

Т. І. Олійник,
к. е. н., доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1224-3790>
Ю. М. Щербakov,
аспірант кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0002-9866-5934>

DOI: 10.32702/2306-6814.2025.5.161

СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

T. Oliynyk,
PhD in Economics, docent, Docent of the Department of Economics,
Entrepreneurship and Enterprise Management Oles Honchar Dnipro National University
Yu. Sherbakov,
Postgraduate student of the Department of Economics,
Entrepreneurship and Enterprise Management, Oles Honchar Dnipro National University

STRATEGY FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT MANAGEMENT OF BUSINESS ENTITIES

У статті досліджено стратегію підвищення ефективності управління стійким розвитком суб'єктів підприємництва, яка повинна відповідати своїй комплексності і спрямованості на досягнення довгострокового успіху, орієнтуючись на сталий прогрес та стійкість у змінному середовищі. Визначено ряд принципів, які не тільки забезпечують ефективність управління, але й визначають шлях до підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації та швидких змін. Встановлено, що об'єктивність управління, системність розвитку та інноваційність, повинні спиратися на фактичні дані без впливу суб'єктивних уподобань керівництва господарюючого суб'єкта. В результаті, стратегія підвищення ефективності управління стійким розвитком суб'єктів підприємництва повинна бути направлена на забезпечення довгострокового економічного та соціального його процвітання, а також здатності адаптуватись до будь-яких викликів що можуть виникнути на шляху такого розвитку.

The article examines the strategy for increasing the efficiency of sustainable development management of business entities, which should be comprehensive, dynamic and focused on ensuring long-term success. Such a strategy is aimed at sustainable progress and sustainability of the enterprise in conditions of constant changes in the economic, social and technological environment. The success of this strategy requires the enterprise not only to be adaptable to changes, but also to be able to predict future trends and actively influence the development of its internal processes.

Management principles, which include objectivity, systematicity and innovation, are the basis for achieving efficiency and competitiveness of the enterprise. Objectivity of management decisions means that they should be based on real facts, reliable data and objective assessments, which excludes the influence of subjective preferences or emotions of the enterprise management. Taking into account all factors of the external and internal environment, in particular macroeconomic trends, market changes, legislative requirements and technological innovations, allows you to make balanced, rational decisions that contribute to the stable development of the enterprise.

In general, the strategy for improving the efficiency of sustainable development management of business entities should be based on scientific research, analysis of market trends, study of consumer needs and constant monitoring of changes in the external environment. In addition, the strategy aims to ensure the social responsibility of the enterprise, in particular in terms of improving working conditions, developing corporate culture and supporting local communities. This not only improves the image of the enterprise, but also creates a favorable atmosphere for attracting and retaining qualified personnel, which is an important factor for successful functioning in the long term. It is important to note that the strategy for improving the efficiency of sustainable development management of business entities should be flexible and adaptive to the constantly changing environment. It should take into account possible challenges and crises that may arise both within the enterprise and in the external environment. This involves regular review and adjustment of the strategy taking into account new circumstances, which allows not only to maintain competitiveness, but also to ensure stable economic and social prosperity of the enterprise in the context of globalization and innovative progress.

Ключові слова: стратегія розвитку, управління, суб'єкт підприємництва, маневрування ресурсами, комплексна результативність.

Key words: development strategy, management, business entity, resource maneuvering, comprehensive performance.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

У сучасних умовах економічної нестабільності, підприємництво виступає важливою складовою соціально-економічної системи, що відіграє центральну роль у стратегічному розвитку, а також у формуванні та укріпленні громадянського суспільства. Підприємницька діяльність є невід'ємною частиною економіки, а сама підприємницька структура забезпечує не тільки виробництво товарів і послуг, але й розвиток інновацій, створення нових робочих місць та формування конкурентоспроможної економіки. Однак у цьому процесі важливою є не тільки соціальна та економічна складова підприємництва, а й активна роль самого суспільства як організатора та контролера підприємницької діяльності.

