


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
БЕРДЯНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

економіки, менеджменту та фінансів

 Катерина ЛЕМІШ

21 листопада 2025 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА**  
**РОЗВИТОК ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Виконавець : здобувач другого  
рівня вищої освіти, групи м2МН-з  
Галузь знань 07 Управління а  
адміністрування  
Спеціальність 072 Менеджмент  
Освітньо-професійна програма:  
Менеджмент  
СЕМАНЮК Віталій Богданович  
Керівник :  
ТОКАРЕНКО Олена Іванівна  
Рецензент:  
КУХАРЧУК Володимир Іванович

Запоріжжя -2025

## ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ	
ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1. Наукові підходи до оцінювання управління ефективністю використання виробничого потенціалу	10
1.2. Виробничий потенціал підприємства: поняття, сутність, класифікація	17
1.3. Методи оцінки виробничого потенціалу та його використання	22
Висновки до розділу 1	29
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ»	
2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства	32
2.2. Аналіз стану та використання виробничого потенціалу	36
2.3. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу	40
Висновки до розділу 2	45
РОЗДІЛ 3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ	
3.1. Розробка заходів щодо підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства	46
3.2. Оцінка економічної ефективності запропонованих заходів	55
Висновки до розділу 3	59
ВИСНОВКИ	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	64
ДОДАТКИ	73

## ВСТУП

Процеси виробництва на підприємствах, будучи, по суті, одним з процесів діяльності людини, оцінюються не тільки масштабами і отриманими ефектами, але і результативністю, тобто ефективністю реалізації виробничого потенціалу. Більшість вітчизняних підприємств в умовах сучасного виробництва і перебігу своєї діяльності усвідомлюють, що ефективність – це головний фактор виживання на ринку в умовах високої конкуренції.

Важливо при цьому аналізувати можливості розвитку і передбачати майбутнє становище підприємства на ринку, з урахуванням факторів зовнішнього середовища, а також попередити потенційно можливі збої і зриви в діяльності виробничого підприємства. Виробничий потенціал характеризує можливості підприємства щодо випуску продукції і визначається як сукупна величина його виробничих ресурсів.

Інформація про величину та рівень використання виробничого потенціалу може бути використана для вирішення різних практичних завдань, пов'язаних з оцінкою вартості компанії, ефективністю виробництва, загальною вартістю ресурсів виробництва, визначенням рівня конкурентоспроможності підприємства, його науково-технічного рівня, оптимального розміру виробництва та в інших випадках.

Тому в процесі управління діяльністю підприємства повинні враховуватися концептуальні положення, пов'язані з визначенням і оцінкою потенційних можливостей компанії.

Мета підприємства - це конкретний стан або результат, якого прагне досягти підприємство, виходячи зі свого виробничого потенціалу. І, як будь-яка динамічна система, виробничий потенціал підприємства потребує управління, яке зводиться до формування системи ефективного використання наявних ресурсів в ході виробничого процесу.

Актуальність дослідження полягає в тому, що в умовах посилення конкуренції на світовому та вітчизняному ринках питання сталого розвитку підприємства набувають все більшого значення. На особливу увагу заслуговують проблеми формування та ефективності використання виробничого потенціалу, оскільки саме він забезпечує результативність діяльності підприємства. Розглянута проблема в сучасних умовах набуває народно-господарського значення, в свою чергу від її швидкого вирішення залежить майбутня стратегічна стійкість соціально-економічної системи країни.

Підприємство ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ», яке досліджується в даній роботі приділяє особливу увагу підвищенню ефективності господарської діяльності підприємства, що обумовлює актуальність досліджуваної теми.

Теоретичною основою дослідження стали фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері менеджменту, присвячені проблемам побудови сучасного механізму управління підприємством, матеріали наукової та періодичної преси, Інтернет-ресурси, а також документація, що включає дані річної звітності підприємства.

Мета дослідження – розробка заходів щодо підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

Для досягнення поставленої мети виникає необхідність вирішення таких завдань:

дослідження сутності виробничого потенціалу підприємства та різних підходів до нього;

порівняння сучасних методик оцінки використання виробничого потенціалу;

аналіз результатів діяльності підприємства;

оцінка ефективності використання виробничого потенціалу підприємства та виявлення можливості його розвитку;

розробка заходів щодо підвищення ефективності використання виробничого потенціалу;

оцінка економічної ефективності запропонованих заходів.

