

ПРОСКУРОВИЧ Оксана
Хмельницький національний університет
<https://orcid.org/0000-0002-2430-8910>
e-mail: proskurovycho@khmnu.edu.ua

АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ВИРОБНИЧО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті розглянуто методичні підходи до аналізу виробничо-збутової діяльності суб'єкта підприємництва як єдиної інтегрованої системи. Автором визначено провідні напрямки аналізу, що дозволяють оцінити взаємозв'язок між обсягами виробництва та реалізації продукції. Проаналізовано динаміку виробленої та реалізованої продукції швейного підприємства, її структури за асортиментом. Особливу увагу приділено аналізу результатів виробничо-збутової діяльності суб'єкта господарювання за умов цифровізації, воєнного стану, дефіциту кадрів та нестачі енергоресурсів. Доведено, що аналіз результатів у таких умовах потребує нових підходів, оскільки класичні показники не враховують ризики зупинки виробництва через тривоги або перебої з енергопостачанням. На основі проведеного аналізу результатів виробничо-збутової діяльності швейного підприємства запропоновано заходи щодо їх покращення: застосування ковзного планування обсягів збутової діяльності, проведення аудиту енергетичної та логістичної автономії підприємства, диверсифікація каналів збуту та оптимізація асортиментної матриці за методом ABC-XYZ аналізу, цифрова інтеграція з постачальниками для впровадження спільних систем моніторингу запасів для уникнення дефіциту сировини у критичні моменти.

Ключові слова: економічний аналіз, цифровізація, результат виробничо-збутової діяльності, обсяг товарної продукції, реалізована продукція, структура асортименту.

PROSKUROVYCH Oksana
Khmelnytskyi National University

ANALYSIS OF THE RESULTS OF PRODUCTION AND SALES ACTIVITIES OF A BUSINESS ENTITY

The article considers methodological approaches to the analysis of the production and sales activities of an entrepreneurial entity as a single integrated system. The author identifies the leading areas of analysis that allow assessing the relationship between the volumes of production and sales of products. The dynamics of the manufactured and sold products of a sewing enterprise and its structure by assortment are analyzed.

In the process of analyzing the results of the production and sales activities of an entrepreneurial entity, a dynamic analysis of the volumes of marketable and sold products is carried out over a number of years. Structural analysis provides an assessment of the change in the specific weight of individual types of products in the total volume of manufactured and sold products. Using factor analysis, it is possible to determine the impact of price, cost and volumes on the overall result of production and sales activities.

Special attention is paid to the analysis of the results of the production and sales activities of an entrepreneurial entity under the conditions of digitalization, martial law, personnel shortage and lack of energy resources. It is proven that the analysis of results in such conditions requires new approaches, since classical indicators do not take into account the risks of stopping production due to alarms or power supply interruptions. Based on the analysis of the results of the production and sales activities of the garment enterprise, measures were proposed to improve them: the use of sliding planning of sales volumes, an audit of the energy and logistics autonomy of the enterprise, diversification of sales channels and optimization of the assortment matrix using the ABC-XYZ analysis method, digital integration with suppliers to implement joint inventory monitoring systems to avoid raw material shortages at critical moments.

Keywords: economic analysis, digitalization, result of production and sales activities, volume of commercial products, products sold, assortment structure.

Стаття надійшла до редакції / Received 30.04.2026
Прийнята до друку / Accepted 18.06.2026
Опубліковано / Published 27.08.2026



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC-BY 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

© ПРОСКУРОВИЧ Оксана

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

У сучасному бізнес-середовищі успіх суб'єкта підприємництва залежить не лише від здатності виготовити продукт, а й від ефективності його збуту. Виробничо-збутова діяльність є фундаментом економічної стійкості, оскільки саме на етапі реалізації відбувається перетворення товарної форми вартості на грошову. Неузгодженість між виробничими потужностями та запитами ринку призводить до затоварення складів або, навпаки, до втраченої вигоди через дефіцит. За цих умов діяльності швейних підприємств є стратегічно важливою у забезпеченні життєдіяльності країни та обороноздатності держави. В умовах воєнного стану швейна галузь зазнала кардинальних трансформацій: від зміни асортименту (перехід на пошиття військового спорядження та спецодягу) до релокації потужностей у безпечніші регіони. Тому,