Організація підприємницької діяльності вимагає ефективного використання ресурсів на всіх етапах. Ключовим елементом у цій системі є комплексна оцінка соціальної та економічної ефективності підприємницької діяльності. Оцінка фінансових результатів діяльності, використання ресурсів, рівень інвестиційної привабливості та здатність колективу до іннова-

ційної діяльності допомагають визначити сильні та слабкі сторони підприємства. Це дає змогу оперативно коригувати стратегію розвитку підприємства та запобігати виникненню кризових ситуацій. В даному випадку окреслення напрямів стратегії визначається як система управлінського впливу, спрямованого на досягнення цілей та ефективне функціонування підприємства, як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми сталого розвитку суб'єктів господарювання є темою численних теоретичних та прикладних досліджень. Значну роль у науковому осмисленні питання сталого розвитку відіграли як зарубіжні, так і вітчизняні вчені-економісти, серед яких необхідно виділити праці Р. Акоффа, П. Друкера, Ф. Котлера, А. Томпсона, О. Василенка, В. Гросула, О. Захарченка, Л. Мельника, І. Тарасенка та багато інших.

Вчені досліджували розвиток підприємств через багаторівневу систему управління, що забезпечує взаємозв'язок між напрямками діяльності, ресурсами та відповідальністю, сприяючи ефективному використанню потенціалу та реалізації відтворювальних

процесів. В цілому науковцями було здійснено значний внесок у розвиток методології управління сталим розвитком, що визначав його як баланс між стабільністю підприємства та його потенціалом для зростання.

Проте на сьогодні питання стратегії управління сталим розвитком суб'єкта господарювання в умовах сучасної економіки, стає досить гостро для підприємництва як невід'ємної частини його діяльності, яка потребує комплексного підходу, і включає аналітичне прогнозування майбутнього, вивчення можливих сценаріїв розвитку та вибір оптимального напрямку його вирішення. А глибокий аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта підприємництва, чітко визначає місію з формулювання та розробки гнучких конкурентних стратегій як спосіб його адаптації до мінливих умов ринку і сталого зростання.

МЕТА СТАТТІ

Формулювання цілей статті полягають у теоретико-практичній розробці реалізації управлінської складової стратегії розвитку суб'єктів підприємництва, що визначає цільові індикатори критичних проблем та ресурсні аспекти її вирішення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У контексті турбулентних економічних умов, підприємці повинні застосовувати превентивні механізми адаптації до змінних зовнішніх та внутрішніх факторів. Кожна підприємницька структура повинна вибирати конкретні методи адаптації, які відповідають специфіці ринку, на якому вона функціонує, а також її внутрішнім можливостям і ризикам. Одним з найбільш важливих інструментів адаптації є попередження кризових ситуацій шляхом стратегічного управління ризиками та оптимізації фінансових потоків.

На думку дослідників, до основних превентивних способів нейтралізації кризової ситуації відносять [1-3]:

- скорочення інвестицій у високоризикові напрямки бізнесу;
- страхування від можливих кризових факторів;
- підвищення платоспроможності через реалізацію невикористовуваних активів;
- скорочення дебіторської заборгованості за рахунок покращення розрахункової дисципліни.

Як способи нейтралізації кризової ситуації за рахунок внутрішніх факторів, авторами запропоновано використання прогновної оцінки швидкості та обсягу ресурсних вкладень підприємницькими структурами [4, 5]:

- оптимізація грошових потоків, забезпечення чистих грошових надходжень;
- реструктуризація фінансових зобов'язань, перехід до довгострокових активів;
- зниження поточних витрат та залежності від зовнішнього капіталу.

Попри застосування цих заходів, підприємства можуть стикаються з проблемами, зокрема такими як зниження обсягів продажу, наявність проблем із постачанням чи падіння рентабельності. Перехід від нормально-го фінансового стану до кризового часто супровод-

жується зниженням платоспроможності через недосконалі стратегії управління підприємством.

Зважаючи на це, перегляд стратегії розвитку підприємства є необхідним кроком для подолання кризових ситуацій. Стратегія має включати в себе перегляд бізнес-моделі, управлінських процесів та кадрової політики для збереження конкурентоспроможності.

Внаслідок невідповідності превентивних механізмів у підприємницьких структурах можуть виникати такі проблеми:

- збільшення матеріально-виробничих запасів при зниженні темпів обсягу продажів;
- прискорення оборотності поточних зобов'язань;
- поява проблем з постачанням та зниженням якості готової продукції;
- падіння ділової активності суб'єкта господарювання;
- зниження рентабельності та обсягів фінансових результатів;
- скорочення власних джерел та резервів розвитку.

Характерною ознакою переходу підприємницьких структур із нормального фінансового стану в кризовий, є зниження рівня платоспроможності, спричинене неправильно обраною стратегією підприємства у існуючій ринкової ситуації.

