



ЗАХІДНОДОНБАСЬКИЙ ІНСТИТУТ

Міжрегіональної Академії управління персоналом

Кафедра економіки та менеджменту
Спеціальність Менеджмент

КУРСОВА РОБОТА

з дисципліни ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
тема Розробка структури і змісту бізнес-плану

Студента Дем'яненко Станіслав Володимирович
прізвище, ім'я, по батькові

Групи ІН35-8-23-Б1Пс (4.63)

Перевірила Сокиринська І.Г., к.ек.н.
підпис, прізвище, ім'я, по батькові,
вчений ступінь, звання, посада

Нормоконтроль Пєстова О.А.
підпис, прізвище, ім'я, по батькові

Павлоград
2025

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ	
1.1. Визначення бізнес-плану та його структури	5
1.2. Зовнішні та внутрішні чинники розробки бізнес-плану	11
РОЗДІЛ 2. РОЗРОБКА БІЗНЕС-ПЛАНУ	
2.1. Загальна характеристика проєкту	15
2.2. Аналіз конкурентів	17
2.3. План маркетингу та прогноз збуту товару	19
2.4 Організаційно-виробничий план	20
2.5 Оцінка ризиків та фінансовий план	22
РОЗДІЛ 3. ОСОБЛИВОСТІ ПРОСУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЄКТІВ	26
ВИСНОВКИ	31
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	33

ВСТУП

У процесі інтеграції та глобалізації стратегічний розвиток набуває особливого значення в управлінні сучасними підприємствами. Тому актуальним є світовий досвід, який використовують українські економісти в управлінні економікою та управлінні підприємством. Однак стратегічні управлінські рішення, що базуються на зарубіжних традиціях, не обов'язково є ефективними для вітчизняних підприємств і не можуть досягти очікуваних результатів, їх необхідно коригувати та ідентифікувати, виходячи з власної специфіки. Це вимагає поєднання національних особливостей і світового досвіду для формування власних наукових методів вирішення сучасних економічних проблем.

Водночас залишаються невирішеними науково-методологічні та теоретичні питання щодо забезпечення бізнес-процесів управління корпоративним стратегічним розвитком. Вирішення цих проблем дозволить підприємствам ефективно управляти та удосконалювати стратегічний розвиток підприємства через втілення нових бізнес-ідей, що й визначає актуальність теми дипломної роботи.

Слід зазначити, що ефективність системи стратегічного управління певною мірою залежить від особливостей розвитку соціально-економічних відносин у країні, що має великий вплив на розвиток вітчизняних підприємств. Тому слід погодитися з науковцями, що «еволюція системи стратегічного управління в Україні має відбуватися шляхом поєднання наукової розробки інновацій із застосуванням практичного досвіду господарювання» [1]. Багато в Україні та за кордоном цією темою займаються науковці та практики, такі як Філіпов Ю.В., Авдеєва Т.Т.[44], Пашенко О. П.[32], Надтока Т. Б.[28], Акофф Р.Л.[2], Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устинко О. А., Юрій С. І.[26], Звездовська І. А.[20], Ньюмен В. [1]та ін.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних аспектів, методичних підходів і практичних рекомендацій щодо формування, організації та

розвитку бізнес-ідеї сучасного підприємства.

Для досягнення поставленої мети передбачено виконати наступні завдання:

- узагальнити сутність категорії «розвиток» у контексті застосування до економічних процесів;
- окреслити формування ідей бізнесу та обґрунтувати їх;
- надати техніко-економічну характеристику приватного підприємства;
- зробити аналіз конкурентів підприємства та визначити їх переваги;
- розробити стартап-проект;
- запропонувати заходи щодо вдосконалення діяльності.

Об'єктом дослідження є процес формування бізнес-ідеї розвитку.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти процесу формування бізнес-ідеї розвитку.

Теоретико-методичною основою дипломної роботи є наукові концепції, теоретичні розробки провідних сучасних вітчизняних та зарубіжних науковців з питань формування бізнес-ідеї розвитку сучасних організацій. Для досягнення поставленої мети і завдань у роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: аналізу і синтезу – для узагальнення світового досвіду з питань управління процесами формування, організації та розвитку; статистичні методи рівнянь залежностей із використанням комп'ютерної програми «Метод статистичних рівнянь залежностей» - для опрацювання статистичних та емпіричних даних; експертних оцінок – для оцінювання стану розвитку поліграфічного підприємства; системного підходу – для обґрунтування управлінських рішень щодо формування бізнес-ідеї розвитку підприємства.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ

1.1. Визначення бізнес-плану та його структури

Виникнення будь-якої підприємницької концепції (незалежно від започаткування нової діяльності чи оптимізації вже існуючої) ініціює велику кількість різноманітних питань: визначення цільового споживача, аналіз ринку збуту продукції, оцінка необхідних ресурсів для впровадження проєкту, перевірка фінансової доцільності проєкту тощо. З метою отримання відповідей на ці питання розробляється бізнес-план. У фінансовій літературі бізнес-план інтерпретується з різних точок зору:

- як засіб незалежного внутрішнього аналізу та аналог стратегічного планування [1];
- як метод стратегічного проектування, особливо в контексті налагодження комунікації із ключовими зацікавленими сторонами, що безпосередньо впливають на фінансове забезпечення організації (кредитні установи, інвестори), відіграє значущу роль у процесі бізнес-планування [2];
- як проєктна документація [3].

Інтегруючи ці підходи, можна запропонувати наступне визначення, яке більш комплексно відображає сутність бізнес-плану: бізнес-план – це структурований документ, що комплексно описує концепцію підприємницької діяльності, методологію та засоби її впровадження, здійснює аналіз ринкового контексту, операційних, організаційних та фінансових аспектів проєктованого підприємства, а також визначає його адміністративну структуру.

Обов'язково слід розрізняти методологію бізнес-планування та конкретний результат її практичного застосування – відповідний стратегічний документ. Методологія бізнес-планування є інструментом для формування структурованого розуміння перспектив розвитку підприємницької діяльності, дозволяючи реалізувати принцип комплексності, притаманний науковим розробкам, на практиці.

Бізнес-план являє собою всебічний стратегічний документ, що окреслює перспективні та поточні цілі підприємницької ініціативи. Він містить оцінку внутрішніх переваг і недоліків підприємства, а також презентує результати аналізу ринкового середовища та його специфічних особливостей. Документ детально описує операційну діяльність підприємства у визначених обставинах і визначає обсяг необхідних фінансових та матеріальних активів для забезпечення його стабільного функціонування.

