного та інших видів діяльності підприємства, доцільністю й ефективністю їхнього розміщення й використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими суб'єктами господарювання, платоспроможністю і фінансовою стійкістю. Здатність підприємства своєчасно проводити платежі свідчить про його гарне фінансове стані.

Фінансове становище характеризується системою таких показників, як поточна і перспективна платоспроможність, оборотність, наявність власних і позикових коштів, ефективності їх використання.

Основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану підприємства є бухгалтерський баланс, а також використовуються і інші форми бухгалтерської звітності.

Бухгалтерський баланс - це статична модель, що відображає стан засобів і їх джерел на певний момент. В управлінському аспекті введені такі показники, як капітал: загальний, основний, оборотний, власний, позиковий, короткостроковий, довгостроковий.

Основними поняттями є активи, пасиви, оборотні кошти, довгострокові активи, поточні активи, джерела власних коштів, довгострокові фінансові зобов'язання, короткострокові фінансові зобов'язання і ін.

За активу балансу капітал підрозділяється на основний і оборотний. Основний капітал - це вкладені кошти з довготривалими цілями в нерухомість, акції, запаси корисних копалин, спільні підприємства і т.п. ; пов'язані, немобільні, на тривалий час виведені з обороту кошти, первісна вартість яких знижується, в загальну суму капіталу включається за залишковою вартістю.

Інформація, що міститься в балансі, представлена в зручному для проведення аналізу вигляді і може використовуватися різними користувачами: керівниками підприємств, економічними службами, інвесторами, кредиторами, податковою службою, банками та ін.

Показник ліквідності дебіторської заборгованості характеризує швидкість, з якою вона буде перетворена в грошові кошти (готівку), тобто це теж оборотність. Таким чином, показником якості та ліквідності дебіторської заборгованості може бути її оборотність.

Показники оборотності дебіторської заборгованості порівнюються: 1) за ряд періодів, 2) з середніми по галузі, 3) з умовами договорів. Порівняння

фактичної оборотності з розрахованої за умовами договорів дає можливість оцінити ступінь своєчасності платежів покупцями.

Для стійкості фінансового становища дуже велике значення має наявність власних оборотних коштів і їх зміна.

Значну питому вагу в складі джерел коштів підприємства займають позикові, в тому числі кредиторська заборгованість. Необхідно вивчити її склад і структуру, що відбулися зміни, провести порівняльний аналіз з дебіторською заборгованістю.

Під *платоспроможністю* підприємства розуміється його здатність своєчасно проводити платежі за своїми терміновим зобов'язанням. У процесі аналізу вивчається поточна і перспективна платоспроможність. Поточна платоспроможність за звітний період може бути визначена за даними балансу шляхом порівняння суми його платіжних засобів з терміновими зобов'язаннями. До платіжних засобів відносяться: грошові кошти, короткострокові цінні папери, так як вони можуть бути швидко реалізовані і перетворені в гроші, частина дебіторської заборгованості, по якій є впевненість в її надходженні. Термінові зобов'язання включають поточні пасиви, тобто зобов'язання і борги, що підлягають погашенню: короткострокові кредити банку, кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, бюджету та іншим юридичним і фізичним особам. Перевищення платіжних засобів над строковими зобов'язаннями свідчить про платоспроможність підприємства. Про неплатоспроможності можуть сигналізувати відсутність грошей на розрахунковому та інших рахунках в банку, наявність прострочених: кредитів банку, позик, заборгованості фінансовим органам, порушення термінів виплати коштів по оплаті праці та ін.

Аналіз фінансового стану управління газового господарства ПАТ «Сумигаз».

Аналіз фінансового стану управління газового господарства ПАТ «Сумигаз» проводиться на підставі звітних даних за станом на кінець двох зазначених періодів.

Значення собівартості реалізованої продукції в 2018 р. склало 1189775 грн., а в 2019 р. це значення досягло 1526188 грн., тобто відбулося її збільшення на 336 413 грн.

Обсяг продажів продукції склав в 2018 році 447 762 грн., А в 2019 році - 645 204 грн. Тобто відбулося збільшення на 197 442 грн.

Характеризуючи ці показники, можна зробити висновок про деяке збільшення обсягів діяльності підприємства. Фінансовий стан підприємства в 2019 р. погіршився в порівнянні з попереднім роком.