Стратегія, яка не призводить до бажаних результатів, повинна бути переглянута шляхом зміни планів розвитку. Тому для адаптації ведення підприємницької діяльності у кризових умовах та збереження суб'єктами підприємництва конкурентоспроможності на ринку, необхідно вносити організаційні зміни. Перегляд стратегії розвитку має допомогти суб'єктам підприємництва сфокусувати увагу на засобах та методах адаптації в умовах нестабільного середовища.

Загалом кризова ситуація у економічній науці розглядається як наслідок неправильно обраної стратегії чи її слабкої реалізації [6]. Одним з найбільш зручних та апробованих способів оцінки стратегічного стану підприємницьких структур є SWOT-аналіз, що використовується для визначення слабких і сильних сторін підприємницької діяльності. Сильними сторонами підприємницьких структур можуть бути набуті навички, досвід, ресурси, технології та ін., слабкими — відсутність тих важливих якостей, що мають конкуренти. Останні, із стратегічної позиції, можуть складати концептуальну основу стратегії суб'єкта підприємництва. Перегляд стратегії також має бути спрямований на виявлення та усунення недоліків ведення підприємницької діяльності, що зумовили виникненню кризових ситуацій.

В умовах кризових ситуацій важливою частиною стратегії є застосування маневрування ресурсами для забезпечення стабільності підприємства. Це стосується як матеріально-виробничих запасів, так і фінансових та трудових ресурсів. Підвищення ефективності підприємницької діяльності передбачає не лише внутрішні оптимізації, а й активне застосування новітніх інформаційних технологій для удосконалення процесів управління та прийняття рішень.

Адаптація підприємства до змінних умов ринку вимагає застосування комплексного підходу, який охоплює стратегічні напрямки, спрямовані на досягнення стабіль-

Таблиця 1. Комплексний підхід до визначення стратегічних напрямів підприємства

Напрями стратегії	Завдання та результат стратегії
Стратегії щодо ринку збуту	
Розширення каналів збуту	продаж через дистриб'юторів та партнерів, використання сучасних технологій – онлайн-торгівля, e-commerce платформи, цифрові маркетингові стратегії
Вихід на нові ринки	пошук можливості для географічної експансії, а також для проникнення в нові сегменти ринку, використовуючи цільові маркетингові стратегії
Диференціація продукції	розробка інноваційних продуктів або удосконалення існуючих для задоволення специфічних потреб нових споживачів та підвищення конкурентоспроможності
Фокус на лояльності клієнтів	розробка програм лояльності, поліпшення взаємодії з клієнтами – дозволяє зберігати сталий попит на продукцію та збільшувати продажі
Стратегії організації діяльності	
Оптимізація виробничих процесів	автоматизація, модернізація обладнання та технологій для зниження витрат часу і ресурсів на кожну одиницю продукції
Вдосконалення логістики	забезпечення своєчасних поставок, зменшення витрат на транспортування та складування, покращення управління запасами – дозволяє знизити операційні витрати
Контроль якості	впровадження систем якості – гарантують високий рівень продукції, задовольняє вимоги споживачів і дозволяють зменшити дефекти та відходи, знижуючи тим самим витрати на повернення товарів та повторні виробничі процеси
Ефективне використання ресурсів	мінімізація втрат в енергоспоживанні, водозабезпеченні, сировині та інших виробничих ресурсах – зумовлює використання більш ефективних технологій та зниження екологічного впливу виробництва
Стратегії управління фінансовими ресурсами	
Покращення фінансової структури	оптимізація джерел фінансування – скорочення залежності від позикових коштів і пошук нових шляхів для залучення капіталу
Управління витратами та доходами	аналіз фінансових потоків, оптимізація структури витрат, контроль над дебіторською заборгованістю та управління грошовими потоками – забезпечує стійкість та фінансову незалежність
Інвестування в розвиток	залучення інвестицій на вигідних умовах для капіталовкладень – надає розвитку нових продуктів або послуг, підвищує технічний потенціал та забезпечує інноваційні розробки
Фінансова звітність та прогнозування	використання фінансових моделей для прогнозування, аналітики та бюджетування – дозволяє знижувати ризики та покращувати фінансові результати
Стратегії управління персоналом	
Підвищення кваліфікації працівників	регулярні тренінги, курси підвищення кваліфікації, впровадження програм розвитку лідерів – сприятиме поліпшенню компетенцій та мотивації персоналу
Мотивація працівників	створення ефективних систем мотивації – передбачають як матеріальні, так і нематеріальні стимули
Залучення талантів та лояльність	підбір, адаптація та утримання ключових працівників – створення комфортних умов для роботи та розвитку співробітників
Розвиток лояльності персоналу	забезпечення позитивного психологічного клімату, зниження рівня стресу та вигорання, організація відпочинку та корпоративних заходів – підвищує командний дух та зберігає високу продуктивність