У контексті управління ринком, бізнес-план виконує дві ключові функції:

1. Зовнішня: інформування про сутність та основні аспекти реалізації конкретної підприємницької ідеї.

2. Внутрішня: критично важлива для функціонування бізнес-проєкту.

У класичному розумінні, бізнес-план виступає інструментом для забезпечення необхідного обсягу фінансування, що потрібен для впровадження проєкту. Ймовірні інвестори та кредитори, як правило, не здійснюють вкладень без попереднього вивчення детально розробленого бізнес-плану. Даний документ має продемонструвати потенційним контрагентам наявність виразної стратегії досягнення позитивних результатів та аргументованість потреби у фінансовій підтримці.

Ретельно підготовлений та аргументований бізнес-план є базисом для ділової пропозиції, яка застосовується в процесі перемовин з комерційними партнерами. Він відіграє значну роль у рекрутингу компетентних спеціалістів, а також сприяє залученню солідних інвесторів та кредиторів.

Розробка бізнес-плану для новоствореної компанії відбувається поступово (ітераційно), з остаточною метою обґрунтування доцільності заснування даного суб'єкта господарювання або впровадження його інвестиційного проєкту.

При формуванні бізнес-плану рекомендується дотримуватися усталеної систематики, що передбачає поетапну реалізацію наступних стадій: ідентифікація продуктів (послуг), призначених для ринку; аналіз кон'юнктури ринку щодо майбутньої організації; локалізація та аргументація вибору місця розташування підприємства (у разі його заснування); прогнозування вірогідних обсягів продажів

продукції (послуг); встановлення виробничих характеристик майбутньої організації; розробка стратегії ціноутворення та дистрибуції; визначення організаційної структури підприємства; ідентифікація потенційних ризиків і розробка стратегій їх мінімізації; оцінка фінансових результатів діяльності організації; підготовка резюме з узагальненням ключових аспектів бізнес-плану.

Структура бізнес-плану не має жорстких обмежень і може варіюватися в залежності від потреб. Ключовим є забезпечення успішної фінансово-господарської діяльності. Хоча єдиного стандарту не існує, при розробці бізнес-плану слід враховувати наступні важливі аспекти:

1. Професіоналізм: документ повинен бути чітким, зрозумілим та демонструвати високий рівень компетентності. Візуальне оформлення та зміст бізнес-плану оцінюються експертами.

2. Структурованість: бізнес-план повинен містити чітко визначені розділи, в яких сформульовано мету, завдання та стратегії реалізації проекту.

3. Логічність: інформація має бути подана в логічній послідовності, щоб потенційні інвестори або кредитори могли легко знайти необхідні дані. Для наочності рекомендується використовувати таблиці, діаграми та графіки.

Методологія розробки бізнес-плану передбачає дотримання певних принципів, які підвищують його обґрунтованість. Частина цих принципів перегукується з загальними вимогами до методологічних елементів, таких як системність, адекватність та цілеспрямованість [4].

При розробці бізнес-плану рекомендується керуватися наступними принципами:

- таргетованість: чітка орієнтація на потреби та вимоги клієнта або інвестора;
- доцільність: визначення конкретної мети та цілей, спрямування зусиль на досягнення кінцевого результату;
- перспективність: орієнтація на досягнення бажаного стану бізнесу в майбутньому;
- систематичність: розгляд бізнес-плану як цілісної системи, що забезпечує

взаємозв'язки між компонентами та інтегрується в загальну стратегію розвитку бізнесу;

- відповідність: врахування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища при розробці та реалізації плану;
- реалістичність: забезпечення досяжності поставлених цілей і завдань;
- обґрунтованість: належне обґрунтування запропонованих рішень, заходів, цілей та завдань;
- комплексність: врахування всіх складових бізнес-плану у взаємозв'язку на всіх етапах його розробки та реалізації;
- зацікавленість: стимулювання залучення та забезпечення ресурсами для реалізації запланованих процесів;
- контрольованість: забезпечення можливості систематичного моніторингу та контролю параметрів бізнес-плану;
- безпека: врахування можливих ризиків та створення страхових резервів для запобігання негативним наслідкам;
- ефективність: досягнення результатів, при яких вигоди від реалізації бізнес-плану перевищують витрати.

Процес бізнес-планування, що передбачає підготовку відповідних проєктних рішень, розрахунків та обґрунтувань, потребує застосування спеціалізованих методів. Ці методи забезпечують прискорення, чіткість і доступність процедур сприйняття інформації, підвищуючи тим самим ефективність планування. Бізнес-планування є комплексним процесом, який неможливий без використання низки методів, кожен з яких має самостійне значення, але в контексті планування вони стають інструментами бізнес-планування. До них належать, зокрема, методи оптимізації, наближеного розрахунку, балансовий метод, регулятивний метод, метод спекулятивних оцінок, фінансовий аналіз та методи прогнозування (див. рис.1.1).

Кожен з перелічених методів може бути застосований для обґрунтування окремих положень бізнес-плану, зокрема:

1. Метод оптимізації: дозволяє здійснювати розрахунок обраних показників

діяльності підприємства, аналізувати результати та визначати оптимальні значення.

2. Метод цільового прибутку – це інструмент, який застосовується для стратегічного планування певної величини прибутковості та визначення ключових детермінант, що впливають на її реалізацію.

3. Індикативний метод: стандартів.

4. Балансовий метод: сприяє досягненню узгодженості між результатами діяльності підприємства та наявними ресурсами для досягнення поставлених цілей.

5. Нормативний метод: передбачає розробку та застосування обґрунтованих показників ефективності.

6. Методи економічного аналізу: дозволяють виявляти слабкі сторони та можливості, оцінювати наявні резерви, аналізувати взаємозв'язки та взаємодію між окремими елементами досліджуваного об'єкта.

7. Метод прогнозування: застосовується для визначення орієнтовних значень ключових показників, враховуючи альтернативні сценарії розвитку ринкової ситуації.



Рис.1.1. Інструменти стратегічного планування підприємницької діяльності

Існує значна кількість різноманітних підходів до структурування бізнес-плану [1; 5-8], що зумовлено його багатоаспектністю та широтою застосування. Водночас, визначення основних складових бізнес-плану повинно базуватися на

специфіці та особливостях галузі, цілях та інших релевантних факторах, що можуть суттєво вплинути на його структуру. Попри варіативність у представленні інформації та методології обчислень, що відображає його типові елементи:

- Короткий виклад основних положень (резюме).
- Опис діяльності та потенціалу підприємства.
- Характеристика продукції/послуг.
- Аналіз кон'юнктури ринку та прогнозування обсягів реалізації.
- Вивчення структури конкуренції в галузі.
- Концепція маркетингової діяльності та імплементаційна програма
- Операційна стратегія.
- Джерела та обсяги залучення фінансових ресурсів.
- Прогнозування забезпечення ресурсами.
- Організаційна структура та управління.
- Оцінка ризиків та механізми їх мінімізації (страхування).
- Аналіз рентабельності.
- Фінансовий план.

