МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Сумський державний університет

Центр заочної, дистанційної та вечірньої форм навчання
(повна назва інституту/факультету)

Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
(повна назва кафедри)

«До захисту допущено»
Завідувач кафедри
_____Олександра КАРІНЦЕВА
(підпис) (Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)
02 грудня 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня магістр
(бакалавр / магістр)

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
(код та назва)
освітньо-професійної програми «Підприємництво, торгівля та логістика»
(освітньо-професійної / освітньо-наукової) (назва програми)

На тему: «Шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства»

Здобувача(ки) групи ПТЛ.мз-21с Прокопенко Тетяна Володимирівна
(шифр групи) (прізвище, ім'я побатькові)

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ Тетяна ПРОКОПЕНКО
(підпис) (Ім'я та ПРІЗВИЩЕ здобувача)

Керівник асистент, к.е.н., доц. Павло ГРИЦЕНКО
(посада, науковий ступінь, вчене звання, Ім'я та ПРІЗВИЩЕ) (підпис)

Суми – 2023

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувачка кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування
_____ Олександра КАРІНЦЕВА

« 02 » грудня 2023 р.

ЗАВДАННЯ
до кваліфікаційної роботи

для здобуття освітнього ступеня «магістр»

Студента(ки) групи ПТЛ.мдн-21к, 2 курсу ЦЗДВН
(найменування інституту)

Спеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітня програма: 8.076.00.12 «Підприємництво, торгівля та логістика»

Прокопенко Тетяна Володимирівна
(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема кваліфікаційної роботи: «Шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства»

Затверджена наказом по СумДУ № 1433-VI від «11» 12. 2023 р.

Термін подання здобувачем вищої освіти завершеної кваліфікаційної роботи: до «02» 12. 2023 р.

Вихідні дані до роботи: класичні положення ринкової економічної теорії, наукові публікації, статистична звітність господарства, нормативно-правові акти.

Зміст основної частини кваліфікаційної роботи (перелік питань, що підлягають розробленню:

1. Теоретико-методологічні основи обґрунтування напрямів ефективності підприємницької діяльності. 2. Аналіз ефективності діяльності підприємства. 3. Напрями підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства.

Перелік ілюстрацій (мають бути представлені під час захисту):

1. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства та їх динаміка. 2. Показники використання основних засобів підприємства.
3. Показники виробничого процесу підприємства. 4. Показники ліквідності підприємства. 5. Показники платоспроможності підприємства. 6. Показники ділової активності підприємства. 7. Показники ділової активності підприємства.

Дата видачі завдання: «25.» 09. 2023 р.

Керівник кваліфікаційної роботи: к.е.н., Павло ГРИЦЕНКО
(вч. звання, Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

Завдання прийняв(ла) до виконання: «25.» 09. 2023 р. _____
підпис студента(ки)

Примітки:

1. Це завдання є складовою кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня та розміщується після її титульного аркушу.
2. Після складання завдання, студент має ознайомитися із:
   - календарним графіком підготовки кваліфікаційної роботи із зазначеними строками виконання окремих етапів;
   - порядком перевірки кваліфікаційної роботи на наявність ознак академічного плагіату;
   - критеріями оцінювання та вимогами до кваліфікаційної роботи.

Анотація

Кваліфікаційна робота на тему «Шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства» виконана на 59 сторінках, має 11 таблиць, 1 формулу, 37 використаних джерел літератури.

Тема кваліфікаційної роботи магістра є досить актуальною.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування напрямів підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження кваліфікаційної роботи - показники підприємницької діяльності ТОВ «Сумський виробничий комбінат».

Предмет дослідження кваліфікаційної роботи магістра - сукупність теоретично-методичних аспектів та практичних підходів до забезпечення підвищення рівня ефективності підприємницької діяльності підприємства.

Методи дослідження. Для написання кваліфікаційної роботи були використані наступні методи дослідження: методи аналізу і синтезу; методи наукового групування і узагальнення; методи формалізації.

У першому розділі кваліфікаційної роботи «Теоретико-методологічні основи обґрунтування напрямів ефективності підприємницької діяльності» розглянули питання управління ефективністю підприємницькою діяльністю та методологію визначення ефективності підприємницької діяльності.

У другому розділі «Аналіз ефективності діяльності підприємства» дослідили підприємницьку діяльність підприємства також дали оцінку рівня ефективності його діяльності.

У третьому розділі «Напрями підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства» виконали аналіз основних напрямів підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства та розробили заходи щодо вдосконалення рівня ефективності підприємницької діяльності підприємства.

Ключові слова: ефективність, виробництво, витрати, дохід, підприємництво, прибуток, продукція.

Зміст

Анотація……...4

Вступ……6

1. Теоретико-методологічні основи обґрунтування напрямів ефективності підприємницької діяльності……9

1.1. Методологія визначення ефективності підприємницької діяльності..9

1.2. Управління ефективністю підприємницькою діяльністю……..14

2. Аналіз ефективності діяльності підприємства……...18

2.1. Аналіз господарської діяльності підприємства……..18

2.2. Аналіз ефективності діяльності підприємства……36

3. Напрями підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства……..44

3.1. Основні напрями підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства……44

3.2. Розробка заходів щодо вдосконалення ефективності підприємницької діяльності підприємства……51

Висновки……53

Список використаних джерел……54

Вступ

Підприємництво - невід'ємна частина соціально-економічної системи країни. Підприємництво забезпечує відносну стабільність ринкових відносин.

Основами подолання економічної кризи є розвиток підприємництва, підвищення ефективності діяльності бізнесу. При цьому відбувається оздоровлення національної економіки, забезпечується конкурентоспроможність національної економіки, проходять позитивні структурні зміни, відбувається модернізація національного господарства і як результат відбувається підвищення якості життя населення.

Основним стратегічним завданням державної політики країни є становлення і розвиток підприємництва.

Для забезпечення ефективної діяльності бізнес потребує грамотного і систематичного управління.

Центральна характеристика результативності діяльності підприємства - це ефективність.

Ефективність є загальноекономічною категорією. Суть ефективності полягає в тому, щоб досягнути виробничих цілей з як найменшими затратами наявних ресурсів.

Ефективність характеризується як відношення отриманого результату до витрат на його отримання.

Комплексна оцінка кінцевого результату використання основних і оборотних фондів, фінансових і трудових ресурсів і нематеріальних активів за певний період часу є ефективністю підприємства.

Комплекс взаємопов'язаних показників, які повністю характеризують стан та розвиток підприємництва та окремих його складових є системою показників ефективності підприємницької діяльності.

Умови, що формують підприємницьке середовище визначають успішність розвитку підприємництва.

Підприємництво – це сукупність суб’єктивних та об’єктивних факторів, які допомагають досягненню цілей та успіху суб’єктом підприємницької діяльності.

Досліджувана тема є досить актуальною, так як, підприємництво є одним із найголовніших чинників соціально-економічного прогресу.

Тож, проблема підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства – це сьогодні досить актуальне питання.

Аналіз підприємницької діяльності направлений на з’ясування становища підприємства на ринку.

Об’єкт дослідження кваліфікаційної роботи - показники підприємницької діяльності ТОВ «Сумський виробничий комбінат».

Предмет дослідження кваліфікаційної роботи магістра - сукупність теоретично-методичних аспектів та практичних підходів до забезпечення підвищення рівня ефективності підприємницької діяльності підприємства.

Практичне значення роботи полягає наданні практичних рекомендацій щодо оптимізації діяльності і розвитку підприємництва в сучасних ринкових умовах.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування напрямів підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети передбачаються наступні завдання:

- розглянути теоретичні основи ефективності підприємницької діяльності;
- проаналізувати стан підприємницької діяльності підприємства;
- розробити та обґрунтувати напрями з підвищення рівня ефективності підприємницької діяльності підприємства.

Теоретичною та методологічною основою дослідження стали класичні положення ринкової економічної теорії, наукові публікації, статистична звітність господарства, нормативно-правові акти.

Методи дослідження. Для написання кваліфікаційної роботи були використані наступні методи дослідження: методи аналізу і синтезу; методи наукового групування; методи узагальнення результатів; методи формалізації.

Структура кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновку та списку використаних джерел.

1. Теоретико-методологічні основи обґрунтування напрямів ефективності підприємницької діяльності

1.1. Методологія визначення ефективності підприємницької діяльності

В вітчизняній економіці прослідковується збільшення одиниць інституціональних і добровільних організацій підприємств та приватних підприємств. Тож, підприємницька діяльність це вже переважаюча, провідна та більш ефективна форма господарювання.

Сьогодні, успішною є та реалізація стратегії розвитку підприємства, яка передбачає здійснення не тільки результативної господарської діяльності, а й ефективної.