ності та росту в умовах невизначеності. Кожен із напрямків має свої специфічні завдання та інструменти для реалізації, що дозволяє суб'єкту підприємництва не тільки пристосуватися до поточних умов, а й активно використовувати нові можливості для розвитку (Табл. 1).

Загалом для ефективної адаптації підприємства до змінних умов, необхідно синхронізувати ці стратегії, щоб усі аспекти діяльності підприємства — від фінансів до персоналу і ринку збуту — працювали в єдиному напрямку для забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності.

Вжиття заходів щодо забезпечення стратегії розвитку підприємства, можна вважати успішно проведеними при виконанні наступних умов:

- 1) відбулося зниження рівня кредиторської заборгованості, а непогашена була реструктурована;
- 2) збільшився обсяг грошових надходжень;

- 3) підвищився рівень капіталізації підприємства;
- 4) реалізовані та ліквідовані збиткові активи підприємства, або проведено їх реструктуризацію;
- 5) проведено заходи щодо вдосконалення систем управління, застосування систем контролінгу;
- 6) оптимізовано кадрову структуру підприємства.

Для суб'єктів підприємництва особливо важливим питанням залишається визначення його здатності до подальшого розвитку, що залежить від управління та організації внутрішньогосподарських процесів та від формування сталого попиту на реалізацію продукції.

У свою чергу формування сталого попиту реалізованої продукції передбачає визначення потреб потенційних покупців, проведення моніторингу ситуації на ринку, проведення оцінки якості обслуговування покупців, проведення різноманітних акцій на реалізацію продукції та послуги, розширення сегментів та ринків

Таблиця 2. Маневрування ресурсами підприємства

Об'єкт маневрування	Завдання та результат маневрування
Маневрування матеріально-виробничими запасами	
Оптимізація запасів	передбачає збереження достатнього рівня запасів для забезпечення виробничого процесу без надмірних витрат на їх утримання
Управління запасами за принципом «точно вчасно» (just in time, JIT)	зменшення обсягів запасів внаслідок зниження витрат на складування та управління ними – вимагає високої точності в управлінні постачаннями та розрахунках попиту
Стратегії страхових запасів	страхові (резервні) запаси забезпечують неперервність виробництва та зниження ризику нестачі матеріалів – дозволяє підприємству мати додаткові ресурси в разі раптових змін на ринку або у постачальників
Маневрування готовою продукцією	
Аналіз ринкового попиту	регулярне прогнозування попиту на продукцію – дозволяє ефективно управляти обсягами готової продукції та адаптувати виробництво до змін на ринку
Управління товарами на складі	ефективна логістика і управління запасами – уникнення затоварення складів та зменшення витрат на зберігання
Управління цінами та акціями	дозволяє підприємству коригувати ціни в залежності від ринкової ситуації, в тому числі через знижки, акції або інші методи стимулювання попиту
Маневрування фінансовими ресурсами	
Покращення грошових потоків	управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, оптимізація розрахунків з постачальниками та покупцями – зберігає необхідний рівень ліквідності підприємства
Інвестиції у нові проекти	інвестування у нові продукти, дослідження та розробки або розширення виробничих потужностей – забезпечує гнучкість в реагуванні на нові можливості або зміни попиту на продукцію підприємства
Фінансове резервування	створення резервних фондів – дозволить підприємству здійснювати оперативні витрати навіть у випадку тимчасових фінансових труднощів або невизначеності на ринку товарів та послуг
Маневрування трудовими ресурсами	
Гнучке управління персоналом	адаптація чисельності та кваліфікації працівників до змінних потреб виробництва або ринку. Включає в себе застосування тимчасових працівників, аутсорсинг або залучення фрілансерів
Підвищення кваліфікації та навчання	постійне навчання працівників – швидка адаптація до нових технологій або змін у процесах, що допомагає підтримувати високий рівень продуктивності та інноваційності
Мотивація та залучення талантів	створення умов для залучення та утримання кваліфікованих кадрів через ефективні системи мотивації, гнучкий графік роботи або поліпшення умов праці
Маневрування виробничими резервами	
Використання резервних потужностей	наявність додаткових виробничих потужностей або гнучкість в існуючих лініях – швидке збільшення обсягів виробництва за потреби
Резервування технічних і технологічних можливостей	створення технічних резервів у вигляді додаткових машин, обладнання або технологій – використовується у випадку поломки основного обладнання або для збільшення виробництва у періоди підвищеного попиту на продукт підприємства
Маневрування у сфері інновацій	
Інвестування в НДДКР	маневрування своїми інвестиціями в науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи – швидке адаптування виготовленого продукту до нових умов чи технологічних змін
Інновації в процесах і продуктах	постійний моніторинг нових технологій, підвищення ефективності виробництва та розробка нових продуктів – дозволяє підприємству залишатися конкурентоспроможними навіть у періоди змін на товарному ринку