Узгоджений набір компонентів бізнес-плану дозволяє надати вичерпне обґрунтування підприємницької ініціативи, ґрунтовно розкриваючи зміст запланованих заходів, орієнтованих на реалізацію визначених цілей. Бізнес-план виступає ефективним інструментом у процесі формування стратегій, спрямованих на посилення конкурентних переваг підприємства, з огляду на те, що він передбачає оцінку очікуваних результатів від їх реалізації та забезпечує визначення конкретних цілей і задач для досягнення запланованих показників [9].

1.2. Зовнішні та внутрішні чинники розробки бізнес-плану

У сучасних умовах господарювання підприємства не здатні функціонувати ізольовано, що зумовлює чинників при прийнятті управлінських рішень, але й орієнтацію на складне та гетерогенне зовнішнє середовище. Це вимагає ретельного планування майбутньої діяльності підприємства з передбаченням потенційних сценаріїв розвитку. Зазначений процес, ідентифікований як бізнес-планування, завершується розробкою бізнес-плану. Підприємству принципово важливо оперативно та адекватно реагувати на динаміку як зовнішньої, так і внутрішньої кон'юнктури, і ретельно розроблений бізнес-план у багатьох випадках сприяє ефективній адаптації до цих змін.

Розробка бізнес-плану зумовлена як екзогенними, так і ендогенними факторами. Серед екзогенних детермінант слід виокремити:

1. Для забезпечення потреб державних органів, органів місцевого самоврядування або бюджетних установ, зокрема:

- заохочення діяльності, що генерує передусім суспільну користь (створення робочих місць, екологічно чисті технології, забезпечення базових потреб населення тощо) або сприяє розвитку стратегічно важливих секторів економіки конкретного регіону;

- у випадку оголошення державним органом про проведення конкурсу на найбільш перспективний бізнес-план (наприклад, серед молоді);

- значення для економіки та безпеки держави, обов'язковою вимогою є розробка плану розвитку бізнесу та його подання на затвердження або погодження відповідному органу державної влади. Відсутність зазначеного документа, оформленого згідно з установленими правилами, є однією з основ для звільнення керівника з посади та дострокового припинення дії контракту.

2. Для залучення задуму, суб'єкту господарювання необхідно надати фінансовій інституції (банку, кредитній спілці тощо) релевантний бізнес-план, що деталізує стратегію впровадження проєкту. Відтак, бізнес-план становить необхідний компонент при забезпеченні боргового фінансування.

3. Актуалізується завдання донесення нової підприємницької пропозиції до відповідних зацікавлених сторін, таких як потенційні партнери та/або інвестори, при цьому детальний бізнес-план виступає в ролі головного аргументу на користь економічної життєздатності проєкту та залучення інвестицій.

4. Належне оформлення продажу власного підприємства, зокрема розробка бізнес-плану, здатне істотно пришвидшити залучення потенційних інвесторів. Такий документ слугує ефективним інструментом демонстрації економічної привабливості угоди та обґрунтування доцільності інвестування.

До ключових ендегенних факторів, що зумовлюють необхідність створення бізнес-плану, належать:

- започаткування нового підприємства, зокрема стартапу, потребує ретельного планування, в якому бізнес-план відіграє ключову роль. Він дозволяє комплексно оцінити специфіку ведення діяльності, ідентифікувати потенційні ризики та розробити стратегії реагування, сприяючи тим самим більш прогнозованому та стабільному;

- розширення господарської діяльності (шляхом заснування афілійованих суб'єктів, консолідації підприємств);

- в процесі верифікації та оцінки нової підприємницької концепції на предмет її життєздатності, центральну роль відіграє бізнес-план, який слугує основним інструментом для визначення потенційних перспектив розвитку ідеї. Створення бізнес-плану фактично є попереднім дослідженням можливостей реалізації концепції, що дозволяє виявити її слабкі сторони на етапі планування, уникаючи тим самим значних фінансових втрат для компанії;

- потребується неупереджено й адекватно зіставити стратегічні завдання організації з ресурсною базою, необхідною для їх виконання;

- перманентна адаптація діяльності організації до динамічних змін ринкового середовища, поряд з розробкою стратегічного плану розвитку, є необхідною умовою забезпечення її конкурентоздатності та стійкого функціонування.

Мета бізнес-плану полягає в наданні організації можливості об'єктивної

оцінки концепції, її формалізації у відповідній документації, демонстрації рентабельності, прогнозування ключових переваг і потенційних недоліків проєкту, залучення необхідних ресурсів, а також здійснення управління процесом його впровадження.

Бізнес-план – це важливий інструмент не лише для нових компаній, але й для тих, хто вже працює на ринку та перебуває на певному етапі свого розвитку. Якість розробленого бізнес-плану свідчить про відповідальність та серйозність підприємця та його бізнесу. Бізнес-плани можуть виступати як складова інвестиційного проєкту, будучи документом, що містить стратегію розробки та впровадження конкретного інвестиційного проєкту.

При розробці бізнес-плану необхідно брати до уваги потреби потенційних інвесторів та ділових партнерів. Документ повинен включати необхідні структурні елементи, а представлені дані – відрізнятися надійністю, обґрунтованістю та підкріплюватися документацією та розрахунками. Інтенсивність робіт, пов'язаних зі створенням бізнес-плану, може суттєво варіюватися залежно від галузі діяльності та масштабу підприємства, що зумовлено різним рівнем деталізації. У певних ситуаціях розробка бізнес-плану може вимагати мінімальних зусиль. В інших випадках, навпаки, потрібне комплексне опрацювання бізнес-плану з використанням складних обчислень та глибоких досліджень.

Важливо проаналізувати специфіку розробки наступних видів бізнес-планів:

- бізнес-план для створення нової організації;
- бізнес-план для діючої компанії;
- загальний стратегічний бізнес-план;
- бізнес-план компанії, що надає послуги.