Об'єкт дослідження – процес формування, функціонування та розвитку виробничого потенціалу підприємства.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних та організаційно-економічних засад підвищення ефективності використання та розвитку виробничого потенціалу підприємства, включаючи систему показників його оцінювання, методикау діагностики стану та комплекс управлінських заходів щодо його удосконалення.

Методи дослідження. В якості інструментів дослідження виступали загальнонаукові методи дослідження: системний підхід, комплексно-факторний аналіз і синтез, індуктивний і дедуктивний аналіз, узагальнення, класифікація і групування, історичний і логічний методи, функціональний аналіз, а також метод опитування. Сукупність використаних методів забезпечує достовірність і обґрунтованість результатів дослідження.

Теоретична та методологічна основа даного дослідження – досягнення вітчизняної та зарубіжної науки в галузі дослідження значення ресурсного потенціалу для ефективного функціонування та перспективного розвитку організацій і економіки в цілому, наукові праці, а також загальна та спеціальна література, підручники та статті, міжнародна практика організації управління ресурсами організацій.

Інформаційною базою дослідження стали статистичні дані суб'єктів України, внутрішні нормативні документи, бухгалтерські звіти підприємства технічна документація, монографії, дисертації, методичні дослідження, наукові журнали, інформаційні ресурси мережі Інтернет тощо [28, с. 116].

Практична значущість дослідження полягає у тому, що запропонований у роботі підхід до оцінки виробничого потенціалу, побудований на системі показників використання основних засобів, трудових і матеріальних ресурсів, може бути безпосередньо застосований на ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ»

для підвищення результативності його виробничо-господарської діяльності. Розроблений комплекс заходів (консервація невикористаного обладнання, програма оновлення основних засобів, оптимізація виробничих процесів, удосконалення управління персоналом, впровадження системи управління активами та ППР) забезпечує можливість практичної реалізації рекомендацій і отримання вимірюваного економічного ефекту. Проведені розрахунки очікуваного ефекту дають змогу обґрунтувати управлінські та інвестиційні рішення керівництва підприємства, зокрема щодо оновлення техніко-технологічної бази та підвищення продуктивності праці. Запропоновані методичні підходи та організаційно-економічні рішення можуть бути адаптовані для інших підприємств електромонтажної та суміжних галузей, що підсилює їх прикладну цінність.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в подальшому розвитку теоретичних і методичних засад формування та використання виробничого потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. Уточнено економічну сутність поняття «виробничий потенціал підприємства» як цілісної системи взаємопов'язаних локальних потенціалів (матеріально-технічного, кадрового, інтелектуального, науково-технологічного, інформаційного, організаційного), що функціонують у єдності та формують синергетичний ефект. Удосконалено методичний підхід до оцінювання стану та ефективності використання виробничого потенціалу на основі поєднання вартісних показників, показників фондівддачі, рентабельності, продуктивності праці та інтегральної оцінки, прив'язаної до системи КРІ підприємства. Набули подальшого розвитку підходи до класифікації резервів підвищення ефективності використання виробничого потенціалу через виокремлення резервів за стадіями відтворювального процесу (довиробнича, виробнича, експлуатаційна) та за інтенсивним і екстенсивним типами їх реалізації. Для ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» на основі комплексної діагностики виробничого потенціалу обґрунтовано цілісний комплекс заходів його розвитку та здійснено кількісну оцінку

очікуваного економічного ефекту(економія витрат, приріст обсягів виробництва та прибутку), що дозволяє розглядати запропоновані рішення як інструмент формування стратегії розвитку виробничого потенціалу підприємства.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота містить вступ, три розділи, висновки, список використаної літератури. Повний обсяг роботи – 81 сторінка, включаючи 13 таблиць, 1 рисунок, 3 додатки. Список використаних джерел (69 найменувань) – 9 сторінок.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Наукові підходи до оцінювання управління ефективністю використання виробничого потенціалу

Ефективність і успішність функціонування підприємства обумовлені доцільністю використання і розвитком його потенційних можливостей. Фактор життєздатності компанії, її сталий розвиток базується на формуванні і раціональному використанні виробничого потенціалу.

Безпосередній вплив на мету, умови та процес діяльності підприємства має зовнішнє середовище. Отже, формування та ефективність використання виробничого потенціалу залежить від складності динамізму макро- та мікросередовища підприємства [29, с. 255].