збуту товару, у тому числі просування на ринок нових їх видів, забезпечення високих показників рентабельності підприємницької діяльності, вдосконалення маркетингової стратегії з урахуванням ринкових умов що склалися, застосування технологій активних продажів з метою стимулювання попиту на товари та послуги.

Окрім цього, підприємницькі структури повинні вдаватися до способів резервування ресурсів. Даний процес у економічній літературі називають маневруванням, де основними способами маневрування можуть становити як господарські засоби — матеріально-виробничі запаси, готова продукція, фінансові ресурси, так і трудові ресурси та виробничі резерви [7, 8].

Маневрування ресурсами є важливим інструментом адаптації підприємства до змінюваних економічних умов

і одним із елементів стратегії його сталого розвитку. Цей процес передбачає гнучке управління ресурсами з метою забезпечення ефективності, оптимізації витрат та швидкої реакції на зміни у зовнішньому середовищі. Маневрування дозволяє підприємствам зберігати стабільність та конкурентоспроможність, а також зменшувати ризики у разі непередбачених змін у ринкових умовах, попиті на продукцію чи зміні витрат.

Загалом маневрування ресурсами можна поділити на кілька основних категорій, кожна з яких має свої специфічні інструменти та методи управління підприємством (Табл. 2).

Таким чином маневрування є багатофакторним процесом, який охоплює різні ресурси підприємства і сприяє його гнучкості в умовах змінного ринкового середови-

ща. Завдяки правильному управлінню запасами, фінансами, персоналом та інноваціями, підприємства можуть не тільки зберігати стабільність, але й використовувати зміни як можливості для свого розвитку та розширення.

Підвищення ефективності управління підприємницькими структурами, передбачає проведення реформ у напрямі їх розвитку, забезпечуючи високі темпи зростання фінансових показників, конкурентоспроможності продукції, завоювання нових позицій на ринку, оптимізуючи організаційну структуру та диверсифікуючи підприємницьку діяльність [9, 10].

Проте на сьогодні для суб'єктів підприємництва які перебувають у важкому фінансовому стані, вихід з нього передбачає проведення реструктуризації самого підприємства, тобто проведення структурних організаційних реформ систем управління зі збереження економічного потенціалу. Це пов'язано з тим, що в умовах ринку змінюється попит і пропозиція на товари та послуги, що призводить до змін у структурі активів підприємства. А жорстка конкуренція на ринку приводить до деформації структури його пасивів з переважною часткою кредиторської заборгованості та позикових коштів, що зумовлює втрату основної частини власного капіталу.

Дана ситуація передбачає перегляд стратегії та цілей підприємства щодо підвищення ліквідності, де необхідним є скорочення частки повільно та важко реалізованих активів, зростання оборотності оборотних активів і збільшення їх частки, росту фінансової незалежності підприємства за рахунок погашення фінансових зобов'язань за кредитами та позиками. Для підвищення конкурентоспроможності підприємницької діяльності, як важливий елемент стратегії розвитку, необхідним є проведення моніторингу стану кон'юнктури ринку та оперативного реагування на його зміни, проведення заходів щодо збереження позицій над ринком і оптимізації основних бізнес-процесів.

Підвищення ефективності управління підприємницької діяльності може передбачати як локальні внутрішні зміни, так і проведення комплексних заходів, до яких слід віднести:

1. Застосування підприємницького досвіду та ефект масштабу. Організація процесу створення інноваційних продуктів та послуг дозволяє закріпити емпіричні навички та досвід. Створення сприятливого клімату для активізації творчих здібностей персоналу до підприємництва, дозволяє отримати нові знання, вміння та навички у підвищенні соціальної ефективності суб'єкта підприємництва.