Суттєву увагу необхідно приділити безпосередньо операційній діяльності та специфікаціям продукту. Документ повинен містити комплексний аналіз кон'юнктури ринку та потенціалу інтеграції компанії в даний ринковий сегмент. Враховуючи, що зазначена інформація ґрунтується на гіпотезах та прогнозах,

подібні бізнес-плани характеризуються значним ступенем ризику, що потребує детальної оцінки ринкового середовища та дослідження чутливості ключових фінансових індикаторів до варіацій ціни продукції (послуг), собівартості, обсягів реалізації, обсягу установчих, первинних грошових потоків та розрахунків точки беззбитковості повинні бути представлені в трьох сценаріях: оптимістичному, базовому та песимістичному. Таким чином, в рамках даного бізнес-плану першочерговим завданням є ретельний аналіз ймовірних ризиків стратегій реагування на можливі непередбачувані обставини.

При розробці бізнес-плану для діючого підприємства спостерігається зниження ступеня ризику, зумовлене наявним досвідом господарської діяльності. Відтак, метою такого планування є оптимізація поточної діяльності, корекція недоліків існуючого стану з урахуванням потреб модернізації, експансії або диверсифікації бізнесу, підвищення продуктивності. Подібні бізнес-плани розробляються з метою отримання кредитних коштів, позик або подання бізнес-плану до банківської установи, акцент робиться на демонстрації фінансового стану та фінансової стійкості підприємства, достатніх грошових потоків і наявності активів. У випадку представлення бізнес-плану потенційному інвестору, необхідно обґрунтувати унікальність та/або конкурентні переваги продукту (послуги), продемонструвати значний потенціал ринку збуту, перспективи його швидкого та стабільного зростання, а також презентувати команду управлінців.¹⁴

Стратегічний бізнес-план являє собою довгостроковий план дій, орієнтований на перспективний розвиток бізнесу на ринку протягом періоду, що сягає шести років і більше. В основу такого плану може бути покладено одну з альтернативних базових стратегій розвитку: інтенсивну, інтеграційну або диверсифікаційну. Реалізація обраної стратегії досягається шляхом модифікації або розширення спектру товарів (послуг), що пропонуються організацією, впровадження інноваційних маркетингових підходів, технологічної модернізації підприємства, а також трансформації організаційної структури.

РОЗДІЛ 2.

РОЗРОБКА БІЗНЕС-ПЛАНУ

2.1. Загальна характеристика проєкту

Бізнес-план посвячений відкриттю цеху з виготовлення дерев'яних дитячих іграшок у місті Павлоград. Майстерня спочатку буде знаходитися у промисловому районі міста Павлоград Будбаза.

Бізнес-проєктом передбачається виробництво якісних іграшок із дерева у широкому асортименті.

Асортимент іграшок, які будуть виготовлятися: пазли, сортери, алфавіт, розвиваючі картинки, конструктори, вежі, пірамідки, лялькові будинки та меблі для них, тощо.

Щоб бути безпечними у використанні, виготовлені іграшки будуть відповідати вимогам Технічного регламенту безпечності дитячих іграшок, введеного в дію постановою Кабінету міністрів України №515 від 11 липня 2013 року.

Організовувати цех планується у орендованому приміщенні по вул. Терьошкіна, площа території складає 50 м². Для відкриття необхідно 332327 грн., які планується профінансувати за рахунок власних коштів та гранту на розвиток бізнесу від Павлоградського виконкому.

¹⁵
Якщо проаналізувати ринок сучасних іграшок, то це, в основному, іграшки із пластику і полімеру, так, як це легкі і міцні матеріали, але їх хімічні складові шкодять дитині. З цієї причини матусі стали віддавати перевагу іграшкам з натуральних матеріалів, зокрема, з дерева. І виробництво дерев'яних іграшок стало дуже популярною нішею в бізнесі.

Вибір цього напрямку в бізнесі складається не тільки з фінансових, а й з етичних міркувань. Від даного виробництва виникає бажання отримувати не тільки прибуток, але і моральне задоволення. Іграшки з дерева для дітей - ідеальний в такому випадку варіант, тому що виробництво дитячих іграшок із

дерева створює безпечну, натуральну продукцію, яка приносить радість.

Іграшки з деревини - це продукція для вузького кола споживачів. Батьки, чий діти звикли грати в сучасні Трансформери і планшети, не стануть купувати своєму чаду дерев'яний паровозик або машинку. Тому, клієнтами цього бізнесу будуть сучасні мами, які розуміють переваги іграшок з дерева.

Незважаючи на величезну різноманітність в магазинах яскравих і недорогих сучасних іграшок, сучасні батьки прагнуть купувати своїм дітям вироби зовсім іншого плану. Приміром, останнім часом стали популярними моделі з дерева. Це і виправдано, тому що у таких кубиків, лялечок, пірамідок, машинок та інших барвистих цяцьок є чимало плюсів.

Вони виробляються з екологічно-чистих матеріалів, але найголовніше нагадують дорослим про їх власне дитинство. Сьогодні все більшим попитом серед покупців користуються дерев'яні дитячі іграшки. До деяких перерахованих вище причин популярності можна додати міцність і довговічність, незвичайний дизайн.

Таким чином, виробництво іграшок із дерева має низку переваг:

- дерево - екологічно-чистий і нетоксичний матеріал;
- вироби з дерева мають живу енергетику;
- навіть не маючи спеціальних знань можна швидко отримати досвід з виробництва та швидко освоїти матеріал;
- доступність сировини і його відносна дешевизна;
- існуюча зацікавленість потенційних покупців в дерев'яних виробках;
- дерево можна використовувати для виробництва практично будь-якого виробу;
- для виробництва підійде будь-яке приміщення в будинку, наприклад, гараж.

2.2. Аналіз конкурентів

Дерев'яні іграшки мають попит не лише в Україні, а й у всьому світі, будучи однією з найдавніших та найстійкіших категорій ігор та іграшок. Проте, в Україні їх виготовлення розвинене недостатньо. На ринку функціонує обмежена кількість малих підприємств та приватних підприємців. Сукупний обсяг виробництва як на підприємствах, так і в окремих майстернях, є незначним і становить трохи більше тридцяти одиниць по всій країні. Найбільш створеного виробництва іграшок із дерева припадає на місто Львів («Lislis», «Нраво кідз», «Мандрівки Україною», «Ігротеко»), місто Київ («Ranok creative», «Bombat game», «Пан Цегла», «Сверлик»). Найближчими конкурентами є «UBumblebees» (м. Харків), «Крутиголовка» (м. Запоріжжя).

Фактори конкурентоспроможності основних конкурентів представлено в табл. 2.1. Оцінка факторів ґрунтується на відгуках споживачів на сайтах потенційних конкурентів.