комплексний аналіз результатів виробничо-збутової діяльності швейних підприємств є критично важливим для стратегічного управління.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Аналіз виробничо-збутової діяльності суб'єктів підприємництва є предметом досліджень багатьох науковців. Аналіз публікацій [1-4] показує, що вітчизняними науковцями застосовуються різноманітні методи оцінки результату виробничо-збутової діяльності. Переважно вони застосовують традиційний підхід до оцінки обсягів виготовленої та реалізованої продукції у певних галузях. Зокрема, І.М. Спільник акцентує увагу на стратегічному підході до управління збутовою діяльністю, в основі якого методи прогнозування обсягів продажу і адаптації збутової політики до ринкових умов [1]. Група авторів на чолі з Т.П. Загородня здійснили діагностування та побудували декілька економетричних та трендову моделі зміни результату виробничої діяльності швейної фабрики [2]. Н. Карвацька розглядає ефективність виробничо-збутової діяльності сільськогосподарських підприємств з урахуванням таких факторів, як: раціональне використання земельних ресурсів, управління персоналом, належне управління технологічними процесами, управління фінансами та належна організація збуту на підприємстві [3]. У роботі [4] проведено аналіз діяльності швейного підприємства та побудована модель оцінювання ефективності збутової політики, яка враховує маркетингову активність, логістичні витрати і конкурентне середовище.

ВИДІЛЕННЯ НЕВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ СТАТТЯ

Водночас, за умов динамічного розвитку бізнес-середовища, загострення кризових явищ, пов'язаних з воєнним станом, деформацією логістичних процесів, енергетичною нестабільністю та нестачею кадрів аналізу результату виробничої діяльності швейного підприємства приділено недостатньо уваги. Тому ці питання потребують додаткового дослідження щодо системного підходу до аналізу виробничо-збутової діяльності швейного підприємства в умовах екстремальної невизначеності.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є комплексна оцінка результатів виробничо-збутової діяльності швейного підприємства для виявлення резервів зростання обсягів реалізації, оптимізації використання матеріальних ресурсів (тканин та фурнітури) та адаптації асортиментної політики до вимог ринку (цивільного або військового) в умовах цифрової трансформації та безпекових викликів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Аналіз виробничо-збутової діяльності будь-якого суб'єкта підприємництва починається з оцінки виконання виробничої програми та плану збуту. Традиційно, основними об'єктами аналізу при цьому виступають обсяг валової, товарної та реалізованої продукції. В процесі аналізу виробничо-збутової діяльності варто оцінити відповідність між темпами коливання обсягів реалізованої і виробленої продукції за відповідний період часу. Чим ближче значення коефіцієнта реалізації до одиниці, тим стійкішою є виробничо-збутова діяльність. Невідповідність у зазначених темпах зміни вказує певні проблеми у діяльності структурних підрозділів господарюючого суб'єкта. Зокрема, перевищення темпів зростання обсягів валової продукції над темпами зростання товарної продукції свідчить про значні залишки незавершеного виробництва, за швидшого зростання обсягів виготовленої продукції ніж темпи зростання реалізованої продукції відбувається суттєве накопичення залишків нереалізованої продукції на складах, що призводить до сповільнення оборотності оборотних активів суб'єкта підприємництва. Позитивною вважається ситуація щодо зростання темпів росту реалізованої продукції над темпами зростання обсягів товарної продукції на підприємстві.

Процес аналізу результатів виробничо-збутової діяльності рекомендується проводити у чотири етапи (таблиця 1) [4].

Таблиця 1

Етапи аналізу результатів виробничо-збутової діяльності

Етап	Зміст робіт	Очікуваний результат
1. Динамічний аналіз	Порівняння обсягів виробництва та збуту з попередніми періодами	Виявлення темпів росту/приросту
2. Структурний аналіз	Оцінка зміни питомої ваги окремих видів продукції в загальному обсязі	Визначення найбільш прибуткових видів продукції (робіт, послуг)
3. Факторний аналіз	Вивчення впливу ціни, собівартості та обсягів на загальний результат	Оцінка впливу внутрішніх та зовнішніх чинників
4. Аналіз запасів	Оцінка залишків нереалізованої продукції на складах	Оптимізація складської логістики

Проведемо аналіз результатів виробничо-збутової діяльності на прикладі швейного підприємства - ПрАТ «ГОРИНЬ», яке займається пошиттям одягу спеціального призначення [5]. Аналіз його обсягів товарної та реалізованої продукції розпочнемо із загальної тенденції зміни цих показників (рисунок 1) [5].