Наприкінці 1960 – на початку 1970 рр. розглядалися проблеми області формування та оцінки виробничого потенціалу і розробки заходів щодо підвищення ефективності його використання.

Хринюк О.С. визначає потенціал як «досягнутий рівень розвитку суб'єкта господарської діяльності». Гримашевич Т.І. дала визначення потенціалу підприємства як «сукупності ресурсів і можливостей підприємства, що визначають перспективи його діяльності за тих чи інших сценарних варіантів зовнішніх умов» [50, с. 30].

Існує певний взаємозв'язок між розвитком техніко-економічного рівня підприємства, ступенем його інноваційності та можливостями підвищення виробничого потенціалу підприємства [6, с. 54].

У процесі визначення сутності та структури виробничого потенціалу підприємства були виділені наступні підходи. Гнатишин Л.Б. описав сутність виробничого потенціалу на основі ресурсного підходу. На його думку,

виробничий потенціал являє собою «набір засобів, що приймають у ході здійснення виробничого процесу форму факторів виробництва». Отже, забезпечення збільшення вартості підприємства є головною функцією виробничого потенціалу.

Прихильниками ресурсного підходу є Лісовенкова І.М., Яковлев В.І., Другова О.С.. Дана група вчених-економістів розуміє під виробничим потенціалом сукупність всіх ресурсів без урахування їх взаємодії та взаємозв'язку в процесі виробництва. Вчені порівнюють виробничий потенціал з основними та оборотними виробничими засобами і з трудовими ресурсами, конкретизуючи, таким чином, ресурсні складові в структурі виробничого потенціалу. Однак слід зазначити, що застосування цього підходу не враховує можливість появи синергетичного ефекту від взаємодії різного роду ресурсів [30, с. 173].

Крім того, в сучасних ринкових умовах у структурі виробничого потенціалу необхідно розглядати й інші ресурси (наприклад, організаційно-економічні, інформаційні, інноваційні, інтелектуальні та інші).

Автори розглядають виробничий потенціал і виробничу потужність як два тотожні поняття. Слід зазначити певну обмеженість даної точки зору, оскільки вона не зачіпає оцінку ступеня різних впливів на результат діяльності. У динамічно розвиваючому зовнішньому середовищі та існуючій ринковій кон'юктурі необхідно враховувати вплив сукупності всіх факторів виробництва в їх взаємозв'язку та взаємозалежності [5, с. 38].

Наступний підхід у літературі отримав назву результативний. У цьому випадку під виробничим потенціалом розуміється сукупність ресурсів, що беруть спільну участь у процесі виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг. Богущкий О.Ю., Гайдуцький П.І., Гудзинський О.Д., Єрмаков О.Ю., Маліка М.Й., Саблука П.Т. розглядають виробничий потенціал як сукупні можливості та здібності підприємства виробляти певний обсяг матеріальних благ на основі ефективного використання виробничих ресурсів. Медвідь В. Ю. визначив, що виробничий потенціал є

«категорією, що об'єднує множинні виробничі можливості для випуску і реалізації продукції» [49, с. 43].

На думку Коблянської І. І. виробничий потенціал визначається як комплекс взаємопов'язаних ресурсів, що беруть участь у процесі виробництва і використовуються підприємством для виробництва продукції, виконання робіт і послуг на зовнішньому і внутрішньому ринку.

Ряд авторів пропонує вважати виробничим потенціалом організації сумарну вартість її основного, оборотного і людського капіталу, патентного фонду і ноу-хау, інформаційних технологій, брендів та інших конкурентних переваг організації в сферах науки, технології та управління, що забезпечують її конкурентоспроможність [51, с. 64].

Аналіз сутності поняття «виробничий потенціал підприємства» на сучасному рівні вимагає системного підходу, що включає системний аналіз і системний синтез. Системний підхід необхідний для визначення складових потенціалу підприємства, їх взаємозв'язку та впливу факторів зовнішнього середовища на його реалізацію [31, с. 69].

Системний аналіз передбачає чотири етапи, на яких визначаються ефективність системи як результат взаємодії з іншими елементами надсистеми, співвідношення керованої та керуючої підсистем і відповідність вигляду елементів і зв'язків системи її вихідним параметрам. Системний синтез проводиться на основі результатів системного аналізу і полягає в порівнянні можливих варіантів стану елементів системи і системи в цілому, виборі та реалізації оптимального варіанту.