Таблиця 2.1

Оцінка факторів конкурентоспроможності потенційних конкурентів

№ п/п	Фактори конкурентоспроможності	Конкуренти		
		UBumblebees (м. Харків)	Крутиголовка (м. Запоріжжя)	Незареєстровані підприємці
1	Асортимент товару	середній	вузький	вузький
2	Ціни	середні	середні	високі
3	Якість	висока	вище середньої	висока
4	Кількість замовлень на місяць	нижче середнього	середня	низька
5	Досвід	високий	високий	вище середнього

Аналізуючи основних конкурентів, можна зробити висновки, що вони мають певний досвід у виробництві та розповсюдженні іграшок з деревини. Ціни на продукцію у зареєстрованих підприємців більш демократичні, ніж у незареєстрованих підприємців, які надають свою продукцію під реалізацію у магазини сувенірної продукції міста Павлоград. Незареєстровані підприємці працюють неофіційно, тим самим не дають гарантії споживачеві захищеність прав споживача.

Відповідно до статистичних даних, на ринку дерев'яних іграшок домінує імпорт, значна частка якого припадає на продукцію китайського походження. При цьому, істотна частина імпортованих китайських іграшок характеризується незадовільною якістю та обмеженим асортиментом.

Згідно з оцінками аналітиків, поточна кон'юнктура ринку характеризується сприятливими умовами для появи нових суб'єктів господарювання. До ключових факторів належить значне збільшення загального обсягу реалізації товарів для дітей в Україні, насамперед іграшок (зафіксовано ріст близько 28%). Дана тенденція обумовлена демографічними змінами, зокрема, збільшенням показників народжуваності, посиленням уваги до питань раннього розвитку дитини, а також підвищенням пріоритетності безпеки та високої якості продукції серед споживачів, навіть за умови вищої вартості у порівнянні з середнім рівнем цін на ринку.

Незважаючи на воєнний стан в Україні, даний сегмент ринку продемонстрував значну стійкість, а в певних аспектах навіть позитивну динаміку. В умовах загальної економічної нестабільності, батьки, як правило, мінімізують скорочення витрат на потреби дітей, проте фінансові обмеження стимулюють пошук доступніших альтернатив імпортним товарам, зокрема продукції національних виробників.

Дерев'яні іграшки характеризуються міцністю та тривалим терміном служби. Високоякісні вироби з деревини є абсолютно безпечними для дитячого віку, сприяють розвитку когнітивних навичок та можуть слугувати унікальним подарунком для будь-якої події.

2.3. План маркетингу та прогноз збуту товару

Вироблені іграшки на першому етапі будуть продаватися через соціальні мережі та Інтернет-магазини; для цього будуть зроблені якісні та красиві фото своєї продукції Кошторис витрат демонструє табл. 2.2

Таблиця 2.2

Кошторис витрат на стартову рекламу

№ п/п	Вид реклами	Сума, грн.
1.	Instagram	19400
2.	Prom.ua	6200
3.	Rozetka (1% від продаж)	4500
Всього		30100

Надалі планується створення свого власного магазину у місті Павлоград з системою знижок для постійних клієнтів.

На основі вивчення ринку та аналізу споживацьких сегментів було сформовано попередній перелік продукції, який слугуватиме орієнтиром у подальшій діяльності. Структура запропонованого асортименту підлягатиме корегуванню з урахуванням динаміки попиту та відгуків клієнтів.

Песимістичний прогноз збуту дитячих іграшок із дерева на місяць демонструє табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Прогноз збуту товару на місяць

19

№ п/п	Назва товару	Кіл-ть товару, шт	Ціна товару, грн.	Виручка від реалізації, грн.
1.	Пазли	30	275	8250
2.	Сорти	40	350	14000
3.	Алфавіт	40	220	8800
4.	Розвиваючі картинки	50	450	22500
5.	Вежі	40	700	28000
6.	Конструктори	40	280	11200
7.	Пірамідки	40	400	16000
8.	Лялькові будинки та меблі для них	20	2000	40000
Всього		-	-	148750

У майбутньому планується збільшити асортимент товарних позицій та обсяг виробництва за рахунок збільшення кількості найманих працівників.

2.4 Організаційно-виробничий план

Організація підприємницької діяльності з виготовлення дитячих іграшок планується у орендованому приміщенні площею 50 м², яке буде функціонально розділене на три окремі зони: ділянка первинної обробки матеріалів, зона нанесення лакофарбового покриття та його висушування, а також сектор пакування готової продукції.

Обсяг необхідного устаткування визначається запланованим виробництвом і специфікою асортименту іграшок. З метою максимізації попиту та забезпечення потреб оптових дистриб'юторів, передбачається виробництво широкого спектру найбільш розповсюджених категорій дитячих іграшок.

Для реалізації бізнес-проєкту з відкриття виробництва дитячих іграшок із дерева необхідні капітальні витрати, розглянемо їх (див. табл. 2.4). Загальні витрати на облаштування виробництва становлять 198 100 грн.

Таблиця 2.4

Кошторис витрат на обладнання та меблі

Назва обладнання	Кількість, од.	Ціна за од., грн.	Сума, грн.
Верстат по лазерному різанню (б\у)	1	30000	30000
УФ-Принтер PROFIJET NOCAI NC-UV0609PEIII (б\у)	1	100000	100000
Верстат-фрезер (б\у)	1	25000	25000
Шліфувальна машина (б\у)	1	8000	8000
Верстат по розпилу дерева (б\у)	1	35000	35000
Ноутбук 20	1	20000	власний
Принтер Canon МФУ (кольоровий)	1	7500	власний
Меблі (стіл, стілець, шафа)	-	3600	власний
Всього	-	-	198000

Це обладнання дозволить забезпечити повноцінну роботу цеху. Крім цього, щомісяця для виробництва необхідно закуповувати сировину та інші витратні матеріали (табл.2.5).

Таблиця 2.5

Кошторис витрат на сировину

№ п/п	Сировина	Кількість	Розмір	Ціна, грн.	Сума, грн.
1.	Фанера ФСР (4 мм)	3	2500×1250	1835	5505
2.	Фанера ФСР (9 мм)	3	2500×1250	4240	12720
3.	Фанера ФСР (30 мм)	2	2500×1250	6004	12008
4.	Фанера ФСР (40 мм)	2	2500×1250	8482	16964
5.	УФ чорнила NC SOFT UV-LED	7	-	3090	21630
6	Папір А4	2	220	440	власний
7	Чорнила для принтера Canon МФУ	1	комплект	787	власний
Всього		-	-	-	68827

Для запуску виробництва потрібний висококваліфікований персонал. Планові витрати на утримання найманих працівників (див. табл.2.6)

Таблиця 2.6

Планові витрати на заробітну плату на місяць

Професія	Кількість робітників	Нараховано, грн.	ПДФО, ВЗ, грн.	ЄСВ, грн.	Заробітна плата, грн
Майстер з виробництва іграшок	1	10000	1950	2200	8050
Керівник виробництва	1	-		2200	-
Всього	2	10000	1950	4400	8050

Загальний обсяг необхідного обладнання детермінується проєктованим випуском продукції та специфікою її асортименту. З метою максимізації споживчого попиту²¹ та забезпечення потреб оптових дистриб'юторів, передбачається диверсифіковане виробництво найбільш поширених категорій дитячих іграшок.