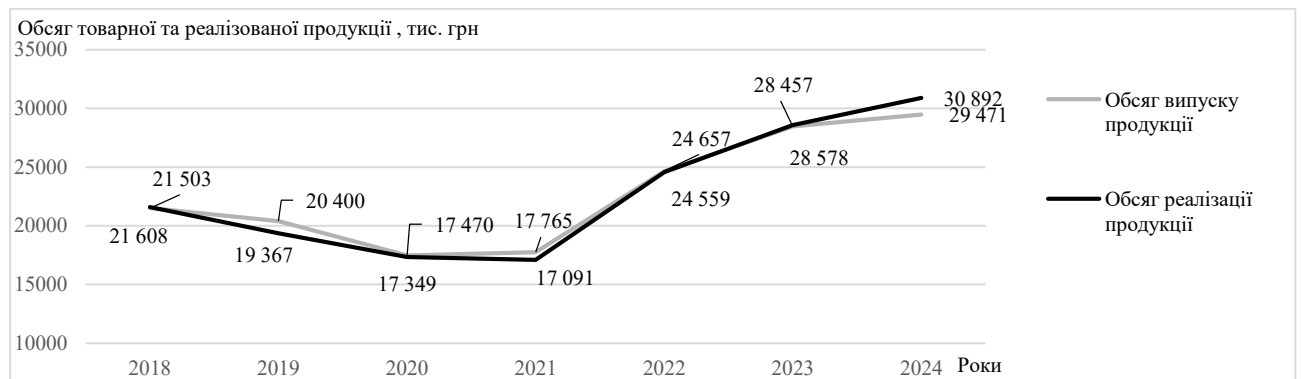


Рис. 1. Динаміка обсягів товарної та реалізованої продукції з 2018 р. по 2024 р.

Як видно з рисунка 1, динаміка зміни обсягів товарної та реалізованої продукції досить схожа. У щорічному вираженні відбувається коливання цих показників. Зокрема, найбільше зростання, у вартісному вимірі, відбулося з 2021 р. по 2022 р. на 6892 тис. грн або на 38,8 % та на 15,41 % або на 3800 тис. грн у 2023 р. щодо попереднього року. У звітному році зростання становило 1014 тис. грн, що на 3,56 % більше ніж у попередньому році. Проблемним у роботі акціонерного товариства був період з 2018 р. по 2020 р., коли відбулося скорочення обсягів товарної продукції на 5,13 % та на 14,36 % відповідно за одночасного зниження обсягів реалізації на 10 %. За останніх сім років обсяг товарної продукції збільшився на 7968 тис. грн або на 37 % та обсяг реалізованої продукції – на 9284 тис. грн або 43 %. Отже, за досліджуваний період, темпи приросту обсягів товарної та реалізованої продукції мали однакову тенденцію. Позитивним моментом слід вважати зростання коефіцієнта реалізації та перевищення темпів зростання обсягів реалізованої над товарною продукцією впродовж останніх трьох років, що вказує на певну стабільність щодо результатів виробничо-збутової діяльності.

За відсутності інформації дослідити рівномірність зміни обсягів товарної та реалізованої продукції ПрАТ «ГОРИНЬ» не можливо. Також не реально отримати дані щодо сезонності виробництва та продажу одягу спеціального призначення. Оскільки на ПрАТ «ГОРИНЬ» не здійснюють прогнозування рівня обсягів товарної та реалізованої продукції, то також цей вид аналізу провести не представляється можливим.

Наступним етапом аналізу результатів виробничо-збутової діяльності швейного підприємства є аналіз обсягів товарної та реалізованої продукції у асортиментному та номенклатурному розрізі (таблиці 2 та 3) [5].

Таблиця 2

Динаміка обсягів та структури товарної продукції за асортиментом з 2018 р. по 2024 р.