Ефективність є складною і багатогранною категорією, яка охоплює всі сторони і сфери господарської діяльності.

На рівні підприємства ефективність характеризує зв’язок між величиною одержаного результату його діяльності та кількістю інвестованих у виробництво ресурсів. Шляхом використання меншої кількості ресурсів для створення певного результату, можна досягнути підвищення ефективності.

Сутність ефективності діяльності підприємства розкривають такі категорії, як, ефект, результат діяльності підприємства, ефективність діяльності підприємства та критерії ефективності.

Категорія, яка показує перевищення результатів діяльності над витратами є ефектом. Ефект характеризується показниками, які відрізняються за складом витрат, результату і має різні способи визначення витрат та результатів. Так, ефект діяльності підприємства може бути одинаковим, а ступінь використання ресурсів може бути різною.

Результат діяльності підприємства показує особливості даної діяльності та охарактеризовує наслідки його діяльності у науково-технічній сфері, фінансовій сфері, операційній сфері, інвестиційній сфері, екологічній сфері та в соціальній сфері.

Категорією, яка виражає відповідність результатів ті витрат підприємства цілям діяльності і інтересам власників є ефективність діяльності підприємства.

Категорією, яка вказує на підстави для проведення оцінки ефективності та є її мірилом є категорією ефективності.

Життєво важливим для підприємства, а ще коли воно функціонує в умовах дефіцитності ресурсної бази, є підвищення його ефективності. На кожну одиницю витрат потрібно досягти максимального результату, у цьому полягає сутність проблеми підвищення ефективності підприємства.

Оцінка ефективності діяльності підприємства виконується при застосуванні деяких кількісних характеристик, що показують відповідність результатів та витрат підприємства його цілям діяльності і ще при певних якісних характеристиках. Так, підприємство у відповідності до обраних цілей та інтересів діяльності за критерієм ефективності формує систему конкретних прямих показників оцінки рівню ефективності, за даним рівнем відбувається оцінка відповідності своїм інтересам і цілям.

Підприємця турбує не тільки проблема підвищення ефективності діяльності його підприємства, а і збільшення вартості та капіталізації бізнесу. Тож, динаміка зростання ефективності функціонування підприємства показує зростання вартості самого підприємства.

Ефективність ототожнюється із прибутковістю. Отже, прибутковість – це безпосереднє джерело ефективності.

В процесі функціонування підприємства ефективність може змінювати свій вид.

Також, ефективність можна розглядати як критерій стратегічного планування і процес стійкого розвитку підприємства, де основними показниками ефективності є відносний виробничий потенціал підприємства і ринкова вартість.

Ефективність як економічна категорія показує взаємозв'язок між величиною одержаних результатів певного виду діяльності та кількістю витрачених на цей процес ресурсів.

Підвищення ефективності підприємства проходить двома шляхами, чи за рахунок скорочення витрат ресурсів для одержання певного результату чи із задіянням такої самої кількості ресурсу та одержання як найбільшого результату.

Ефективність за сферою формування може бути внутрішньою та зовнішньою.

Здатність розподіляти і використовувати наявні ресурси є внутрішньою ефективністю.

Зовнішня ефективність характеризується ступенем досягнення підприємством його мети.

Головний та якісний фактор, який забезпечує інтенсивне економічне зростання підприємства виступає економічна ефективність.

Оцінювання ефективності діяльності підприємства проводить із використанням фінансових показників, системи науково обгрунтованих та взаємопов'язаних показників, які повинні забезпечувати порівнянність витрат, що були направлені на виробництво продукції із безпосередніми результатами виробничого процесу.

Так, на розмір ефективності має вплив не тільки обсяг ресурсу, що використаний, а також структура даного ресурсу, що виступає як співвідношення задіяних ресурсів у сам процес. На це впливає специфіка діяльності підприємства, характер технологічного процесу, рівень впровадження ресурсозберігаючих і інноваційних технологій.

Мета діяльності суб'єкта підприємницької діяльності є прибуток, а стратегічним завданням є його збільшення. Зростання прибутку відбувається тільки за умови збільшення ефективності використання ресурсів.

Позитивне значення рентабельності це підтвердження прибутковості діяльності підприємства.

Рентабельність як критерій ринкового результату діяльності підприємства, являється найважливішою мірою ефективності підприємства в ринкових умовах.

Назвемо показники економічної ефективності:

- узагальнюючи показники економічної ефективності (рентабельність, виробництво продукції на 1 витрат ресурсів, рівень задоволення потреб ринку, витрати на 1 товарної продукції, прибуток на 1 загальних витрат);
- показники ефективності використання живої праці (коефіцієнт ефективності використання робочого часу, трудомісткість 1 продукції, відносне вивільнення працівників, темпи росту продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці);
- показники ефективності використання основних виробничих фондів (рентабельність основних фондів, фондовіддача основних фондів, фондомісткість продукції, фондовіддача активної частини основних фондів);
- показники ефективності використання матеріальних ресурсів (питомі капіталовкладення, коефіцієнт оборотності обігових коштів, тривалість 1 обороту нормованих оборотних коштів, відносне відхилення обігових коштів);
- показники ефективності використання фінансових ресурсів (матеріаловіддача, матеріаломісткість продукції, коефіцієнт використання важливих видів сировини та матеріалів, витрати палива та енергії, економія матеріальних витрат);
- показники ефективності якості продукції (частка продукції, що відповідає кращим зразкам, економічний ефект від покращення якості продукції).

Постійна динамічна зміна зовнішнього середовища потребує систематичних переглядів методів оцінювання діяльності підприємств. Важливим стратегічним рішенням підприємця є правильність вибору методів оцінювання діяльності підприємства.

Користуються кількома методичними підходами оцінки ефективності.

Традиційний методичний підхід оцінки ефективності – коли до оцінки ефективності залучаються узагальнюючі показники 1 рівня, які оцінюють ефективність діяльності підприємства у цілому і показники 2-го рівня, що оцінюють ефективність використання кожного окремого виду ресурсу.

Для визначення ефективності діяльності підприємства, також ще розрізняють ресурсний підхід, грошовий підхід, цільовий підхід та системний підхід.

Ресурсний підхід до визначення ефективності діяльності підприємства досліджує співвідношення результату обсягів виготовленої продукції та затрачених ресурсів.

Грошовий підхід до визначення ефективності діяльності підприємства базується на вивченні грошових потоків і порівнянні надходжень і видатків.

Цільовий підхід до визначення ефективності діяльності підприємства має два етапи, перший – визначення результативності діяльності підприємства, другий – визначення продуктивності діяльності підприємства.

Системний підхід до визначення ефективності діяльності підприємства визначає оцінку зовнішньої продуктивності підприємства та оцінку необхідних засобів. Що дає можливість оцінити ефективність використання необхідних ресурсів та їхнє найкраще поєднання для отримання високого результату діяльності підприємства.

Перераховані нами підходи до визначення ефективності діяльності підприємства не є точними та мають певні недоліки.

Сама система методів визначення ефективності діяльності підприємства розвивається із розвитком підприємницької діяльності. З розвитком підприємництва з’являється більше факторів впливу на ефективність. Тож, доцільно до вищенаведених методів визначення ефективності діяльності підприємства додати ще такі, як ринковий метод, дохідний метод та витратний метод.

Ринковий метод використовують для оцінки вартості акцій акціонерних підприємств.

На визначенні доходів базується дохідний метод.

На співвідношенні результату діяльності підприємства до поточних витрат праці базується витратний метод.

Проблема ефективності підприємства займає особливе місце посеред проблем економічної науки.

Шляхами підвищення ефективності підприємства є комплекс конкретних заходів, які спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства. До даного комплексу заходів відносяться: підвищення продуктивності праці; зниження трудомісткості; раціональне використання природних ресурсів; зниження матеріаломісткості продукції; активізація інвестиційної діяльності підприємства; зниження фондомісткості підприємства.

1.2. Управління ефективністю підприємницькою діяльністю

При нестабільній економічній ситуації для кожного підприємства є важливим утворення ефективних принципів та ефективної внутрішньої системи управління ефективністю діяльності.

Сукупність прийомів, форм та методів цілеспрямованого впливу на об’єкт із метою досягнення конкретних цілей є управлінням.

Ефективність управління діяльністю підприємства є комплексним поняттям. Ефективність проявляється через наслідки управління в різних функціональних підсистемах. Визначають напрямки ефективності управління, перше, як спів залежність одержаних результатів із витратами діяльності підприємства, друге, спів зв’язок одержаних результатів із поставленими цілями.

Ефективність системи управління діяльністю підприємства – це складна та багатокритеріальна характеристика.

Система управління має великий вплив на ефективність підприємницької діяльності тільки тоді коли вона повністю адаптована до ринкових умов господарювання.