Виробництво дитячих іграшок потребує розробки календарного плану виконання робіт, у якому будуть відображатися плановані терміни здійснення окремих заходів проєкту, взаємозв'язок між ними (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Календарний план

Вид робіт Місяць	1				2				3			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Відкриття ФОП												
Покупка обладнання												
Покупка сировини												
Розробка дизайну іграшок												
Реклама												
Виробництво іграшок												
Збут товару												
Зарплата												

На перших двох тижнях планується відкриття ФОП, паралельно на другому тижні планується покупка необхідного обладнання для виробництва та розробка дизайну іграшок. На четвертому тижні планується покупка сировини та запуск виробництва. На початку другого місяця планується запуск потужної реклами через соцмережу Instagram, інтернет-магазини Rozetka, Prom.ua і отримання перших заказів.

2.5 Оцінка ризиків та фінансовий план

Суб'єктами конкурентного середовища для досліджуваного бізнесу виступають подібні виробничі об'єкти, що спеціалізуються на виготовленні дерев'яних іграшок, як на національному, так і на міжнародному рівнях. Ключові загрози та потенційні негативні фактори, що можуть вплинути на діяльність підприємства, детально представлені у табл. 2.8.:

Таблиця 2.8

Основні види ризиків

№ п/п	Ризик	Методи протидії
1.	Різне підвищення ціни на сировину	Закупівля максимально великого обсягу матеріалу наперед
2.	Зниження платоспроможності населення, економічна криза в країні	Переформування асортименту економ-класу, пошук постачальника з дешевшим матеріалом
3.	Поява сильного конкурента	Активна реклама, постійний пошук нових каналів збуту, запуск власного інтернет-магазину

Для мінімізації потенційних ризиків та ефективної організації виробничого процесу доцільно розробити бізнес-план з детальними економічними розрахунками для виробництва дерев'яних іграшок. Цей план повинен включати всебічний аналіз необхідних інвестицій, дослідження ринкових пропозицій обладнання та сировини, а також оцінку прибутковості проєкту.

Інвестиційні витрати - витрати на придбання устаткування, сировини та матеріалів, відкриття бізнесу та витрат на рекламу, тобто вартість бізнесу (див. табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Інвестиційні витрати

№ п/п	Назва витрат	Сума, грн.
1	Реєстрація бізнеса	1000
2	Обладнання	198000
3	Сировина та матеріали	68827
4	Реклама	30100
5	Доставка обладнання	10400
6	Оренда (за 2 місяці)	24000
Всього:		332327

Співвідношення в інвестиційних витратах власних коштів та сумою гранту складає (див. табл. 2.10)

Таблиця 2.10

Джерела фінансування інвестиційних витрат

№ п/п	Найменування джерела	Сума, грн.	Частка, %
1.	Власні кошти	232327	69,9
2.	Грант	100000	30,1
Всього:		332327	100

За рахунок коштів гранту буде придбано основне обладнання для виробництва дитячих іграшок (див. табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Використання коштів (грант)

Назва витрат	Кіл-ть	Ціна за од., грн.	Загальна сума, грн.
УФ-Принтер PROFIJET NOCAI NC-UV0609PEIII (б\у)	1	100000	100000
Всього витрат	-	-	100000

Кожного місяця для реалізації бізнес-проєкту необхідні поточні витрати (див. табл. 2.12)

Таблиця 2.12

Поточні витрати на місяць

№ п/п	Назва витрат	Сума, грн.
1.	Зарплата+податки	14400
2.	Електроенергія	10000
3.	Єдиний податок	670
4.	Реклама	23900
5.	Сировина та матеріали	68827
6.	Оренда	12000
Всього:		129797

Результативна таблиця фінансових результатів демонструє табл. 2.13

Таблиця 2.13

Таблиця фінансових результатів

№ п/п	Показники	Сума, грн.	
		Місяць	Рік
1.	Виручка від реалізації товару	148750	1785000
2.	Поточні витрати	129797	1557564
3.	Прибуток	18953	227436

Інвестиційні витрати/Чистий прибуток

$$332327/18953 = 17 \text{ місяців}$$

Гроші (гранту) за бізнес-проєктом заповнять бюджет міста у вигляді податків. Відкриття виробництва дитячих іграшок в Павлоград надасть можливість: створити робочі місця + власне працевлаштування; перерахування щомісяця єдиного податку у місцевий бюджет, ЄСВ; мешканцям міста замовляти

якісні безпечні дитячі іграшки.

Підприємницька діяльність у сфері виробництва іграшок для дітей характеризується значним потенціалом прибутковості у довгостроковій перспективі. Ключовими факторами успіху є забезпечення високих стандартів якості продукції, використання природних матеріалів, формування різноманітного та актуального асортименту, а також здійснення інтенсивного просування товарів через онлайн-канали.

У стратегічній перспективі передбачається розширення виробничих площ до 80 м², залучення додатково двох кваліфікованих фахівців, організація онлайн-платформи для реалізації продукції, а також здійснення гуртової та роздрібної торгівлі іграшками в межах усього регіону. Ключовим завданням є формування власної торгової марки, що асоціюватиметься з високоякісними, екологічно чистими іграшками.

РОЗДІЛ 3.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОСУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЄКТІВ

Хоча бізнес-план виступає як елемент стратегічного планування, що забезпечує його деталізацію на поточний період, бізнес-планування та стратегічне планування не є взаємозамінними концепціями. Їх розрізняють такі аспекти:

- бізнес-план фокусується не на всьому спектрі генеральних цілей організації, а на окремій цілі, пов'язаній із започаткуванням або розвитком нового напрямку діяльності;

- стратегічні плани мають перспективний характер, орієнтуючись на довго- або середньострокову перспективу, тоді як бізнес-плани характеризуються чітко визначеними часовими рамками;

- за структурою бізнес-план нагадує проєкт з докладним опрацюванням усіх складових, у той час як стратегічний план може містити лише ключові концептуальні підходи;

- процес розробки стратегічного плану часто спирається на неповну та приблизну інформацію, яка може підлягати корегуванню з часом, тоді як для складання бізнес-плану необхідна більш точна та вичерпна інформація.