Номенклатура	Обсяг товарної продукції														Відносне відхилення за роками, %						
	2018 р.		2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.		2023 р.		2024 р.		2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021	2023/2022	2024/2023	2024/2018
	Абсолютне значення, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне значення, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне значення, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне значення, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне значення, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне значення, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне значення, тис. грн	Питома вага, %							
Штани	8481	39,44	9210	45,15	6740	38,58	6887	38,77	8432	34,2	9580	33,67	10780	35,86	8,6	-26,8	2,18	22,4	13,6	10,3	24,6
Жакети	3274	15,23	8470	41,52	8970	51,35	9450	53,2	12586	51,05	13462	47,31	14030	40,71	58,7	5,9	5,35	33,2	6,96	-10,9	266,5
Напівкомбінезони	8006	37,23	1880	9,22	1760	10,07	1369	7,71	2151	8,72	2933	10,31	3456	11,88	-76,5	-6,4	-22,2	57,1	36,4	19,3	-56,3
Сорочки, халати, комплекти, костюми чоловічі	1742	8,1	840	4,12	0	-	59	0,33	1487	6,03	2481	8,72	2626	11,55	-51,8	-	-	25раз ₃	66,9	37,2	95,4
Разом	21503	100	20400	100	17470	100	17765	100	24657	100	28457	100	30892	100	-5,1	-14,4	1,69	38,8	15,4	3,6	37,1

За даними таблиці 2, обсяг виробництва робочого одягу загалом збільшився, протягом аналізованого періоду на 37 %. Аналогічне зростання відбувалося за усіма його видами крім виробництва напівкомбінезонів, яке суттєво скоротилось на 56,3 %. У звітному році на 11 % зменшилось виробництво жакетів. Суттєво зменшувалось і виробництво сорочок, халатів, комплектів, чоловічих костюмів: у 2019 р. майже на половину, а в наступному році їх взагалі не виготовляли. В усі інші періоди обсяги виробництва робочого одягу зростають: виробництво жакетів зростало впродовж усього аналізованого періоду, за виключенням 2024 р.; виробництво штанів збільшувалось з 2021 р. по 2024 р., виробництво напівкомбінезонів нарощувалось протягом останніх трьох років. За даними таблиці 3, помітна тенденція щодо зростання обсягу реалізованої

продукції акціонерного товариства на 43 %, яка повторюється і за його видами. Скорочення виробництва напівкомбінезонів призвело і до зменшення обсягу їх реалізації. У звітному році, за скорочення виробництва жакетів зменшилась і їх реалізація. Однак, спостерігається досить стрімке (у 85 разів) нарощування обсягів реалізації сорочок, халатів, комплектів, чоловічих костюмів. У структурі виробництва одягу спеціального призначення, протягом аналізованого періоду, переважає виробництво штанів і жилетів (у 2019 р. 45,15 % та 41,52 % відповідно та у 2024 р. 35,86 % та 40,17 % відповідно). Аналогічна ситуація помітна і щодо структури обсягу реалізованої продукції ПрАТ «ГОРИНЬ».

Таблиця 3

Динаміка обсягів та структури реалізованої продукції за асортиментом з 2018 р. по 2024 р.

Номенклатура	Обсяг реалізованої продукції														відносне відхилення за роками							
	2018 р.		2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.		2023 р.		2024 р.		2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021	2023/2022	2024/2023	2024/2018	
	Абсолютне значення, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне значення, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне значення, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне значення, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне значення, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне значення, тис. грн	Питома вага, %	Абсолютне значення, тис. грн	Питома вага, %								
Штани	8684	40,19	8440	43,58	6800	39,2	6351	37,2	9077	36,96	10270	35,94	10780	34,9	-2,8	-19,4	-6,6	42,9	13,1	5,0	24,1	
Жакети	3274	15,15	8220	42,44	8789	50,66	9322	54,5	13287	54,1	15344	53,69	14030	45,42	151,1	6,9	6,1	42,5	15,5	-8,6	328,5	
Напівкомбінезони	8078	37,38	1900	9,81	1760	10,14	1369	8	2151	8,76	2933	10,26	3456	11,19	-76,5	-7,4	-22,2	57,1	36,4	17,8	-57,2	
Сорочки, халати, комплекти, костюми чоловічі	1572	7,28	807	4,17	0	-	50	0,3	44	0,18	31	0,11	2626	8,5	-48,7	-	-	-12,0	-29,8	85раз	67,0	
Разом	21608	100	19367	100	17349	100	17091	100	24559	100	28578	100	30892	100	-10,4	-10,4	-1,5	43,7	16,4	8,1	43,0	