Головним завданням керівництва підприємств для досягнення успіхів у вдосконаленні ефективності є вибір підходу, який як найкраще відповідає умовам функціонування підприємства.

Успішна система управління ефективністю діяльності підприємства залежить від ефективності її організаційного забезпечення.

Взаємопов'язана сукупність внутрішніх структурних підрозділів і служб підприємства, що забезпечують прийняття та розробку управлінських рішень з питань формування, розподілу, використання прибутку та несуть відповідальність за результат цих рішень є системою організаційного забезпечення управління ефективністю діяльністю підприємства.

Для досягнення дієвого управління ефективністю діяльності підприємства, сам процес управління ефективністю потребує розподілення на окремі напрямки. Назвемо основні напрями управління ефективністю діяльності підприємства:

- управління ресурсами підприємства;
- управління якістю продукції підприємства;
- управління виконанням плану виробництва за асортиментом підприємства;
- управління розвитком виробництва підприємства;
- управління фінансовим станом підприємства;
- управління економічними ризиками підприємства;
- управління доходами підприємства;
- управління витратами підприємства;
- управління фінансовими результатами підприємства;
- управління діловою активністю підприємства;
- управління конкурентоспроможністю підприємства.

Визначені напрями управління ефективністю діяльності підприємства потребують узгодженості між собою та правильності прийняття рішень. Саме тоді підприємство матиме конкретний результат.

Страхування коштів підприємства – це є пріоритетним шляхом використання ефективності діяльності підприємства та в майбутньому сприятиме розвитку, вдосконаленню також підвищенню ринкової привабливості підприємства.

Внутрішні фактори та зовнішні фактори мають вплив на ефективність діяльності підприємства.

До зовнішніх факторів відносяться соціально-економічні умови, ціна на виробничі ресурси, природні умови, рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, транспортні умови.

Внутрішні фактори, в свою чергу, поділяються на основні (обсяг продажів, собівартість продукції, структура продукції та витрат, величина амортизаційних відрахувань, ціна продукції, ціна матеріалів, обсяг та якість ресурсів, рівень організації культури виробництва) та неосновні (порушення умов праці, цінові порушення, зниження якості та інше).

Розрізняють два види управління ефективністю діяльності підприємства – ефективне керівництво, що забезпечує інноваційний та перспективний розвиток і гарантує стратегічний успіх та результативне керівництво, що уможливлює тимчасове досягнення короткострокових цілей.

Визначення ефективності діяльності підприємства це основа управління.

Оцінка ефективності основується на єдиних методологічних принципах визначення ефективності діяльності підприємства.

Для комплексного підходу до управління ефективністю діяльності підприємства потрібно здійснити екологічний аналіз, фінансово-економічний аналіз, комерційний аналіз, соціальний аналіз, науково-технічний аналіз ефективності інноваційної діяльності.

Система принципів ті методів розробки і реалізації управлінських рішень за усіма головними аспектами діяльності підприємства є управлінням ефективністю діяльності.

Є потреба у розроблені стратегії управління підприємством, яка направлена на удосконалення механізму формування і управління ефективністю діяльності підприємства це потрібно для підвищення результативності діяльності підприємства і його стратегічного розвитку.

Управління ефективністю діяльності підприємства потрібно виконувати у відповідності до політики, що була спеціально розроблена підприємством, також не випустити з поля зору, визначення пріоритетного напрямку використання ефективності діяльності підприємства.

На підвищення ефективності підприємницької діяльності має вплив насиченість комерційно-інформаційного поля.

Отже, система управління ефективністю діяльності підприємства має досить значущий вплив на рівень прибутку підприємства. Прибуток – це головне джерело фінансування розвитку підприємства і зростання доходів його власників та робітників.

2. Аналіз ефективності діяльності підприємства

2.1. Аналіз господарської діяльності підприємства

Підприємницька діяльність – це провідна та переважаюча форма господарювання.

Економічною сутністю підприємництва є певний вид господарювання, його головний суб'єкт це підприємець. Підприємець це той суб'єкт, що раціонально використовує фактори виробництва, на свій власний ризик організовує та управляє виробництвом з метою одержання підприємницького прибутку.

Провівши аналіз сучасного стану підприємництва, можна стверджувати про нестабільність політичного становища країни, про недосконаліть законодавства країни, про неефективну підтримку розвитку бізнесу. Реакція підприємництва на ці негативні фактори виражається у зменшенні кількості підприємств малого і середнього бізнесу, зменшенні обсягів виробництва, зменшенні чисельності працюючих.

Аналіз господарської діяльності і факторів зовнішнього та внутрішнього середовища надає можливість виявити тенденції розвитку бізнесу, дослідити фактори, що впливають на результативність діяльності фірми. Дозволяє встановити обсяги резервів підвищення ефективності виробництва. Також, розробити стратегію розвитку підприємства, яка окреслить комплекс заходів направлених на підвищення ефективності господарювання суб'єкта підприємницької діяльності.

Для дослідження проблем підприємництва проведемо аналіз господарської діяльності ТОВ «Сумський виробничий комбінат».

Товариство з обмеженою відповідальністю «Сумський виробничий комбінат» заснований у 2004 році. Підприємство розташоване в Сумські області, місто Суми. Директор підприємства Краснянська О.А..

ТОВ «Сумський виробничий комбінат» займається: виробництвом м’ясних продуктів, переробкою та консервуванням риби, оптовою торгівлею продуктами харчування, оптова торгівля м’ясом та м’ясними продуктами, оптова торгівля рибними продуктами.

ТОВ «Сумський виробничий комбінат» - це сучасний виробничий комплекс переробної галузі.

Підприємство постійно проводить реконструкцію та вдосконалює вже наявні виробничі потужності.

Підприємство оснащене сучасним високотехнологічним обладнанням.

У зв’язку із зростанням кількості перероблюючого продуктів в 2020 році підприємство закупило додаткове устаткування для заморозки та глазурування. Дане устаткування призначене для швидкої заморозки продукту при цьому всі поживні характеристики залишаються без змін, виключається втрата ваги продукту, значно знижується швидкість розвитку бактерій.

Успішний розвиток підприємства, в деякій мірі, обумовлений високим рівнем менеджменту. Сьогодні на підприємстві створюються та запроваджуються проєкти, які реалізують широкий спектр завдань пов’язаних із плануванням, розподілом, контролем і аналізом усіх виробничих процесів.

Та, все ж, на підприємстві спостерігається деяке послаблення господарського потенціалу.

Проаналізуємо господарську діяльність ТОВ «Сумський виробничий комбінат».

Таблиця 2.1. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства та їх динаміка

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
				2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.
Чистий дохід від реалізації продукції	90604442	1235543	1644813	329498	409271	37	32
Ін. операційні доходи	2565	5029	15423	2	10395	96	207
Ін. фінансові доходи	105	71	251	-35	181	-33	256
Валові доходи, тис. грн.	908716	1240639	1660487	2	419847	37	34
Собівартість реалізованої продукції	858807	1174521	1615763	315713	441238	37	38
Адміністративні витрати	9150	10702	13014	1,2	2315	17	22
Витрати на збут	23868	39911	18404	16042	-21511	67	-54
Ін. операційні витрати	11140	5816	2837	1	-2976	-48	-51
Фінансові витрати	420	2196	4560	1773	2365	421	108
Валові витрати, тис. грн.	903391	1233144	1654578	1,4	421431	37	34

1	2	3	4	5	6	7	8
Фінансовий результат до оподаткування - прибуток	5326	7496	5910	2171	-1883	41	20
Чистий фінансовий результат - прибуток	4778	6808	5264	2027	-1543	43	23

Показники даної таблиці демонструють стрімку тенденцію до підвищення. Та все ж, обсяги валових доходів і валових витрат підприємства показують практично рівні результати, то ж, темпи приросту доходів підприємства трохи нижчі за аналогічні показники витрат. При цьому витрати підвищуються скоріше за доходи, так підприємство може понести певні збитки.

Собівартість продукції є головною складовою валових витрат. Собівартість підприємства показує зростання .

Також, бачимо, що фінансові витрати підприємства стрімко зростають.

Адміністративні витрати підприємства мають тенденцію до збільшення. Витрати на збут мають нестабільні показники. Спостерігаємо, не стійкість показників чистого прибутку на підприємстві.

Виконаємо аналіз динамічних і структурних показників підприємства.