В умовах, коли підприємство функціонує у фрагментованій галузі, зокрема в роздрібній торгівлі, розробка бізнес-плану вимагає акцентування на ключових компонентах операційної діяльності. Особливу увагу слід приділити стратегіям придбання товарів, організації збуту, якості обслуговування клієнтів та ефективності роботи відділу продажів.

Процес придбання товарів повинен гарантувати різноманітний асортимент, відповідність стандартам якості, конкурентоспроможні ціни та достатні обсяги закупівель. Важливим є налагодження механізмів обробки претензій, забезпечення оперативної доставки, контроль за рівнем товарних запасів та укладання вигідних договорів постачання.

Паралельно з цим, суттєвого значення набуває розробка фірмового стилю торговельного закладу, підтримка чистоти та порядку, формування позитивної

корпоративної культури та високих стандартів обслуговування, вибір оптимального місця розташування, впровадження гнучкої системи знижок та забезпечення можливостей післяпродажного сервісу.

Для підприємств, що займаються безпосереднім виготовленням продукції, критично важливим є ретельне планування виробничого процесу та ефективний контроль запасів – як виробничих, так і готової продукції. Важливими аспектами є також управління відносинами з підрядниками, оптимізація собівартості продукції та розробка обґрунтованої цінової політики.

Планування має охоплювати стратегії закупівлі сировини та комплектуючих, визначення оптимальних рівнів запасів (мінімальних та максимальних) і обсягів випуску готової продукції. Необхідно детально розробляти планування виробничих процесів, оцінювати та оптимізувати використання виробничих потужностей, визначати оптимальне розміщення обладнання та розробляти ефективні маршрути технологічних процесів, а також оцінювати потребу в трудових ресурсах.

Оскільки виробничі запаси є матеріальною формою вилученого з обороту капіталу, для їх раціонального використання необхідно, з одного боку, прагнути до мінімізації рівня запасів, а з іншого – забезпечувати стабільний та безперебійний виробничий процес. З цієї причини особливу увагу слід приділяти логістичним операціям, включаючи розташування складських приміщень, організацію руху матеріальних потоків та ефективне виконання навантажувально-розвантажувальних робіт.

З метою забезпечення матеріально-технічної бази виробництва, необхідно проаналізувати можливості забезпечення проєкту сировиною, матеріалами, запасними частинами та енергоресурсами. Це потребує:

- детального розрахунку потреби в матеріально-технічних ресурсах;
- формування переліку потенційних постачальників ресурсів;
- визначення періодичності надходження основної сировини та матеріалів (з урахуванням часових інтервалів: щомісячно, сезонно, щоденно) та забезпечення відповідності їхньої якості встановленим вимогам;

- аналізу умов оплати, запропонованих постачальниками (включаючи можливість передоплати або бартерних розрахунків);
- розробки схеми матеріально-технічного забезпечення, яка охоплює транспортування, навантажувально-розвантажувальні роботи та складування;
- оцінки необхідності в енергетичних ресурсах;
- розрахунку потенційної економії матеріально-технічних ресурсів, що може бути досягнута завдяки модернізації виробництва та впровадженню новітніх технологій;
- оцінки можливих ризиків, пов'язаних із забезпеченням ресурсами, та розробки заходів щодо їх мінімізації [10].

Для обґрунтування забезпечення виробництва необхідною матеріально-технічною базою аналізується здатність проєкту бути забезпеченим сировиною, матеріалами, комплектуючими, енергоресурсами та іншими необхідними елементами. З цією метою, передбачається детальне вивчення наступних аспектів:

1. Визначення потреби у матеріально-технічних ресурсах на основі кількісних розрахунків.
2. Формування переліку потенційних постачальників ресурсів, з урахуванням їх надійності та репутації.
3. Аналіз графіку надходження основної сировини та матеріалів (з розбивкою за місяцями, сезонами або з урахуванням щоденної потреби) та перевірка відповідності їх якісних показників встановленим стандартам підприємства.
4. Вивчення умов розрахунків з постачальниками, включаючи можливості передоплати, бартерних угод та інших форм розрахунків.
5. Розробка схеми логістики матеріально-технічного забезпечення, що охоплює транспортування, вантажно-розвантажувальні операції та організацію складського господарства.
6. Оцінка потреби в енергетичних ресурсах для забезпечення безперебійної роботи виробництва.
7. Розрахунок потенційної економії матеріально-технічних ресурсів,

досягнутої завдяки модернізації обладнання та впровадженню інноваційних технологічних процесів.

8. Ідентифікація та оцінка ймовірних ризиків, пов'язаних із процесом ресурсного забезпечення, а також розробка комплексу заходів для їх мінімізації [11].

Для забезпечення успішного функціонування бізнесу у сфері послуг, ключовим є акцентування на низці специфічних аспектів. Серед них: репутація компанії та стратегія її позиціонування на ринку, формування комплексних пропозицій послуг, неухильне дотримання проголошених принципів діяльності, а також персоналізована взаємодія працівників з клієнтами.

Бізнес-план фінансового оздоровлення підприємства розробляється для суб'єкта господарювання, що перебуває у стані неплатоспроможності та потребує фінансової реструктуризації (санації) своєї діяльності. Зазначений бізнес-план дає змогу визначити чіткі заходи щодо відновлення платоспроможності підприємства та забезпечення його ефективного функціонування шляхом залучення державної фінансової підтримки для реалізації санаційних заходів. Типова структура даного бізнес-плану включає такі елементи:

1. Загальна характеристика економічної діяльності.
2. Конспективний план фінансового оздоровлення.
3. Аналіз фінансового стану компанії.
4. Прогрес у відновленні платоспроможності та підтримці ефективності діяльності підприємства.
5. Ринок і конкуренція.
6. Маркетингова діяльність.

Для забезпечення успішної реалізації плану фінансового відновлення, необхідно здійснювати моніторинг процесу його впровадження. Відповідно, план повинен містити наступну інформацію:

1. Детальний опис системи контролю, яка буде застосовуватися організацією для відстеження прогресу виконання заходів, передбачених планом фінансового відновлення.

2. Оцінку потенціалу фінансового відновлення та можливості застосування альтернативних стратегій у випадку, якщо ключові заходи, визначені в плані фінансового відновлення, не будуть виконані.

В умовах функціонування ринкової економіки планування діяльності підприємств залишається важливим інструментом. Планування являє собою процес визначення найбільш раціонального та ефективного способу досягнення поставлених цілей. Необхідність у плануванні виробничої та комерційної діяльності існує для підприємств усіх організаційно-правових форм.