Системний аналіз ресурсів підприємства полягає у визначенні фактичного стану кожного виду ресурсів і формуванні ідеалізованої моделі, а системний синтез – у перетворенні фактичного стану ресурсів у стан, близький до ідеального. Системний підхід дозволяє визначити сутність поняття «виробничий потенціал підприємства».

Таким чином, «виробничий потенціал підприємства» – це рівень фактичного стану системи ресурсів підприємства щодо стану, який визначає

виробництво конкурентоспроможної продукції в необхідному обсязі з мінімальними витратами в конкретному ринковому середовищі.

Виробничий потенціал, на думку Бірта Г. О., визначається як «максимально можлива здатність господарської системи здійснювати творчу діяльність, спрямовану на задоволення потреб суспільства в продукції, шляхом інтеграції трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсних потоків». Тоді ефективність використання виробничого потенціалу буде характеризуватися ступенем реалізації цієї можливості.

Найбільшого поширення в 70-ті рр. ХХ ст. набув третій, цільовий, підхід до визначення сутності виробничого потенціалу, який ґрунтується на оцінці ефективності його використання, виходячи з результатів діяльності підприємства. Півняк Ю. В. є прихильником цільового підходу, за його визначенням «виробничий потенціал є сукупністю економічних ресурсів, що використовуються у виробництві підприємства, факторів виробництва, що гарантують виконання поточних і стратегічних цілей, сприяють збільшенню капіталізації та конкурентоспроможності підприємства».

У працях Каламбет С. В., міститься аналогічна точка зору: вчений розглядає виробничий потенціал як «сукупність джерел і можливостей саморозвитку, що реалізуються з метою забезпечення зростання і стабільності виробництва» [4, с. 109].

У рамках четвертого підходу виробничий потенціал розглядається як резерв для підвищення ефективності діяльності підприємства. Вважається, що резерви становлять не єдину, але істотну частину виробничого потенціалу [32, с. 103].

В економічних виданнях зустрічаються макроекономічні визначення досліджуваної категорії. Наприклад, позиція Григор'євої О. В. визначає виробничий потенціал комплексним показником ступеня розвитку економіки. У той же час деякі автори, наприклад, Безручко О. О., визначає виробничий потенціал як складову структури науково-технічного потенціалу, що є більш вузьким підходом [52].

Заслуговує на увагу думка авторів, які пропонують визначати виробничий потенціал підприємства не тільки якісними та кількісними показниками, що характеризують ресурси, які знаходяться в його складі, але й можливістю їх застосування для виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг та для отримання максимально можливого прибутку.

У своїй роботі Ващенко О. М. визначає, що формування виробничого потенціалу компанії здійснюється в межах «простору можливостей ринкового позиціонування та комбінування використання ресурсів», які виникають під впливом «підприємницького клімату», що складається. Отже, виробничий потенціал компанії, з точки зору Ващенко О. М. – це «системне утворення, що реалізує можливості підприємства в ринковому та ресурсному вимірі, які визначають умови, структури та фактори, що впливають на ефективність його використання». Взаємодія окремих елементів потенціалу призводить до формування синергетичного ефекту [3, с. 87].

Необхідно відзначити основні загальні ознаки виробничого потенціалу підприємства: [33, с. 153].

використання виробничого потенціалу повинно супроводжуватися процесом його розвитку і зростання;

виробничий потенціал проявляється саме в процесі його використання;

в процесі збільшення і використання виробничого потенціалу необхідно дотримання принципів комплементарності і безперервності;

ресурсний потенціал визначається матеріальною основою виробничого потенціалу; [53, с. 93].

безперервно прискорювані темпи змін у зовнішньому середовищі підприємства призводять до появи постійної необхідності адаптації виробничого потенціалу;

формування виробничого потенціалу визначається специфікою господарської діяльності та загальними галузевими особливостями підприємства.

Нгуен Т. Г. Ханг характеризує виробничий потенціал як обмежену цілісну систему, що включає взаємопов'язані елементи процесу виробництва. У межах дослідження його структури доцільно виокремлювати активні та пасивні компоненти. До активних елементів належать ресурси, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі та визначають результативність господарської діяльності, тоді як пасивні елементи охоплюють ресурси, що не залучені до операційної діяльності підприємства [34, с. 60].