Таблиця 2.2. Динаміка статей активів балансу підприємства

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
				2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.
Необоротні активи	6032	9918	10401	3885	482	64	5
Нематеріальні активи	70	57	44	-16	-12	-21	-23
Основні засоби	5963	9412	9908	3450	497	58	5,3
Оборотні активи	148972	291439	323552	142466	31114	96	11
Запаси	42071	62152	70007	20078	7854	48	13
Дебіторська заборгованість	102543	206395	24099	103851	34601	101	17
Ін. поточна дебіторська заборгованість	-	15301	8673	-	-6625	-	-43
Гроші, їх еквівалент	4356	7594	2874	3237	-4719	74	-62
Баланс	155004	301354	332950	146348	31595	95	11

2.3. Структура статей активів балансу підприємства

Показники	Структура, %			Абсолютне відхилення, +/-	
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.
Необоротні активи	4	3	3	-0,01	-0,002
Нематеріальні активи	1	1	0,4	-0,01	-0,002
Основні засоби	99	95	95	-0,04	0,01
Оборотні активи	96	97	97	0,01	0,002
Запаси	28	21	22	-0,07	0,01
Дебіторська заборгованість	69	71	75	0,02	0,04
Ін. поточна дебіторська заборгованість	-	5	3	-	-0,03
Гроші, їх еквівалент	4	3	1	-0,02	-0,02
Баланс	100	100	100	-	-

За даними таблиць спостерігаємо деяке поступове збільшення оборотних та необоротних активів. Зростання активів є наслідком проведення певної технологічної модернізації обладнання на підприємстві, а це дало можливість збільшити показники віддачі виробничих фондів. Також, певна частка оборотних активів підвищується, а частка необоротних активів

зменшується за період з 2019 року по 2021 рік. В 2021 році дебіторська заборгованість займає найбільшу частку в структурі оборотних засобів, а це в свою чергу, є свідченням про необхідність інтенсифікації співпраці із дебіторами із метою вивільнення додаткових об'ємів фінансових ресурсів в господарську діяльність підприємства.

Наступним нашим кроком буде розрахунок статей пасиву балансу підприємства.

Таблиця 2.4. Динаміка статей пасиву балансу підприємства

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
				2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.
Власний капітал	9071	15878	34144	6808	18262	75	115
Зареєстрований капітал	2001	15001	15001	13001	-	650	-
Довгострокові зобов'язання	-	5096	3001	-	-2094	-	-41
Довгострокові кредити банків	-	5096	3001	-	-2094	-	-41
Поточні зобов. та забезп.	145935	280382	295808	13446	15429	92	6
Короткостр. кредити банків	-	240001	30261	-	6259	-	26

Поточна кредитор. заборг. за довгос. зобов.	88976	150248	174678	61271	24431	69	16
Поточна кредит. заборг. за роботи, товари, послуги	56454	105389	90338	48932	-15048	88	-14
Поточна кредит. заборг. за розрахун-ками з бюджетом	13	271	223	257	-48	1829	18
Поточна кредит. заборг. за розрах. з оплати праці	391	423	257	33	-167	9	-40
Баланс	155007	301354	332950	146348	31597	95	11

Таблиця 2.5. Структура статей пасиву балансу підприємства

Показники	Структура, %			Абсолютне відхилення, +/-, %	
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.
Власний капітал	6	5	10	-1	5
Зареєстрований капітал	1,3	5	5	4	-1
Довгострокові зобов'язання	-	2	1	-	-1
Довгострокові кредити банків	-	2	1	-	-1
Поточні зобов. та забезп.	94	93	89	-1	-4
Короткострокові кредити банків	-	8	9	-	1
Поточна кредитор. заборг. за довгостроковими зобов.	57	50	52	-8	3
Поточна кредит. заборг. за роботи, товари, послуги	36	35	27	-1	-8

Поточна кредит. заборг. за розрахун-ками з бюджетом	0,01	0,1	0,1	0,1	-
Поточна кредит. заборг. за розрах. з оплати праці	0,3	0,2	0,1	-0,1	-0,1
Баланс	100	100	100	-	-

З даних таблиць, бачимо, що показники власного капіталу і показники поточних зобов'язань підприємства на протязі періоду який ми досліджуємо, зростають. Показники поточних зобов'язань підприємства знижуються.

Важливо проаналізувати економічний стан підприємства, розглянути важливі показники, які характеризують ефективність організації виробничих аспектів діяльності підприємства.

Таблиця 2.6. Показники використання основних засобів підприємства

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Фондомісткість = Балансова вартість основних виробничих засобів : Вартість виробленої продукції	0,01	0,01	0,01
Фондовіддача = Вартість виробленої продукції : Балансова вартість основних виробничих засобів	165,1	161	170,3

1	2	3	4
Фондоозброєнність = Балансова вартість основних виробничих засобів : Середньооблікова чисельність робітників	22	31	38
Коефіцієнт оновлення основних засобів = Вартість введених основних засобів за звітний рік : Загальна вартість основних виробничих засобів на кінець року	0,2	0,1	0,2
Коефіцієнт зносу основних засобів = Сума зносу основних засобів : Первісна вартість основних засобів на початок періоду	0,4	0,5	0,3
Коефіцієнт вибуття основних засобів = Вартість осн. засобів, що вибули : Вартість осн. виробничих засобів на поч. періоду	0,2	-0,2	0,3
Коефіцієнт придатності основних засобів = 1 – Коефіцієнт зносу	0,6	0,5	0,8
Коефіцієнт реальної вартості осн. засобів у майні підприємства = Залишкова вартість основних виробн. засобів : Вартість майна підприємства	0,04	0,03	0,03

З даної таблиці, ми бачимо, що динаміка рівня зносу основного виробничого обладнання підприємства має досить вагомий вплив на інші показники використання основних засобів. Наявний та високий виробничий потенціал підприємства показують показники фондовіддачі. Це дає можливість формування виручки, що не потребує великих фінансових вливань в виробниче обладнання підприємства.

Тож, оцінивши та проаналізувавши рівні оновлення і вибуття виробничого обладнання, бачимо, відповідну збалансованість даних рівнів,

тобто вони мають близькі значення, а це є позитивним показником рівномірного оновлення технічної бази виробництва на підприємстві.

Далі проаналізуємо показники виробничого процесу підприємства.

Таблиця 2.7. Показники виробничого процесу підприємства

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Обсяг продажів , тис. грн.	906044	1235540	1644813
Собівартість продукції, тис. грн.	858807	117453	1615760
Матеріальні витрати, тис. грн.	580223	617516	971425

Спостерігаємо стабільність зростання обсягів продажів підприємства, які практично, відповідають динаміці росту собівартості виготовленої продукції. Так, собівартість, більша її частина, відноситься до матеріальних витрат, вони теж зростають. Також, бачимо зростання абсолютного показника матеріальних витрат.

Далі проаналізуємо показники ліквідності підприємства. Показники ліквідності підприємства показують структурні співвідношення деяких категорій активів і пасивів підприємства, дають характеристику можливості до швидкої трансформації майна підприємства в грошові кошти.

Таблиця 2.8. Показники ліквідності підприємства

Показники	Оптимальне значення	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Коефіцієнт абсолютної ліквідності = Грошові активи : Поточні зобов’язання	Більше 0,1	0,03	0,03	0,01

1	2	3	4	5
Коефіцієнт покриття ліквідності = Оборотні активи : поточні зобов'язання	Більше 1	1	1,1	1,1
Коефіцієнт швидкої ліквідності = Оборотні активи – Запаси : Поточні зобов'язання	0,7 – 1,5	0,7	0,8	0,9

Дані показники відображають позитивну динаміку розвитку підприємства. На достатньому рівні знаходиться ліквідність підприємства, це показує відповідність нормативного значення показника покриття ліквідності і його зростання. Практично так веде себе показник швидкої ліквідності. Та, все ж, бачимо, недостатнє забезпечення підприємства грошовими активами для підтримки певного рівня показника абсолютної ліквідності, що досить низькою на підприємстві.

Базовими індикаторами економічної безпеки підприємства є показники його платоспроможності. Показники платоспроможності – це важливий фактор, який показує можливості залучення кредитних ресурсів підприємством.

Таблиця 2.9. Показники платоспроможності підприємства

Показники	Оптимальне значення	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Коефіцієнт автономії = Власний капітал : Підсумок балансу	Більше 0,5	0,06	0,05	0,1
Коефіцієнт фінансової стійкості = Власний капітал + Довго сторокові зобов'язання : Сума пасивів	0,7-0,9	0,06	0,05	0,1

1	2	3	4	5
Коефіцієнт фінансування = Власний капітал : Позичковий капітал	1	0,06	0,06	0,12
Коефіцієнт маневреності власного капіталу = Власні оборотні кошти : Власний капітал	Більше 0,1	0,34	0,38	0,7
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами = Власні оборотні кошти : Матеріальні оборотні активи	Більше 0,1	0,02	0,02	0,1
Коефіцієнт фінансового левериджу = довгострокові зобов'яз. : Власний капітал	Більше 0,25	-	0,3	0,9

Показники даної таблиці свідчать про низький рівень платоспроможності підприємства. Досліджуване нами підприємство не дивлячись на низький рівень власного капіталу, а при цій ситуації підприємство не може повною мірою забезпечити фінансування оборотних засобів. Все ж таки, знаходить можливості залучати кредитні ресурси та забезпечує їхнє стабільне обслуговування і ефективне управління, а це в свою чергу, дає можливість для підтримки його стабільного функціонування та при цьому нарощувати певні темпи і обсяги надходження прибутку до підприємства.