ВИСНОВКИ

Розглядаючи формування бізнес-ідеї розвитку сучасної організації, можна зробити висновки:

1. Розвиток - це перехід від одного стану до іншого, досягнутий у формі зміни. Нові стани характеризуються новими параметрами та їх значеннями, розрізняючи розвиток і зростання. Зростання передбачає лише кількісні збільшення значень параметрів, а не прийняття системою нових значень параметрів. Необхідність розвитку очевидна, але рушійною силою заходів щодо зміни корпоративної системи є внутрішні та зовнішні протиріччя.

2. Народження бізнес-ідеї – процес творчий. Цьому сприяє створення атмосфери творчого пошуку та отримання нових знань про бізнес. Планування лежить в основі творчої діяльності співробітників компанії.

3. Роль бізнес-планування в життєвому циклі розробки бізнес-ідеї не зводиться прямо до обґрунтування сенсу її втілення в життя. Дослідження підприємницької практики показує, що планування все ще залишається незалежним фактором, який генерує нові ідеї для розвитку підприємства.

4. ПП «АРТ СИНТЕЗ-Т» не має єдиної маркетингової служби, витрати на рекламу одноразові та несистематичні. Ця ситуація свідчить про те, що будь-яке збільшення витрат на збут продукції пов'язане зі збільшенням операційних витрат на підтримку торгового персоналу.

5. Визначено, що на вибір закладу вплинули привітність, якість послуг, близькість друкарні до дому та цінова політика. Зважаючи на аналіз цільової аудиторії, можна рекомендувати ПП «АРТ СИНТЕЗ-Т» сконцентруватися на молодіжній аудиторії.

6. Щоб запровадити маркетингову концепцію на підприємстві, необхідно створити відповідну маркетингову службу. Без такого сервісу, який забезпечує дослідження ринку з метою вивчення перспектив попиту, запитів споживачів на продукцію та її характеристик, а також тенденцій розвитку попиту

під впливом різних факторів, сьогодні поліграфічному підприємству «АРТ СИНТЕЗ-Т» важко конкурувати.

7. Каталізатором формування бізнес-ідеї для ПП «АРТ СИНТЕЗ-Т» послужило розуміння того, що її реалізація може докорінно змінити ефективність роботи підприємства, зробивши його матеріально стабільним, креативним та популярним. Запропоновано розробити стартовий проєкт для друкарні, що збільшить його прибуток. Він міститиме додатковий елемент для рекламно-сувенірної продукції в процесі виробництва, а саме друк ароматизованими фарбами.

8. Проведений аналіз показує доцільність реалізації проєкту, оскільки запропоновані заходи призведуть до збільшення прибутку, покращення фінансових показників та іміджу компанії, що свідчить про ефективність обраної стратегії розвитку. Запропонований проєкт має низький рівень ризику та є ефективним.

9. Загальна картина від впровадження певних змін у діяльності ПП «АРТ-Т Синтез» виглядає так: з кожним запропонованим заходом підприємство отримає додатковий прибуток або заощадить додаткові витрати, що в результаті остаточно буде впливати на загальний прибуток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Різник О. М. Загальна модель розвитку URL:
http://www.immsp.kiev.ua/publications/articles/2005/2005_Riznik_01_2009.pdf (дата звернення 12.07.2023) _1
2. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устинко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник. Т.1. Львів: Світ, 2005. 616 с.
3. Сухорукова Т. Г. Економічна стійкість підприємства. *Економіка України*. 2021. № 5. С. 48-52.
4. Райко Д. В. Визначення розвитку маркетингової діяльності промислового підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. Т.1. № 3. С. 109–117.
5. Шнипко О.С. Торговельні війни в умовах глобалізації: значення для України. Інвестиції: практика та досвід, 2011. № 21. С. 4-6. URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_21_3 (дата звернення 13.07.2023).
6. Акофф Р.Л. Стратегічне управління. URL:<https://gtmarket.ru/library/basis/4155> (дата звернення 14.07.2023)
7. Аристотель Стагірит. URL:<http://slovopedia.org.ua/104/53392/1082687> (дата звернення 14.07.2023)
8. Гегель Г.В.Ф. Твори. Комуністична академія при ЦВК СРСР. Ін-т філософії. М.: Державне соціально-економічне видавництво, 1930. Т. 2, 683 с.
9. Раєвська О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія. Х.: «ІНЖЕК», 2006. 496 с.
10. Амосов О. Ю. Розвиток персоналу – засіб забезпечення ефективності діяльності промислового підприємства в умовах кризи. *Економіка розвитку*. 2008. № 4 (48). С. 82–83.
11. Надтока Т. Б. Соціальний розвиток промислового підприємства та механізми його управління // Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем : монографія / Т. Б. Надтока, Г. А.

- Какуніна, О. В. Мартякова та ін. / за заг. ред. О. В. Мартякової. – Донецьк : Вид-во ДонНТУ, 2011. – 744 с. – С. 564–569.
12. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: підручник. К.: ТОВ «Академвидав», 2003. 416 с
 13. Пащенко О. П. Стратегічне управління розвитком підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Сер.: Економічні науки, 2011. № 2, т. 2. С. 99-103.
 14. Побережний Р. О. Основні напрямки розвитку підприємств машинобудування. Вісник національного технічного університету «ХПІ». Харків, 2012. № 13. С. 90–100.
 15. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К. ; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
 16. Беленцов В. Н. Економічний ріст, економічний розвиток або розвиток економіки? Критерії та основні показники. *Економіка промисловості*, 2007. № 3 (38). С. 37–44.
 17. Мочерний С.В. Політекономія: підручник. 2-ге вид. К.: Вікар, 2005. 386с.
 18. Дакус А. В., Сімченко Н. О. Економічний розвиток підприємства: сутність та визначення. URL: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-3.pdf> (дата звернення 15.07.2023)
 19. Федосін С. Г. Основи синергетики. Філософія носіїв. URL: <http://prostokniga.com.ua>
 20. Філіпов Ю.В., Авдєєва Т.Т. Основи розвитку місцевого господарства. URL: <http://prostokniga.com.ua>
 21. Баланович А. М. Взаємозв'язок сучасних ринкових тенденцій із стратегіями розвитку підприємств: зб. тез наук. робіт учасників міжнар. наук.-практ. конф. «Соціально-економічні підсумки 2014 року: реалії та перспективи», Львів, 26 - 27 грудня 2014 р. Львів, 2014. С. 49–51.