На думку Сарай Н. І., ресурсна структура виробничого потенціалу підприємства формується станом і рівнем розвитку його локальних потенціалів, зокрема: матеріально-технічним потенціалом, що охоплює оборотні виробничі та основні фонди; кадровим потенціалом, який відображає можливості персоналу та визначається професійними компетенціями, трудовими навичками та психофізіологічними характеристиками працівників [2, с. 75; 54, с. 134]; інтелектуальним потенціалом, що має ключове значення для розвитку виробничого потенціалу і залежить від здібностей, рівня знань, умінь та прагнення до розвитку. Інтелектуальний потенціал виступає як система економічних відносин, побудованих на базі науково-технічного прогресу і спрямованих на застосування сучасних технологій у трудовій діяльності.

Науково-технологічний потенціал визначається можливостями підприємства впроваджувати результати наукових розробок та використовувати інноваційні технології з метою підвищення ефективності виробництва. Його реалізація сприяє модернізації технологічних процесів, створенню нових продуктів і зростанню якості продукції. Інформаційний потенціал виконує інтегруючу функцію, забезпечуючи формування єдиного інформаційного середовища та об'єднуючи локальні потенціали шляхом впровадження корпоративних інформаційних систем, що підтримують ефективне управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками. Організаційний потенціал розглядається як система

координаційних механізмів, що забезпечує узгодженість і цілісність структурних елементів підприємства [1, с. 90].

Як будь-яка динамічна система, виробничий потенціал потребує ефективного управління. О. В. Мельниченко трактує організацію управління виробничим потенціалом як сукупність управлінських впливів, спрямованих на раціональне використання матеріально-технічних, інформаційних та трудових ресурсів відповідно до поставлених цілей. Основною метою такого управління є оптимізація структури локальних компонентів виробничого потенціалу, яка дозволяє отримати синергетичний ефект завдяки їх взаємодії.

Керівництво підприємства має вирішувати завдання формування оптимальної величини виробничого потенціалу, забезпечення його ефективного використання для досягнення стратегічних і тактичних цілей, а також створення умов для його відтворення та безперервного розвитку. Для підвищення результативності управління виробничим потенціалом промислового підприємства пропонується здійснювати послідовні дії: визначення стратегічних цілей управління потенціалом; аналіз впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища; формування системи КРІ для оцінки розвитку локальних потенціалів у взаємозв'язку з показниками діяльності підприємства; реалізація заходів щодо підвищення ефективності використання потенціалу; безперервний моніторинг його стану; виявлення резервів розвитку; інвестування у нарощування виробничих можливостей; контроль за виконанням запланованих заходів та коригування управлінських рішень з метою підвищення значень КРІ.

Таким чином, поняття «виробничий потенціал підприємства» відображає фактичний рівень розвитку ресурсної системи підприємства порівняно з таким її станом, який забезпечує виробництво конкурентоспроможної продукції у необхідних обсягах та з мінімальними витратами в умовах конкретної ринкової ситуації.

## **1.2. Виробничий потенціал підприємства: поняття, сутність, класифікація**

Високий виробничий потенціал – незначний знос основних засобів, висока питома вага їх активної частини (машин і обладнання), постійне оновлення основних засобів на новій технічній базі забезпечують компанії конкурентні переваги [35, с. 55].

Низький виробничий потенціал – значний знос основних засобів, переважання в складі основних засобів пасивної їх частини (будівель і споруд), відсутність модернізації обладнання та придбання нових технологічних ліній призводять до формування слабких сторін у діяльності організації [55, с. 31].

Метою аналізу виробничого потенціалу організації є об'єктивна оцінка стану наявних у її розпорядженні основних засобів, визначення «вузьких місць» у стратегії та тактиці їх експлуатації, а також пошук резервів для їх більш ефективного використання. Оцінка виробничого потенціалу повинна бути ефективною і приносити результати, які є основою для прийняття оптимальних управлінських рішень щодо формування та організації рівня виробничого потенціалу, використання якого забезпечило б досягнення стратегічних цілей виробничої системи.

У процесі оцінки ефективності роботи компанії застосовуються різноманітні показники – абсолютні та відносні, оціночні та розрахункові, натуральні та вартісні. Один з найбільш часто застосовуваних у процесі аналізу показників. З його допомогою економічна ефективність визначається як відношення отриманого підприємством прибутку до понесених витрат на здійснення діяльності.

У ситуації, коли аналізується економічна ефективність компанії, найбільше значення набувають розрахункові відносні параметри, які можуть бути як вартісними, так і натуральними [36, с. 160].