Проаналізуємо рівень ділової активності дослідного підприємства.

Таблиця 2.10. Показники ділової активності підприємства

Показники	Оптимальне значення	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Коефіцієнт оборотності активів = Чистий дохід від реалізації : Середньорічна вартість активів	зростання	6,8	5,4	5,2
Коефіцієнт оборотності запасів = Собівартість реалізованої продукції : середня величина запасів	зростання	21	22	23
Коефіцієнт оборотності власного капіталу = Чистий дохід від реалізації : Середньорічна вартість власного капіталу	зростання	453,1	145,4	109,7
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості = Чиста виручка від реалізації товарів та послуг : Середня сума дебіторської заборгованості за товари та послуги	зростання	10,6	7,6	7,1
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості = Чиста	зростання	20,6	15,1	16,7

виручка від реалізації товарів та послуг : Середня сума кредиторської заборгованості за товари та послуги				
Тривалість 1-го обороту активів = Кількість календарних днів звітного періоду : Коефіцієнт оборотності активів	зниження	53,4	67,5	70,3
Тривалість 1-го обороту запасів = Кількість календарних днів звітного періоду : Коефіцієнт оборотності запасів	зниження	16,6	17,4	15,2
Тривалість 1-го обороту власного капіталу = Кількість календарних днів звітного періоду : Коефіцієнт оборотності власного капіталу	зниження	0,81	2,5	3,3
Тривалість 1-го обороту дебіторської заборгованості = Кількість календарних днів звітного періоду : Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	зниження	34,6	47,9	52,2

1	2	3	4	5
Тривалість 1-го обороту = Кількість календарних днів звітного періоду : Коефіцієнт кредиторської оборотності	зниження	17,7	24,13	22,0

На підприємстві відзначаються негативні тенденції в його діловій активності. Так, бачимо, деяке зниження показників оборотності активів, власного капіталу, дебіторської заборгованості. Але, всупереч цим даним, підприємство все ж має тенденцію до збільшення оборотності запасів і кредиторської заборгованості. Все це є важливим аспектом для стабільної роботи підприємства і ефективного управління його борговими зобов'язаннями, так як дане підприємство користується кредитними ресурсами.

Кадровий потенціал підприємства є важливим елементом ефективного функціонування підприємства. Проаналізувавши показники кадрового потенціалу, бачимо, що чисельність персоналу підприємства щорічно збільшується. Рівень оплати праці на підприємстві має середній рівень.

Далі, вивчимо показники рентабельності підприємства. Це допоможе проаналізувати ефективність використання ресурсів підприємства.

Таблиця 2.10. Показники ділової активності підприємства

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Коефіцієнт рентабельності активів = Чистий прибуток : Середньорічна вартість активів	0,04	0,03	0,02
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу = Чистий прибуток : Власний капітал	0,72	0,55	0,22
Коефіцієнт рентабельності	0,01	0,01	0,004

продукції = Прибуток від реалізації : Витрати на виробництво продукції			
Коефіцієнт рентабельності продажу = Прибуток від реалізації продукції : Чиста виручка від реалізації продукції	0,01	0,01	0,02
Коефіцієнт рентабельності основних засобів = Загальний прибуток підприємства : Балансова вартість основних виробничих засобів	0,87	0,89	0,55

Так, з даних таблиці, бачимо, досить негативну тенденцію зміни рівня прибутковості. Показник рентабельності основних засобів є високим, так як є високим рівень фондовіддачі. Показник рентабельності власного капіталу зменшився. Значення показників рентабельності продажів і рентабельності продукції мають низький рівень.

Проаналізувавши економічний стан підприємства робимо висновки. Економічний стан підприємства має середній рівень. Активи підприємства вони ліквідні. Відбувається ефективне управління запасами і борговими зобов'язаннями. Підприємство має у своєму розпорядженні сучасне обладнання.

Та все ж таки, підприємство мало забезпечене власними оборотними коштами, а це додаткові витрати та низькі показники рентабельності продажів та рентабельності продукції. Як результат маємо послаблення господарського потенціалу підприємства, у підприємства скорочується обсяг наявного в розпорядженні майна. Підприємство має необхідність пошуку резервів для оптимізації поточної структури активів.

2.2. Аналіз ефективності діяльності підприємства

Здійснивши всебічний аналіз господарської діяльності підприємства, перейдемо до дослідження ефективності діяльності підприємства. Саме ефективне використання наявних ресурсів дає можливість задовольнити максимальну кількість потреб підприємства та одержати бажаний результат.

Застосуємо SWOT-аналіз як інструмент аналізу ефективності діяльності господарських структур і визначення можливих стратегій її підвищення.

SWOT-аналіз – узагальнений підхід до проведення стратегічного планування напрямків діяльності підприємства на основі урахування взаємодій специфічних процесів зовнішнього і внутрішнього середовища. Даний аналіз показує більш повне дослідження організаційних аспектів забезпечення ефективного функціонування підприємства. Також, за допомогою SWOT-аналізу виконують аналіз зовнішніх факторів, які забезпечують формування деяких ризиків та виступають як фактор зосередження для резервів підвищення ефективності.

Виконаємо аналіз головних груп зовнішніх факторів, які мають великий вплив на ефективність діяльності підприємства .

Групи зовнішніх факторів:

- фінансово-економічна група;
- науково-технічна група;
- правова група;
- екологічна група.

1. Фінансово-економічна група зовнішніх факторів, її можливості:

- активізація інвестиційної діяльності ;
- активні процеси розвитку роботи підприємницького сектору;
- підприємство має вигідне географічне розташування.

Фінансово-економічна група зовнішніх факторів, її загрози:

- низькі показники рентабельності;
- загроза зменшення попиту;

- ризики змін не прогнозованих податкової політики, інфляційні процеси.

2. Науково-технічна група зовнішніх факторів, її можливості:

- наявність ринкового потенціалу для розробки нових видів продукції;

- високий рівень активності у сфері розробки продукції із інноваційними споживчими якостями.

Науково-технічна група зовнішніх факторів, її загрози:

- велика капіталомісткість процесу розробки нового продукту;

- наявність відповідних ризиків у діяльності підприємства;

- відсутність державної підтримки .

3. Правова група зовнішніх факторів, її можливості:

- запровадження практики цифровізації документообігу;

- спрощення адміністративних механізмів до ведення бізнесу.

Правова група зовнішніх факторів, її загрози:

- обмежена інституційна спроможність судової ланки влади;

- низький рівень правової культури;

- відсутність стимулюючих норм розвитку.

4. Екологічна група зовнішніх факторів, її можливості:

- розповсюдженість практики екологічної стандартизації і сертифікації, яка надає можливість підприємству виходу на зовнішній ринок;

- екологізація свідомості суспільства.

Екологічна група зовнішніх факторів, її загрози:

- вплив стану екологічного середовища на якісні характеристики сировини, продукції;

- непрогнозовані ризики зміни екологічного законодавства, посилення санкційних норм.

Проведемо аналіз внутрішнього середовища підприємства його слабкі та сильні сторони.

Ключові функціональні складові діяльності підприємства:

- виробничо-технічна функціональна складова;

- маркетингова функціональна складова;
- фінансова функціональна складова;
- кадрова функціональна складова;
- адміністративна функціональна складова;
- соціальна функціональна складова.

1. Виробничо-технічна функціональна складова, її сильні сторони:

- якісна відповідність виробничого обладнання сучасним техніко-технологічним потребам виробництва;
- високі показники фондовіддачі устаткування, збалансованість динаміки оновлення і вибуття основних засобів;
- низький рівень фізичної і моральної зношеності обладнання;
- використання технології натурального копчення, невикористання штучних харчових замінників, барвників;
- великий асортимент товарів;
- власна лабораторія, яка забезпечує безперебійний контроль якісних показників продукції.

Виробничо-технічна функціональна складова, її слабкі сторони:

- низькі показники рівню реальної вартості основних фондів у майні підприємства;
- мала інноваційна активність підприємства;
- високі показники енерговитрат;
- складність розробки нового виду продукції.

2. Маркетингова функціональна складова, її сильні сторони:

- висока якість продукції;
- наявність фірмових магазинів та представленість у торговельних мережах;
- налагоджена співпраця з дрібними продавцями, дилерами, оптово-роздрібними мережами;
- власна логістична інфраструктура.