Отже, в процесі аналізу результатів виробничої діяльності надається оцінка динаміки випуску продукції, її структури, якості та ритмічності виробництва. Водночас, аналіз збутової діяльності передбачає оцінку: темпів зміни обсягів реалізованої продукції, виконання договірних зобов'язань перед замовниками, залишків готової продукції на складах та визначення нових каналів збуту для покращення прямих продажів, дистриб'юторських мереж та онлайн-платформ. В сучасних умовах, аналіз результатів виробничо-збутової діяльності суб'єктів господарювання повинен враховувати вплив: процесів цифровізації у вигляді впровадження систем ERP та AI для прогнозування попиту; логістичних процесів через нестабільність ланцюгів постачання та витрат на транспортування; енергоефективності – через нестачу та зміну вартості палива та енергоносіїв на ціну кінцевого продукту. В умовах воєнного часу економічний аналіз визначає резерви покращення діяльності та пропонує заходи для її стабілізації. При цьому, головний акцент зміщується з максимізації прибутку на забезпечення ліквідності та безперервності бізнесу. Для швидкого реагування на зміни безпекової ситуації суб'єктам підприємництва слід здійснювати моніторинг результатів виробничо-збутової діяльності. Для цього крім традиційного аналізу варто оцінити так звану «виробничо-збутову стійкість» як здатність суб'єкта бізнесу синхронізувати операційні процеси в умовах розриву логістичних ланцюгів та енергетичної нестабільності.

На основі проведеного аналізу результатів виробничо-збутової діяльності суб'єкта підприємства - ПрАТ «ГОРИНЬ» рекомендуємо:

1) запровадити системи «ковзного» планування, яке передбачає щомісячний перегляд прогнозів обсягів реалізованої продукції у межах річної виробничої програми з урахуванням безпекової ситуації та змін у логістиці;

2) провести аудит енергетичної та логістичної автономії швейного підприємства шляхом регулярного аналізу показника «вартості безперервності бізнесу», оцінюючи ефективність альтернативних джерел енергії та логістичних маршрутів;

3) здійснити диверсифікацію каналів збуту через електронну комерцію - інтегрувавши виробничі системи з міжнародними маркетплейсами для мінімізації ризиків падіння внутрішнього попиту;

4) оптимізувати асортиментну матрицю за методом ABC-XYZ аналізу - спрямувати виробничі потужності на продуктах категорії «А» (найвища прибутковість) та «Х» (стабільний попит), відмовившись від ресурсномістких позицій з низькою оборотністю;

5) залучити цифрову інтеграцію з постачальниками для впровадження спільних систем моніторингу запасів для уникнення дефіциту сировини у критичні моменти.

Пришвидшення та покращення якості бізнес-процесів поєднує процеси виробництва та реалізації за умов діджиталізації. Цифрові умови трансформують результати діяльності суб'єкта підприємства через оптимізацію операційних витрат за допомогою впровадження ERP-систем та IoT (інтернету речей). Це дозволяє контролювати витрати ресурсів у реальному часі шляхом зменшення втрат від браку, оптимізації енергоспоживання та автоматизації рутинних операцій. В результаті за скорочення собівартості одиниці продукції відбувається зростання валового (маржинального) прибутку. Діджиталізація дозволяє реалізувати модель формування виробничої програми залежно від потреб ринку. Використання Big Data для предиктивного аналізу дозволяє з високою точністю спрогнозувати потребу у товарах. Водночас, відбувається

оптимізація неліквідних складських залишків та оборотних коштів. Цифрові інструменти знімають географічні бар'єри чим забезпечують розширення ринків та персоналізацію пропозицій. При цьому, CRM-системи дозволяють аналізувати поведінку кожного клієнта, пропонуючи йому індивідуальні умови шляхом динамічного ціноутворення на основі зростання обсягів реалізації та розміру середнього чека. В процесі моделювання впливу діджиталізації на фінансовий результат маржинальний прибуток розглядається як функція ціни, кількості та рівня діджиталізації. За зростання виручки від реалізації продукції щодо нових цифрових каналів збуту та зниження сукупних витрат від автоматизації загальний вплив діджиталізації на прибуток є позитивним. Поряд із позитивним впливом, діджиталізація створює нові статті витрат та ризиків, які аналітик має враховувати: капітальні витрати у вигляді значних інвестицій в програмне забезпечення та інфраструктуру на початкових етапах; кіберризиків щодо потенційних збитків від витоку даних або зупинки сервісів; амортизація цифрових активів оскільки програмне забезпечення застаріває швидше, ніж фізичне обладнання. Отже, діджиталізація формує виробничо-збутову діяльність у гнучку екосистему щодо зростання обсягів продажів та адаптації суб'єкта підприємництва до зовнішніх збурень.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