Проведемо аналіз платоспроможності:

Кпл - коефіцієнт поточної ліквідності

$$K_{пл} = ОК / ПЗ \geq 2 \quad (3.16)$$

Показує якою мірою наявні оборотні кошти підприємства покривають поточні зобов'язання.

$$K_{пл}(2019) = 525198 / 721102 = 0,72$$

$$K_{пл}(2018) = 711489 / 87584 = 8.12$$

Козвоз - коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами.
Козвоз > 0,1.

Козвоз = (Власний капітал-Необоротні активи+Довгострокова дебіторська заборгованість)/(Оборотні активи+Витрати майбутніх періодів)(3.17)

$$K_{озвоз} (2019 \text{ р.}) = -0,37$$

$$\text{Козвоз (2018 р.)} = 0,87$$

На кінець 2019 р даний коефіцієнт має негативне значення в порівнянні з аналогічним періодом 2018 року. Значення коефіцієнта свідчить про те, що підприємство використовує більше позикових коштів, ніж власних.

На підставі отриманих показників можна зробити висновок про нестійкому фінансовому стані підприємства, так як жоден показник не відповідає нормативному значенню. З іншого боку, порівнюючи отримані результати за два роки, зауважимо, що в 2019 році фінансовий стан підприємства погіршився в порівнянні з попередніми.

Для аналізу фінансового стану підприємства, крім вище перерахованих, використовуються ряд інших показників.

Коефіцієнт загальної ліквідності характеризує очікувану платоспроможність підприємства.

$$\begin{aligned}
 \text{Кзаг. лікв.} = & \left[\begin{array}{l} \text{Векселі} \quad \text{Чиста} \quad \text{Дебіторська} \\ \text{отримані} + \text{реалізована} + \text{заборгованність} + \\ \text{вартість} \quad \text{по розрахункам} \\ \\ \text{Інша} \quad \text{Поточні} \quad \text{Грошові} \quad \text{Інші} \\ + \text{поточна} + \text{фінансови} + \text{кошти та їх} + \text{оборотні} \\ \text{дебіторська} \quad \text{інвестиції} \quad \text{еквіваленти} \quad \text{активи} \\ \text{заборгованність} \end{array} \right] / \left[\begin{array}{l} \text{Поточні} \quad \text{Забезпечення} \quad \text{Доходи} \\ \text{зобов'язання} \quad + \quad \text{майбутніх} \quad \text{витрат} \quad + \quad \text{майбутніх} \\ \text{та платежів} \quad \text{періодів} \end{array} \right]
 \end{aligned}
 \tag{3.18}$$

$$\text{Кзаг. лікв. (2019г.)} = 0,58$$

$$\text{Кзаг. лікв. (2018г.)} = 6,62$$

Коефіцієнт загальної ліквідності означає, що підприємство може погасити в 2018 р. 662% кредиторської заборгованості, а в 2019 р. - тільки 58%.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує платоспроможність підприємства на дату балансу і показує, яку частину короткострокових зобов'язань підприємство може негайно погасити. Цей коефіцієнт показує відношення ліквідних активів до короткострокової кредиторської заборгованості, і таким чином характеризує оперативність підприємства з погашення заборгованості.

$$\text{Кабс.лікв} = \text{ВК} / \text{КО} \quad (3.19)$$

$$\text{Кабс.лікв. (2019 з.)} = 0,06$$

$$\text{Кабс.лікв. (2018 з.)} = 0,95$$

Допустиме значення даного коефіцієнта складає 0,2, по УЕГГ ПАТ «СумиГаз» коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2019 році низький, це означає, що підприємство не зможе негайно погасити свою короткострокову кредиторську заборгованість.

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)

$$\text{Кавт} = \text{ВК} / \text{П} \quad (3.20)$$

$$\text{Кавт (2019р.)} = 0,90$$

$$\text{Кавт (2018р.)} = 0,99$$

Нормативне значення даного коефіцієнта 0,6. Отже, вважається, що якщо оптимальний розмір коефіцієнта більше ніж 0,6 то капітал підприємства раціонально сформований.