Маркетингова функціональна складова, її слабкі сторони:

- низька впізнаванність бренду підприємства;
- слабкі стратегії просування продукції;
- малий бюджет для маркетингової діяльності;
- мало застосовується повноцінна рекламна стратегія підприємства;
- відсутність чіткості комплексу стратегій позиціонування продукції;
- низький рівень розвитку системи зв'язків із постачальниками.

3. Фінансова функціональна складова, її сильні сторони:

- високі річні темпи приросту чистої виручки підприємства;
- стабільність темпів прибуткових надходжень;
- позитивні рівні показників ліквідності;
- наявність великого об'єму нерозподіленого прибутку;
- високі рівні оборотності кредиторської заборгованості.

Фінансова функціональна складова, її слабкі сторони:

- низькі рівні рентабельності продукції , продажів;
- негативна динаміка ключових показників платоспроможності;
- недостатня забезпеченість власними оборотними коштами;
- обмеженість фінансових можливостей для розширеного відтворення;
- розбалансованість структури пасивів;
- низька оборотність активів.

4. Кадрова функціональна складова, її сильні сторони:

- високий кваліфікаційний рівень кадрів підприємства;
- забезпечення штату високопрофесійними технологами.

Кадрова функціональна складова, її слабкі сторони:

- управлінці пасивні до залучення сучасних інструментів та методів мотивації праці;
- переважають працівники старші за 40 років;
- низький рівень заробітної платні.

5. Адміністративна функціональна складова, її сильні сторони:

- відповідність продукції сучасним вимогам, стандартам;
- чітка організаційна структура підприємства.

Адміністративна функціональна складова, її слабкі сторони:

- відсутність філій;
- слабка внутрішньо організаційна комунікація;
- застаріла модель організаційної структури підприємства.

6. Соціальна функціональна складова, її сильні сторони:

- підприємство відкрите для подальшого розвитку кооперaційних зв'язків, взаємодій із споживачами;
- дотримання вимог до якості та натуральності продукції;
- висока ділова репутація серед партнерів та споживачів.

Соціальна функціональна складова, її слабкі сторони:

- низький рівень цифровізації підприємства;
- відсутність заходів щодо інформування громадськості ;
- практично відсутня ефективна система комунікацій підприємства і цільових груп споживача.

Проаналізувавши ситуацію, яка склалася на підприємстві та беручи до уваги виконаний нами аналіз, рекомендуємо підприємству зосередитися на вирішенні питань слабких сторін. Далі, наведемо перелік заходів стратегічного характеру, що дозволять підприємству подолати певні перешкоди. До цих заходів можна віднести, наступне: проведення кадрових змін у складі управлінського апарату; переглянути загальні підходи до правління персоналом в цілому; переглянути свою мотиваційну політику; розширення об'єму власного капіталу підприємства для подолання дефіциту власних оборотних коштів; переглянути підходи щодо просування продукції, переглянути свою рекламну стратегію; переглянути підходи до співпраці з іншими організаціями.

Тож, узагальнемо дану інформацію зведеному SWOT-аналізі.

Можливості підприємства та його сильні сторони:

- на підприємстві наявний високо виробничий потенціал, тож поєднавши його із розвинутою власною логістичною мережею, для підприємства є можливість наростити свою наявну ринкову частку;

- підприємство має можливості для створення нового асортименту продукції.

Можливості для підприємства та його слабкі сторони:

- переглянути підходи до рекламної діяльності підприємства;
- переглянути підходи мотиваційної політики підприємства;
- провести заходи із елімітації негативних факторів внутрішнього фінансового середовища за рахунок змін фінансового менеджменту;
- провести заходи щодо підвищення рівня власного капіталу;
- провести заходи щодо модернізації виробничого обладнання для зниження витрат.

Загрози для підприємства та його сильні сторони:

- наявна широко розгалужена збутова мережа і логістична мережа підприємства;
- наявний високій рівень споживацької лояльності покупців, що формує основу для діяльності підприємства, яка в свою чергу зберігає підприємство від економічної нестабільності.

Загрози для підприємства та його слабкі сторони:

- підприємство має зосередити свою діяльність на вирішенні проблем фінансового характеру.

Так, як, сьогодні конкурентоспроможність являється основним показником ефективності діяльності підприємства то дане питання потребує окремого аналізу.

Виконаємо оцінку конкурентоспроможності підприємства відповідно до критеріїв та оцінки їх показників.

Оцінка показника – від 1 бала до 5 балів.

Ширина асортименту продукції підприємства – 5 балів.

Цінові параметри продукції підприємства – 4 бали.

Споживацька лояльність до продукції підприємства – 4,5 балів.

Ефективність рекламних заходів підприємства – 2 бали.

Частка ринку – 4 бали.

Звідси, робимо висновок, що підприємство займає достатні конкурентні позиції на ринку. Важливим залишається розгляд питання з перспектив збільшення ринкової частки підприємства та з організації рекламної компанії на підприємстві.

Для визначення правильності прийняття управлінських рішень, які направлені на підвищення ефективності діяльності підприємства існує ряд аналітичних інструментів. Ми використаємо кореляційно-регресійний аналіз. Це дозволить визначити зв'язок між результативними і факторними змінними.

$$\gamma = \alpha_0 - \alpha_1 x_1 + \alpha_2 x_2 - \alpha_3 x_3, \quad (2.1.)$$

де, γ – чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.;

x_1 – адміністративні витрати, тис. грн.;

x_2 – витрати на збут, тис. грн.;

x_3 – інші операційні витрати, тис. грн.4

α_1 – вільний член рівняння регресії;

α_2 – коефіцієнт рівняння регресії.

Таблиця 2.10. Фінансові показники підприємства

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	906044	1235541	1644815
Адміністративні витрати, тис. грн.	9150	10702	13014
Витрати на збут, тис. грн.	23868	39913	18401
Інші операційні витрати, тис. грн.	11140	5816	2837

Проводимо кореляційний аналіз.

Таблиця 2.11. Кореляційний аналіз прибутковості підприємства

Показники	Чистий дохід від реалізації продукції	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Ін. операційні витрати
Чистий дохід від реалізації продукції	1			
Адміністративні витрати	0,96	1		
Витрати на збут	0,45	0,59	1	
Ін. операційні витрати	-0,91	-0,81	-0,36	1

Проведений аналіз показав наступне, спостерігаємо тісний зв'язок між чистим доходом і адміністративними витратами. Є тісний зв'язок між чистим доходом і іншими операційними витратами. Помітний рівень спостерігаємо між чистим доходом і витратами на збут.

Тож, підсумуємо, на рівень чистого доходу впливають адміністративні витрати і інші операційні витрати. Вплив рівню витрат на збут незначний. Для підвищення рівню чистого доходу підприємства потрібен більш точний розгляд адміністративної складової управління підприємством та також необхідні дослідження елементів формування інших операційних витрат та ймовірностей для їхнього зменшення.

Економічний потенціал підприємства має середній рівень. Аналіз ефективності діяльності підприємства показав ефективність логістичної мережі підприємства, показав високі якісні показники продукції підприємства, наявний потужний виробничий потенціал підприємства, також підприємство має потенціал для свого подальшого розвитку. Підприємство має високу конкурентоспроможність серед партнерів.

3. Напрями підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства

3.1. Основні напрями підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства

Світова економіка, сьогодні, інтенсивно розвивається. Дана ситуація зумовлена загостренням конкуренції на основні ресурси, а це високі технології, робоча сила, енергоносії, капітал та знання.

Економічні відносини в Україні перебувають в кризі, яка зумовлена негативними тенденціями політичного і соціального життя.

Підприємства функціонують в несприятливих умовах, за нестійкої експортної динаміки, відбувається зниження промислового виробництва, звуження внутрішнього ринку, йде відтік інвестиційного капіталу, погіршується ситуація на ринку праці, як результат загальне падіння рівня доходів.

На розвиток підприємництва має вплив відсутність новаторства в управлінні.

Підприємництво повинно працювати спираючись на стратегію, яка повинна бути направлена на перспективи розвитку у сучасних умовах функціонування.

Сьогодні, основним завданням держави є створення правових, законодавчих умов, мета яких це залучення інвестицій в економіку країни.

Назвемо основні заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємництва:

- реконструкція та модернізація старого обладнання;
- запровадження нових інноваційних технологій;
- вдосконалення технологічних процесів для підвищення конкурентоспроможності та якості продукції;
- підвищення заробітної платні;

- кваліфікований кадровий персонал;
- розширення видів діяльності;
- розширення номенклатури продукції.

Економічний розвиток підприємництва потребує формування новітньої інноваційної системи управління підприємством. Основою даної системи інноваційного управління повинні бути управлінські інновації, що будуть направлені на формування ефективної політики нововведень.