Ефект масштабу — один із важливих факторів розвитку підприємницької діяльності. Для отримання економічного результату від ефекту масштабу, необхідно проведення комплексу заходів щодо збільшення обсягів збуту, зниження цін на товари та послуги з метою захоплення додаткової ринкової частки.

2. Оптимізація використання економічних ресурсів — передбачає підвищення ефективності використання необоротних активів, включаючи своєчасне проведення капітального ремонту, оптимізація використання виробничої потужності обладнан-

ня, раціонального планування основних фондів, скорочення втрат простою обладнання. Крім того необхідні заходи з підвищення ефективності використання оборотних активів, включаючи підвищення їх ліквідності шляхом зниження рівня довгострокової та простроченої дебіторської заборгованості, скорочення матеріальних витрат готової продукції, удосконалення логістичної системи відправлення готової продукції. А також підвищення ефективності використання трудових ресурсів, шляхом підвищення кваліфікації працівників, продуктивності праці, зниження простоїв, покращень умов та безпеки праці.

3. Застосування сучасних інформаційних технологій збирання, обробки та аналізу використовуваної інформації, систем електронного документообігу, інтернет-продажів та ін.

Практика ведення підприємницької діяльності за кордоном та досвід вітчизняних підприємницьких структур підтверджують, що застосування методів стратегічного та тактичного управління підприємницькою діяльністю, дозволяє підвищити гнучкість суб'єктів підприємництва та їх своєчасну реакцію на зовнішню і внутрішню ситуацію, зміщуючи акцент з аналізу лише фінансових результатів до перспектив розвитку підприємницької діяльності.

Спираючись на проведені дослідження, однієї з найскладніших проблем для суб'єктів підприємництва є розробка стратегії розвитку підприємницької діяльності на ринках збуту. Тут основний акцент має бути спрямований на застосування та розвиток технології продажів, розширення лінійки продукції та підвищення якості обслуговування. Саме такий підхід має передбачати використання ефективних способів продажу товарів та їх реалізації на старих ринках, залучення незначних обсягів інвестицій для продажу товару на нових ринках і реалізацію амбітних проєктів просування нового товару на освоєні ринки. Першочергово дана стратегія повинна спиратися на ведення та організацію підприємницької діяльності, і має торкатися припинення операцій з нерентабельних видів діяльності які не покривають постійні витрати. Також сюди слід віднести і аналіз якості обслуговування покупців та її підвищення.

Немаловажного значення має і побудова стратегії ефективного використання фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва, що ставить перед собою завдання раціонального використання найбільш ліквідних активів для підтримки підприємницької діяльності та її стійкості у довгостроковій перспективі. При цьому залучення додаткових фінансових ресурсів повинно сприяти максимізації прибутку, підвищенню капіталізації самого підприємства, інвестиційної його привабливості та ділової активності.

Підвищення ефективності управління підприємницькою діяльністю також передбачає професійне зростання його співробітників, як необхідна умова у забезпеченні сталого розвитку підприємства. В даному разі питання управління персоналом підприємством повинні ґрунтуватись на головних принципах та пріоритетах кадрової політики, а саме: структури, штату, кадрових переміщень, мотивації співробіт-

ників, підвищення кваліфікації та перепідготовки персоналу щодо відповідності цілям підприємства. Професійне зростання персоналу, підвищення його кваліфікації та створення умов для розвитку творчих здібностей, повинно бути пріоритетом для підприємств. Тому сама стратегія системи управління підприємством має бути адаптована до поточних економічних реалій, що включають скорочення витрат, диверсифікацію виробництва та впровадження нових технологій.

Таким чином, стратегічні напрями підвищення ефективності управління стійким розвитком суб'єктів підприємництва повинні відпрацювати відповідну політику як категорію суспільних відносин за сукупністю методів, інструментів та важелів з її побудови, що необхідні в ході досягнення цілей підприємства, узгоджуючи з апріорно прийнятими принципами поведінки самого суб'єкта у системі відносин. З точки зору факторів, які детермінують, політика залежить від мети системи та стратегії її досягнення, а також концептуальних принципів що відповідають викликам та умовам зовнішнього середовища. Впровадження такої політики є системою методів, інструментів та важелів, що використовуються в ході досягнення цілей соціально-економічного розвитку підприємства відповідно до концептуальних принципів державного регулювання економіки в системі "держава-підприємництво-суспільство".