Ринкові умови передбачають наявність таких показників контрольованого характеру: обсяг продажів, виручка від реалізації продукції, величина активів, сума чистого прибутку, кількість акціонерів, частка експорту в обороті, а також величина сплачуваних дивідендів тощо. Виробничий потенціал відіграє значну роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, оскільки без оцінки та сформованого на її основі ефективного управління виробництвом неможливо отримати позитивний ефект від використання наявних ресурсів[13, с. 183].

Управління виробничим потенціалом може здійснюватися як в рамках загальних завдань системи управління підприємством в цілому, так і спеціальною системою управління, що має всі необхідні атрибути: елементний склад, принципи функціонування, структуру, інформаційне, економічне, кадрове, правове та організаційне забезпечення.

При аналізі виробничого потенціалу та ефективності його використання на підприємстві необхідно визначити найважливіші структурні складові виробничого потенціалу та дати характеристики їх елементів.

Потенціал господарюючих суб'єктів - це перш за все матеріальні та нематеріальні активи, що представляють собою кількісну міру можливості виконання конкретної діяльності [15, с. 109].

В умовах ринкової економіки значно розширюється зміст поняття «потенціал» - з'явилися економічний, виробничий, фінансовий, стратегічний, ринковий, трудовий, організаційно-структурний, творчий та інші види потенціалів, які характеризують можливість трудових колективів досягати конкретної мети у поставленому завданні в галузі економіки, фінансів, стратегії ринкових відносин тощо. Ці можливості є функцією соціально-економічного стану економіки країни, галузі, регіону, конкретного підприємства, що залежить, по-перше, від рівня взаємодії його структурних елементів між собою і, по-друге, від характеру впливу зовнішніх умов [37, с. 163].

Видається, що поняття «потенціал» і «енергетичні ресурси» близькі за своїм змістом і характеризують здатність виробничої системи виконувати роботу. Крім того, потенціал можна розглядати як здатність виробничої системи переходити від сформованої ситуації в будь-якій сфері діяльності до оновленої ситуації. При цьому «потенціал» («енергетичні ресурси») стає мірою єдності досягнутого, яке може бути використано з певною метою, і можливого, що є досяжним за певних умов, здатність господарського механізму виконувати виробничу функцію, визначають економічний потенціал як економічні можливості, які залежать від ступеня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, наявності трудових [56].

Справа в тому, що потенціал підприємств багато в чому залежить ще й від рівня розвитку виробничих сил, про які автори у своєму визначенні потенціалу не згадують. У той же час вони роблять акцент на тому, що потенціал (економічний)- це перш за все сукупність майнового і фінансового стану господарюючих суб'єктів. На їхню думку, в результаті використання майна формується фінансовий результат від діяльності економічного суб'єкта, і його раціональне використання дає приріст потенціалу підприємства [14, с. 42].

Потенціал - це «інтегральна характеристика, що включає здібності підприємств у сфері використання фінансових і трудових ресурсів» [38, с. 9].

Можна констатувати, що розглянуті вище позиції в цілому розкривають сутність поняття «потенціал», але при цьому роблять акцент на його економічній складовій. З одного боку, це вірне твердження, оскільки сукупні можливості підприємств реалізуються за наявності в господарському обороті конкретних ресурсів і особливих взаємовідносин між суб'єктами, які беруть участь у виробничому процесі. З іншого боку, економічна складова поняття «потенціал» у транскрипції авторів не може в належній мірі враховувати виробничі, ринкові, конкурентні, юридичні, соціальні та інші важливі фактори, які могли б збагатити зміст терміна «потенціал».

Можна відзначити, що виробничий потенціал підприємств виступає як категорія соціально-економічна, оскільки забезпечується, поряд з іншими, трудовими ресурсами, і значення їх при формуванні виробничого потенціалу дуже велике [57, с. 19].

Величина виробничо-економічного потенціалу підприємства сприяє його конкурентоспроможності на цільовому ринку, характеризує можливості трудового колективу створювати і реалізовувати продукцію, більш привабливу за своїми ціновими або іншими якісними характеристиками для споживачів, ніж продукція конкурентів.

Аналізуючи дані позиції, слід зробити висновок про те, що розкриваючи сутності поняття «потенціал», вони роблять акцент на його виробничій складовій [39].

Це вірно, але недостатньо. Звичайно, економічний і виробничий потенціал як наукові категорії в широкому сенсі можна ототожнити один з одним, так як обидва вони уособлюють можливості підприємства виробляти продукцію (послуги) при ефективному використанні наявних у нього ресурсів [16, с. 277].