Сьогодні є популярною збалансована система показників, вона працює на основі органічного узгодження інтересів різноманітних груп – це акціонер, споживач, партнер, кредитор.

Для реалізації даної політики управління, потрібно мати комплексну систему стратегічних цілей та ключових показників, достатньо збалансовану систему стратегічного вимірювання.

Система стратегічного управління фірмою на підставі вимірювання і оцінки ефективності її діяльності за набором показників, які б враховували усі аспекти діяльності фірми є збалансованою системою показників. Збалансована система показників забезпечує функції збору, аналіз інформації та її систематизацію, доведення даної стратегії до відома кожного робітника, забезпечує моніторинг та зворотній зв’язок.

Рівень розвитку підприємництва в Україні відстає від рівнів багатьох країн світу.

Зазначимо, що розвиток підприємництва має важливі переваги, а саме:

- при збільшенні кількості власників, відбувається формування середнього класу, а він виступає гарантом політичної стабільності;
- відбувається зростання частки економічно активного населення, а це підвищує доходи громадян;
- проходить відбір найбільш дієздатних на самореалізацію людей;
- створюються нові робочі місця;
- відбувається розроблення та запровадження технічних, технологічних, організаційних нововведень;

- проходить непряма стимуляція ефективності виробництва великих компаній шляхом виходів на нові ринки;
- проходить створення конкурентного середовища та ліквідація монополій виробників;
- відбувається зменшення фондоозброєності та капіталоємності;
- відбувається покращення взаємозв'язку між різними секторами економіки.

У сфері підприємництва України спостерігаються певні проблеми як на макрорівні так і на мікрорівні.

Науковці виділяють наступні проблеми підприємництва на макрорівні:

- незначною є кількість підприємств малого та середнього бізнесу;
- нетривалий життєвий цикл підприємств малого та середнього бізнесу;
- відсутність державної підтримки підприємств малого та середнього бізнесу та неефективна державна регуляторна політика;
- зниження споживчого попиту, зменшення платоспроможності населення;
- незначна кількість підприємств малого та середнього бізнесу з виробничою орієнтацією діяльності, основна діяльність - торговельна;
- підприємства малого та середнього бізнесу нарощують імпорт продукції та послуг, а не налагодження національного виробництва;
- для підприємств малого та середнього бізнесу є досить непривабливим інвестиційний клімат в країні;
- для підприємств малого та середнього бізнесу є низькою результативність регіональних програм підтримки4
- доволі низька конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу;
- відсутність внутрішнього попиту в країні на інновації в підприємництві;
- тінізація вітчизняної економіки.

Від суб'єктів підприємництва сучасний етап розвитку ринкових вітчизняних відносин вимагає конкретних дій із підвищення ефективності їхньої діяльності.

Досягнутий рівень конкурентоспроможності суб'єкта підприємництва є результатом його розвитку.

Назвемо фактори, які визначають розвиток суб'єкта підприємництва:

- направленість державного впливу на підтримку розвитку підприємництва;
- наявні ресурси і можливості їхнього використання;
- конкуренція поміж підприємствами на ринку;
- фінансово-економічна діяльність підприємств малого та середнього бізнесу;
- інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств малого та середнього бізнесу;
- зовнішньоекономічна діяльність підприємств малого та середнього бізнесу.

На мікрорівні виділяють наступні проблеми підприємництва:

- низька продуктивність праці, низька мотивованість та низька кваліфікація робітників;
- низька кваліфікація фахівців, як результат неефективність управління;
- недостатність коштів для започаткування та розвитку власного бізнесу у підприємців;
- досить низький рівень запровадження інновацій у підприємництво;
- завищені відсоткові ставки за користування кредитом.

Основним завданням розвитку підприємництва з підвищення ефективності діяльності є його управлінська діяльність. Яка впливає на підвищення економічних результатів на кожну одиницю витрат ресурсів в процесі їхнього використання. Управлінська діяльність передбачає розробку і реалізацію комплексу заходів, які направлені на вдосконалення фінансово-

економічний розвиток підприємництва. До цих заходів відносяться такі комплекси, як організаційні, соціально-економічні та технічні. Це комплекси на основі яких відбувається економія живої праці, економія ресурсів, економія витрат, підвищення якості продукції та підвищення конкурентоспроможності продукції.

Виявлення можливостей та їх подальшого розвитку за рахунок найбільш повного і раціонального використання внутрішніх резервів та враховуючи зміни зовнішнього середовища – це є головною метою оцінки ефективності діяльності підприємництва. Для проведення оцінки економічної ефективності використовують систему показників. Дана система показників повинна відображати всі сторони діяльності підприємства. Оцінювати економічну ефективність підприємства слід з боку інтересів підприємця та інвестора.

Назвемо фактори та напрямки підвищення економічної ефективності діяльності підприємництва.

До основних факторів підвищення економічної ефективності діяльності підприємства відносяться:

- науково-технічний прогрес;
- максимум ефективного використання виробничих фондів підприємства;
- максимальне використання трудового потенціалу підприємства;
- оптимальна інвестиційно-інноваційна політика підприємства;
- оптимальне застосування маркетингових програм та комунікацій підприємства;
- вдосконалення організації виробництва на підприємстві;
- вдосконалення організації праці на підприємстві;
- вдосконалення розвитку спеціалізації та кооперування на підприємстві;
- вдосконалення системи управління самим підприємством.

До основних напрямів підвищення економічної ефективності діяльності підприємства відносяться:

- вибір ефективних методів та форм підприємницької діяльності;
- підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств;
- підвищення та активізація ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності;
- стабільність державної економічної і соціальної політики, що направлена на підтримку бізнесу;
- ефективна система захисту інтелектуальної власності;
- дійовий та стимулюючий пільговий податковий режим для бізнесу;
- розвинута інфраструктурна підтримка підприємництва.

Також, назвемо напрями підвищення ефективності системи і процесів управління на підприємствах. Ними є:

- вдосконалення організаційної структури управління підприємством;
- раціональне використання інформаційної системи підприємства та його документообігу;
- застосування інструментарію стратегічного управління при плануванні діяльності і розвитку бізнесу;
- підвищення кваліфікації кадрового потенціалу.

Для розвитку вітчизняного підприємництва потрібно вирішити ряд завдань. Цими завданнями є:

- створення сприятливих фінансових передумов для започаткування бізнесу;
- доступність фінансового ресурсу для бізнесу;
- підтримка механізмів співробітництва бізнесу із громадськістю та органами виконавчої влади;
- увага до інформаційного забезпечення бізнесу;
- увага до підвищення кваліфікації кадрів;
- державна підтримка бізнесу;
- зниження вимог до дозвільних процедур реєстрації та діяльності бізнесу;
- зниження податкового тиску на бізнес;

- вдосконалення порядку ведення статистичних та податкових обліку і звітностей;
- простота у дозвільних процедурах;
- спрощення процедур дозволів та спрощення проведення процедур державного контролю;
- зменшення тиску контролюючих органів;
- вдосконалення інфраструктури розвитку бізнесу;
- запровадження регіональної політики, яка б сприяла розвитку бізнесу.

Вирішення даних завдань зможе забезпечити підвищення рівня ефективності підприємницької діяльності.

Головну роль при вирішенні даних завдань повинна відігравати держава.

Сам процес активізації підприємницької діяльності має бути послідовним, цілеспрямованим, прийняття рішень повинні бути своєчасними.

Забезпечення максимального результату на кожну затрачену одиницю ресурсу в цьому і полягає підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Підсумовуючи вище сказане, виділяємо головні чинники підвищення ефективності підприємницької діяльності. Ними є:

- підвищення технологічного рівня;
- зміна обсягу і структури виробництва;
- удосконалення управління організації виробництва;
- удосконалення рівня праці;
- покращення якості природних ресурсів.

За умови вмілого та вчасного використання системи даних чинників є можливість для забезпечення достатності темпів підвищення ефективності діяльності підприємництва в країні. Поліпшення показників ефективності прямо залежить від можливостей підприємства комплексно оцінювати власний господарський стан, а також виявляти місця його потенційного покращення.

3.2. Розробка заходів щодо вдосконалення ефективності підприємницької діяльності підприємства

Проаналізуємо основні заходи та напрями із підвищення ефективності діяльності досліджуваного нами підприємства ТОВ «Сумський виробничий комбінат». Розглянемо основні функціональні складові діяльності підприємства, а ними є: виробнича складова, кадрова складова, маркетингова складова, фінансова складова.

Назвемо напрямки зростання ефективності виробничої складової підприємства:

- оновлення виробничого обладнання підприємства;
- зниження енерговитрат, застосування безвідходного управління відходами;
- введення у виробництво сучасних концепцій ресурсного управління;
- налагодження прямих зв'язків з постачальниками;
- впровадження нових видів продукції.