Км- коефіцієнт маневреності

$$\text{Км} = \text{Власні оборотні кошти} / \text{Власні кошти} \quad (3.21)$$

$$\text{Км(2019р.)} = 0,07$$

$$\text{Км (2018р.)} = 0,10$$

Нормативної бази для цього показника не існує він розглядається в динаміці, в даному випадку значення показника погіршилося в другому звітному періоді.

Показники, що забезпечують прибутковість підприємства можна розділити на показники прибутку і коефіцієнти рентабельності.

Балансовий прибуток:

БП = Виручка-ПДВ (акциз) - Витрати + Дохід від позареалізаційних операцій.

(3.22)

Чистий прибуток:

ЧП = БП - податок на прибуток - інш.налогі, штрафи - Фінансові витрати (% за користування кредитом).

(3.23)

Таблиця 3.1 Показники прибутковості і рентабельності

Показатели	2018г.	2019г.
Собівартість	1189775	1526188
Балансовий прибуток	- 1146315	- 1351300
Чистий прибуток	- 867765	-1017120

Висновок

Цифрова епоха ставить традиційні підприємства перед необхідністю змінюватися і використовувати сучасні технології для збереження конкурентоспроможності і виживання. Економіка підприємства трансформується.

Розвиток цифрової економіки може привести до кардинальної зміни всього економічного ландшафту: зміняться розмір компаній, способи здійснення транзакцій, рівень зв'язків між підприємствами і основні економічні інститути.

Економічний потенціал підприємства - сукупність факторів, ресурсів, які формують, забезпечують діяльність підприємства. Ці чинники існують у взаємозв'язку один з одним. Підприємство не матиме потужний економічний потенціал, маючи сильний лише один з факторів. Тому мета кожного підприємства вміти збалансувати поєднання всіх чинників, ефективно їх використовувати, витрачаючи при цьому мінімум ресурсів.

Основні складові економічного потенціалу підприємства можна виділити наступні: конкурентоспроможність підприємства (продукції), фінанси, кадровий склад, виробничий потенціал.

Для оцінки кожної складової економічного потенціалу підприємства використовують різні методи і підходи. Багато з них ґрунтуються на математичних розрахунках, які дозволяють кількісно оцінити ті, чи інші показники. Ці дані можуть в подальшому спричинити базу при складанні прогнозу.

У даній роботі була розглянута робота підприємств в умовах цифрової економіки, а так само представлений один з методів оцінки економічного потенціалу підприємства.

При оцінці виробничих потужностей, кількості персоналу, використання фінансових ресурсів використовують певні групи показників.

Фінансовий потенціал підприємства визначається показниками, які свідчать про його можливості підтримувати виробниче рівновагу, про здатність ефективної діяльності.

Фінансовий потенціал підприємства визначається наявністю фінансових ресурсів, а також ефективністю їх використання.

Існує безліч методів визначення фінансового потенціалу, фінансової стійкості підприємства. В основному вони ґрунтуються на розрахунку наступних груп показників: 1) показники ліквідності і платоспроможності; 2) показники прибутковості і рентабельності; 3) показники ділової активності.

Список використаної літератури

1. Алексєєв І.В., Мороз А.С. та ін. Фінансовий аналіз: техніка розрахунків та моделювання економічних ситуацій. Навчальний посібник. – Львів: Видавництво «Бескит Біт», 2003, - 152с
2. Білик М.Р. Удосконалення методів підходів до аналізу фінансового стану підприємств./ Економіст.-2011.-№11.
3. Бойко І.П., Євневич М.А., Колишкін А.В. (2017) Економіка підприємства в цифрову епоху, 18. (7). - С.1127-1136.
4. Бойчук І.М., Харів П.С., Хопчан М.І., Піча Ю.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів I – IV рівнів акредитації. Друге видання, виправлене і доповнене. – К.: «Каравела», Львів.: «Новий світ – 2010», 2011. – 298с.
5. Бондаренко С., Бокій В. Про механізм формування конкурентоспроможності промислового підприємства//Економіст.-2011.-№9.
6. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. д.е.н., професора Л.Г. Мельника. – Суми.: ВТД «Університетська книга», 2012. – 648с.
7. Економіка підприємства: Навчальний посібник / За ред.. А.В. Шегди. – К.: Знання, 2013. – 431с.
8. Жарко И. Эффективность труда в условиях перехода к рыночной
9. экономике.//Бизнесинформ.- 1998.-№15.
10. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебник. – Мн.: Новое знание, 2002. – 3-е издание стереотип. – 635с.
11. Карінцева О.І., Харченко М.О., Матвєєв П.С. Науково-практичні засади оцінки розвитку інноваційного потенціалу регіонів. Mechanism of Economic Regulation, 2014. С. 70-78
12. Карінцева О.І., Матвєєв П.С. Теоретичні аспекти значення сутності інноваційного потенціалу. Механізм регулювання економіки. – 2015. – № 2. – С. 23-30.