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Стратегія підвищення ефективності управління стійким розвитком суб'єктів підприємництва повинна мати довгостроковий стійкий прогресивний розвиток, і має відповідати ряду принципів — деяких стійких вимог, що забезпечують ефективність функціонування підприємництва даної структури. До основних принципів такого роду необхідно віднести об'єктивність управління підприємницькою структурою, системність розвитку, наукову обґрунтованість та інноваційність. Дотримання цих принципів забезпечує не лише короткострокову ефективність, але й довгострокову стабільність та здатність адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, що є основою для сталого прогресивного розвитку підприємства.

Література:

1. Олійник Т., Коноплянко Д. Методичні аспекти оцінки формування стратегічного розвитку підприємств в умовах кризи. *Економіка та суспільство*. 2023. № 53. С. 109—117.
2. Набієв А.М. Комплексна оцінка сталості підприємства. *Вісник Запорізького національного університету*. 2015. № 3. С. 137—143.
3. Єпіфанова І.Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2017. № 2. С. 99—103.
4. Лепейко Т.І. Прогнозування сучасних ринкових тенденцій у контексті обґрунтування стратегії розвитку підприємства. *Вісник Економіка розвитку*. 2017. № 4. С. 49—59.

5. Хвостіна І.М. Механізм управління розвитком підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 1. С. 30—33.

6. Ткачук М.П. Управління змінами в контексті забезпечення сталого розвитку підприємства. *Вісник Одеського національного університету*. 2019. № 6. С. 75—84.

7. Пакулін С. Управління сталим розвитком сучасного підприємства. *Траєкторія науки*. 2016. № 8. С. 200—217.

8. Шматько Н.М. Закономірності процесу здійснення організаційних змін у структурі управління підприємством. *Вісник економічної науки України*. 2020. № 2. С. 58—62.

9. Мірошніченко О.В. Ресурсозбереження серед принципів забезпечення стійкого розвитку підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2014. № 2. С. 56—61.

10. Андрушків Б., Мельник Л., Погайдак О. Інноваційні засоби формування концепції оцінювання сталого розвитку у системі "підприємство — галузь — регіон — держава" (європейський аспект). *Український журнал прикладної економіки*. 2016. № 2. С. 6—17.

References:

1. Oliynyk, T. and Konoplyanko, D. (2023), "Methodological aspects of assessing the formation of strategic development of enterprises in times of crisis", *Ekonomika ta suspil'stvo*, vol. 53, pp. 109—117.
 2. Nabiyeu, A.M. (2015), "Comprehensive assessment of enterprise sustainability", *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu*, vol. 3, pp. 137—143.
 3. Epifanova, I.Yu. (2017), "Formation of an enterprise development strategy in modern conditions", *Visnyk ONU imeni I. I. Mechnykova*, vol. 3, pp. 99—103.
 4. Lepeyko, T.I. (2017), "Forecasting current market trends in the context of justifying the enterprise development strategy", *Visnyk Ekonomika rozvytku*, vol. 4, pp. 49—59.
 5. Khvostina, I.M. (2015), "Enterprise development management mechanism", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 1, pp. 30—33.
 6. Tkachuk, M.P. (2019), "Change management in the context of ensuring sustainable development of the enterprise", *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu*, vol. 6, pp. 75—84.
 7. Pakulin, S. (2016), "Managing the sustainable development of a modern enterprise", *Traiektoriia nauky*, vol. 8, pp. 200—217.
 8. Shmatko, N.M. (2020), "Regularities of the process of implementing organizational changes in the structure of enterprise management", *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, vol. 2, pp. 58—62.
 9. Miroshnychenko, O.V. (2014), "Resource conservation among the principles of ensuring sustainable development of the enterprise. Economy: realities of the time", *Ekonomika: realii chasu*, vol. 2, pp. 56—61.
 10. Andrushkiv, B. Melnyk, L. and Pohaydak, O. (2016), "Innovative means of forming the concept of assessing sustainable development in the system "enterprise — industry — region — state" (European aspect)", *Ukrain's'kyj zhurnal prykladnoi ekonomiky*, vol. 2, pp. 6—17.
- Стаття надійшла до редакції 13.02.2025 р.*