Назвемо напрямки зростання ефективності кадрової складової підприємства:

- підвищення заробітної платні;
- впровадження системи матеріальної стимуляції;
- нові мотиваційні підходи до організації праці.

Назвемо напрямки зростання ефективності маркетингової складової підприємства:

- проведення відповідної рекламної компанії;
- розширення каналів системи збуту продукції;
- збільшення кількості регіональних представництв.

Назвемо напрямки зростання ефективності фінансової складової підприємства:

- ведення підприємством більш інтенсивної співпраці із дебіторами;

- підприємство є залежним від короткострокових позик, отже потребує перегляду політики управління борговими зобов'язаннями;
- проведення конкретних заходів щодо підтримки платоспроможності підприємства;
- забезпечення захищеності підприємства від кризових економічних явищ.

Використання стратегії розширеного зростання є ключовим напрямком розвитку досліджуваного підприємства. Формування системи власних регіональних збутових представництв є основним напрямом стратегічного розвитку підприємства. Дана стратегія пропонує підприємству проведення комплексу заходів. Так, для проведення цих комплексних стратегічних заходів підприємство повинне залучити певні кошти. Цими заходами є:

- формування власної роздрібної мережі торгових точок;
- формування регіональних мереж збуту продукції;
- система партнерських зв'язків потребує розширення;
- проведення активних та ефективних рекламних заходів для підвищення об'ємів продаж.

Після втілення в життя запропонованих заходів підприємство зможе одержати хороші результати, що буде свідченням про їх високу економічну ефективність. У майбутньому періоді фінансовий результат діяльності підприємства повинен підвищитися. Тож, даний стратегічний комплекс заходів, який запропонований підприємству, може бути високоефективним.

Висновки

Діяльність, яка направлена на систематичне одержання прибутку від користування майном, продажів товарів, виконання робіт чи надання послуг, що виконується самостійно на свій ризик особою, яка є зареєстрованою законом в установленому порядку як індивідуальний підприємець є підприємницькою діяльністю.

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин економічна діяльність підприємства залежить від успішного управління ефективністю їхньої діяльності.

Управління ефективністю діяльності підприємства розглядається як система, що складається із деякої кількості елементів, та щоб отримати успіх вона може лиш при певних та скоординованих діях її складових та вірно підібраних методах управління, програм мотивації та механізму управління ефективністю діяльності підприємства.

В даній роботі були досліджені показники підприємницької діяльності ТОВ «Сумський виробничий комбінат» та обґрунтовані напрями підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства.

В результаті цього встановили, що економічний потенціал підприємства знаходиться на середньому рівні.

За результатами SWOT-аналізу у підприємства є всі можливості до розширення асортименту й закріплення позицій на ринку. Підприємство має високу конкурентоспроможність.

Показники ліквідності підприємства є задовільними. Підприємство має високий рівень заборгованості і оборотних запасів. Також, має зростання показників платоспроможності.

Підприємству для реалізації своєї стратегії потрібні відповідні та правильні рішення управлінських задач.

В роботі були запропоновані заходи, щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Амосов О.Ю., Головко В.А. Формування моделі управління ефективністю діяльності підприємства. Проблеми економіки. 2015. № 4.

2. Бондаренко С.М. Система показників конкурентоспроможності, соціально-економічної ефективності для споживача та рейтингу виробу на ринку / С.М. Бондаренко. – Проблеми науки. -2011. - №10.

3. Василенко В.О., ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством: Навчальний посібник. –Вид.2-ге, випр. І дроп. За ред. Василенка В.О. – К.: ЦНЛ, 2004

4. Вороненко В.И., Горобченко Д.В. Теоретические модели анализа эколого-экономического развития. Економічний простір: Збірник наукових праць. 2020. № 157. С. 65-68. https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83711

5. Вороненко В.І., Гриценко П.В., Омельяненко В.А. Визначення індикаторів та рівнів регуляторної ефективності податкових інструментів на національному та світовому рівнях. Проблеми та перспективи забезпечення макроекономічної стабільності : монографія / за ред. С. В. Лєонова і М. М. Бричко. Суми : Сумський державний університет, 2022. С. 65-75. https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90488

6. Вороненко В.І., Кубатко О.В., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Омельяненко В.А. Динаміка цифрової трансформації соціально-

економічних та екологічних систем. Агросвіт. 2022. № 15-16. С. 15-22. https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89229

7. Голубєва Т.С., Колос І.В. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2011. №5

8. Дикань В.Л. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства / В.Л. Дикань, Т.В. Пономарьова // вісник економіки транспорту і промисловості. Серія «Економіка». -2011. – Випуск 36.

9. Дьяченко Н.К., Гусак В.В Особливості оптимізації виробинчої програми аграрного підприємства. Агросвіт, №6. – 2019.

10. Дяченко, А. В., Карінцева, О. І., Тарасенко, С. В., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Кисильова, К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019- 2020 рр. в Україні // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 21-40. DOI: https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.02

https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85737

11. Іщенко І.І., Терещенко С.П. Оцінка економічної ефективності виробництва та затрат. К.: Вища школа. 2014.

12. Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721

13. Економіка розвитку: європейський досвід упровадження досягнень Industries 3.0, 4.0 та 5.0. : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91525

14. Економічна сутність категорії витрат виробництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/bitstream/123456789/16374/1/Economic%20essence%20of%20production%20cost%20categories%20.pdf

15. Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2023. – 702 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91523

16. Іващенко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності: навч. посібник для студентів економічних спеціальностей / В. И. Іващенко. – К.: НІЧЛАВА, 2001. – 204 с

17. Захарчишин І.М. забезпечення конкурентоспроможності та розвиток організаційної культури підприємства: сучасна парадигма і прикладний аспект / Г.М. Захарчишин, Л.С. Лісовська, А.А. Требух: Монографія. – Львів: Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2009.

18. Житна І.П. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств. навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури. 2011

19. Карінцева О.І., Дегтярьова І. Б., Харченко М.О., Долгошеєва О. І., Кіріл'єва А. В. Залучення іноземних інвестицій як інструмент

забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку країни. Вісник СумДУ. Серія «Економіка», № 3’ 2020. С. 199-211. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.3-22
https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3_2020/22.pdf

20. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та напрями підвищення: /Монографія / За заг. Ред. О.Г, Янкового/. – Одеса: Атлант. – 2013.

21. Кулешова Г.М. Конкуренція і конкурентоспроможність в аграрному виробництві // Економіка АПК. – 2008. - № 3.

22. Лукаш, О., Дерев’янко, Ю., Васильєва, Т., & Танащук, М. (2022). Формування конкурентного середовища у освітньому просторі: роль освітніх провайдерів. Механізм регулювання економіки, (3-4(97-98), 31-39. https://doi.org/10.32782/mer.2022.97-98.08
https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90532

23. Любушин Н.П. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства: підручник. М. Юніті, 2010

24. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235

25. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов’єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // Механізм

регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9-28. DOI: https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236

26. Мельник, Л., Карінцева, О., Кубатко, О., Дерев'янко, Ю., Маценко, О. (2022). Реструктуризація соціально-економічних систем як складова формування цифрової економіки в Україні у період кризи. Механізм регулювання економіки, (1-2(95-96), 7-13.

27. Мельник Л. Г., Маценко О. М., Дериколенко О. М., Кириленко М. В., Стародуб І. А. Економіка підприємств, територій та макроекономічних систем в умовах цифрових трансформацій: від стабільності й лінійного мислення до антикрихкості та нелінійного, інноваційного мислення // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 67-78. DOI: https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.06 https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87532

28. Погребняк А.Ю., Лінник І.М. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництво. 2017. № 19

29. Погребняк Д.В. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємства / Д.В. Погребняк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць. – 2011. – Випуск 32.

30. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114

31. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 1: Трансформації економічних систем: досвід ЄС в реалізації Industries 3.0, 4.0, 5.0: навчальний посібник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 2022. 608 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91526

32. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 2: Кращі практики ЄС для систейнового розвитку : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с. https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91527

33. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч.1: Монографія. - Х.: ВД "Інжек", 2016. – 368 с

34. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організацій: Підручник для студентів вищих навчальних закладів / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Островська за заг. Ред. Островської Г.В. – К.: Кондор, 2009.

35. Черевко Д.Г. Конкурентоспроможність підприємства як характеристика його економічного стану // Економіка АПК. – 2009. - №6.

36. Череп А.В. аналіз сучасного стану ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств // А.В. Череп, Р.В. Шамрін // Агросвіт. – 2013. - № 13.

37. Чумак Л.Ф. Фактори впливу та формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства / Л.Ф. Чумак // Економіка і управління. - №1. – 2013.