У результаті проведеного дослідження встановлено, що аналіз виробничо-збутової діяльності дозволяє виявити слабкі місця в операційному циклі суб'єкта підприємництва. Основними напрямками покращення результативності цієї діяльності є оптимізація асортименту на користь високорентабельних товарів, контроль за рівнем виробничих запасів та активне використання цифрових інструментів маркетингу. Саме за умови синхронізації темпів виробництва з темпами реалізації суб'єкт підприємництва може досягти максимального фінансового результату. Отже, розглянуті теоретичні засади і прикладні аспекти аналізу результатів виробничо-збутової діяльності швейного підприємства є необхідними і надзвичайно важливими з позиції обґрунтування його перспективної збутової політики суб'єкта підприємництва.

Література

1. Спільник І.В. Аналіз ефективності збутової діяльності підприємства [Текст] / І.В. Спільник, О.М. Загородна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 130-140. – ISSN 1993-0259. – Режим доступу: <https://api.dspace.wunu.edu.ua/api/core/bitstreams/d9cceb3-8c82-41e4-82f8-b4f1a13fbaa4/content>
2. Карвацька Н. Удосконалення виробничо-збутової діяльності сільськогосподарських підприємств / Н. Карвацька, Н. Струтинська // Збірник праць V Міжнародна науково-практична конференція «Наукова практика: сучасні та класичні методи дослідження»: підприємництво, торгівля та сфера послуг, Бостон, США. – 2023 р. – Режим доступу: <https://archive.logos-science.com/index.php/conference-proceedings/article/view/1386/1417>. DOI <https://doi.org/10.36074/logos-22.12.2023.007>
3. Завгородня Т.П. Діагностування результату виробничої діяльності швейного підприємства / Т.П. Завгородня, О.В. Проскурович, К.В. Горбатюк // Modeling the development of the economic systems. – 2021. – № 1. – Р. 47-54. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mdes_2021_1_8
4. Проскурович О.В. Моделювання впливу ресурсного потенціалу на результати виробничої діяльності швейного підприємства/ О.В. Проскурович, А.С. Алексійчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2020. – № 4(1). – С. 153-159. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2020_4\(1\)_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2020_4(1)_30)
5. Офіційна інформація про ПрАТ «Горинь» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://gorin.pat.ua/emitents>

References

1. Spilnyk I.V. Analiz efektyvnosti zbutovoi diialnosti pidpryemstva [Tekst] / I.V. Spilnyk, O.M. Zahorodna // Ekonomichnyi analiz : zb. nauk. prats / Ternopil'skyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet; redkol.: V. A. Derii (holov. red.) ta in. – Ternopil : Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr Ternopils'koho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu «Ekonomichna dumka», 2016. – Tom 24. – № 2. – S. 130-140. – ISSN 1993-0259. – Rezhym dostupu: <https://api.dspace.wunu.edu.ua/api/core/bitstreams/d9cceb3-8c82-41e4-82f8-b4f1a13fbaa4/content>
2. Karvatska N. Udoshkonalennia vyrobnycho-zbutovoi diialnosti silskohospodarskykh pidpryemstv / N. Karvatska, N. Strutynska // Zbirnyk prats V Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia «Naukova praktyka: suchasni ta klasychni metody doslidzhennia»: pidpryemnytstvo, torhivlia ta sfera posluh, Boston, SShA. – 2023 r. – Rezhym dostupu: <https://archive.logos-science.com/index.php/conference-proceedings/article/view/1386/1417>. DOI <https://doi.org/10.36074/logos-22.12.2023.007>
3. Zavorodnia T.P. Diahnostuvannia rezultatu vyrobnychoi diialnosti shveinoho pidpryemstva / T.P. Zavorodnia, O.V. Proskurovych, K.V. Horbatiuk // Modeling the development of the economic systems. – 2021. – № 1. – P. 47-54. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mdes_2021_1_8
4. Proskurovych O.V. Modeliuvannia vplyvu resursnoho potentsialu na rezultaty vyrobnychoi diialnosti shveinoho pidpryemstva/ O.V. Proskurovych, A.S. Aleksiichuk // Visnyk Khmelnyts'koho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2020. – № 4(1). – S. 153-159. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2020_4\(1\)_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2020_4(1)_30)
5. Ofitsiina informatsiia pro PrAT «Horyn» // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://gorin.pat.ua/emitents>