13. 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.
14. Карінцева О.І., Тарасенко С.В. Методичні аспекти аналізу інфраструктури ринку екологічних товарів та послуг (РЕТП) в Україні. Механізм регулювання економіки.- Суми, вид-во СумДУ, 2011.- № 1(51).- С.-267-273.
15. Карінцева О.І., Волк О.М. Еколого-економічна ефективність використання інформаційно-комунікаційних технологій в Україні. Механізм регулювання економіки. — 2009. — №2. — С. 24-29.
16. 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.
17. Коробов М.Л. Финансово-экономический анализ деятельности предприятия: Учеб.пособ. 2-е изд. – К.: 'Знання', КОО, 2011.
18. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 370с.
19. Павловська О. В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств // Фінанси України. – 2011. - №11.
20. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Кулішов В.В. та ін. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. Й.М. Петровича. – Львів: «Магнолія Плюс» видавець В.М. Піча. – 2012. – 680с.
21. Позняк С.В. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність. Актуальні проблеми економіки. – 2002. - №1.

22. Савчук А.В. Конкурентоспособность отраслей промышленного производства: методологические вопросы и оценки анализа // Экономика промышленности. – 2011. - №2.
23. Скобелева И.П. Эффективность предприятия в конкурентной экономике.- СПб., 1992.
24. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій. – К.: Либідь, 1993.
25. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник. – К.: «Каравела», 2018. – 432с.
26. Терещенко С.І. Моделі оцінки платоспроможності підприємств.// Фінанси України. – 2011. - №7.
27. Фасхиев Х. Анализ методов измерения конкурентоспособности организации. // Машиностроитель. – 2011. - №5.
28. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.:ИНФРА-М, 2018.
29. Ханжина В. Структура рыночного потенціала підприємства. // Проблемы теории и практики управления. – 2015. - №6.
30. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я.Горфинкеля, проф. В.А.Шванцера – 3-е изд. перераб. и доп.- М.:Юнити-Дана. – 2011. - 718с.
31. Яголицький В. Оцінка вартості майна фірми. // Економіка підприємств. – 2010.- №10.
32. Звіт про фінансові результати ПАТ «СумиГаз»
33. Шкарупа О.В. Аналіз факторів розвитку регіону як еко-соціоекономічної системи // Механізм регулювання економіки. 2009. № 1. С. 155- 160.
34. Шкарупа О.В. Прогнозування адекватності процесу екологічної модернізації в системі національної економіки // Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 18. С. 159-163. URL: <http://global-national.in.ua/issue-18-2017/25-vipusk-18-serpen-2017-r/3280-shkarupa>.

- 35.Шкарупа О.В., Карінцева О.І., Шкарупа І.С. Формування потенціалу активізації впровадження смарт-інновацій для сталого розвитку // Ринковоорієнтоване управління інноваційним розвитком: Монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Ілляшенка. Харків: ТОВ «Діса плюс», 2015. С. 166-173.
- 36.Шкарупа Е.В., Бурич И.В. Экономические аспекты управления портфелем экологически безопасных инновационных проектов в регионе // Международный журнал «Устойчивое развитие». Болгария, 2015. № 2 (23). С. 48-52.
- 37.Shkarupa O.V., Melnyk L.G., Kharchenko M.O. Innovative Strategies to Increase Economic Efficiency of Greening the Economy // Middle-East Journal of Scientific Research. 2013. № 16 (1). P. 30-37.
- 38.Шкарупа О.В., Боронос В.Г., Кобець Ж.О. Проблеми формування системи показників оцінки впливу інноватизації економіки на потенціал сталого розвитку території. – Вісник харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, серія «Економічна». Випуск 95, 2019. – С. 52-67.