Таким чином, аналіз думок вітчизняних вчених з приводу змісту поняття «потенціал» допоміг виділити наступні основні загальні риси цієї економічної категорії.

Перш за все, потенціал характеризують його здібності та можливості, які тісно пов'язані з характером і особливостями соціально-економічних відносин і взаємодій між людьми, підприємствами, іншими суб'єктами господарської діяльності.

Крім того, він характеризується певним набором ресурсів або резервів, які повинні бути залучені у виробництво або максимально підготовлені до використання у виробничому процесі. І, нарешті, потенціал є динамічною характеристикою і проявляється тільки в процесах його використання і нарощування, причому ці процеси є безперервними і доповнюють один одного.

У процесі дослідження проблем економіки категорію «виробничий потенціал» розкривати в такій послідовності: спочатку з позиції ресурсного, результативного і цільового підходів, як це робить більшість дослідників, а потім з позиції синергетичного підходу, що впливає зі співпраці учасників інтегрованих форм бізнесу.

Посилення ролі синергетики у розкритті виробничого потенціалу обумовлено тим, що сукупні можливості трудових колективів збільшуються внаслідок поглиблення поділу праці, виробництва і збуту товарів, спеціалізації та кооперації учасників виробничих процесів.

Виробничий потенціал збільшується при переході від жорстких до м'яких форм інтеграції. Під жорсткою інтегрованістю слід розуміти афілійованість підприємств один з одним, участь у капіталі зацікавлених суб'єктів господарювання, територіальну розподіленість, дочірні та онукові підприємства, філії та спільні підприємства. Жорстка інтеграція - це досить високий ступінь контролю над афілійованим підприємством, зменшення ступеня самостійності, свободи афілійованого підприємства, зменшення його ініціативи, підприємницьких прерогатив.

М'яка інтегрованість - це кооперація та різні форми організаційної спільності, загальні стандарти, регламенти, участь у галузевих асоціаціях, технологічних платформах, ділових мережах тощо.

В даний час близько половини валового внутрішнього продукту європейських країн забезпечується підприємствами, що співпрацюють одне з одним в рамках промислових кластерів та інших «м'яких» форм інтеграції - технологічних платформ, ділових мереж, приватно-державних партнерств, стратегічних альянсів тощо. Видається, що тільки синергетичний підхід до визначення виробничого потенціалу дозволяє повніше відобразити сукупні сили можливості у досягненні конкретних регіональних цілей розвитку території та визначити характер соціально-економічних відносин на сучасному етапі, а також встановити інтегральні оціночні показники розвитку народного господарства.

### **1.3. Методи оцінки виробничого потенціалу та його використання**

Виробничий потенціал тісно пов'язаний з розвитком і зростанням підприємства, а основною характеристикою його використання є ефективність. Оцінку стану та реалізації виробничого потенціалу раціонально здійснювати відповідно до стратегічних цілей підприємства, з урахуванням ресурсного забезпечення. Ключові фактори формування, зростання та використання виробничого потенціалу можна представити у вигляді системи цільових орієнтирів підприємства [58, с. 8].

Процеси виробництва на підприємствах, будучи, по суті, одним з процесів діяльності людини, оцінюються не тільки масштабами і отриманими ефектами, але і результативністю, тобто ефективністю реалізації виробничого потенціалу. Більшість вітчизняних підприємств в умовах сучасного виробництва і перебігу своєї діяльності усвідомлюють, що ефективність – це головний фактор виживання на ринку в умовах високої конкуренції [12, с. 54].

Важливо при цьому аналізувати можливості розвитку і передбачати майбутнє становище підприємства на ринку, з урахуванням факторів зовнішнього середовища, а також попередити потенційно можливі збої і зриви в діяльності виробничого підприємства.

Мета підприємства - це конкретний стан або результат, якого прагне досягти підприємство, виходячи зі свого виробничого потенціалу, то відсутні резерви поточного потенціалу, необхідно підвищувати виробничий потенціал.

Першою ключовою вимогою до оцінювання виробничого потенціалу є необхідність комплексного аналізу всієї системи його елементів, оскільки лише повне охоплення всіх складових дозволяє отримати адекватне уявлення про реальні можливості підприємства [40, с. 39]. Такий підхід забезпечує системність та дозволяє уникнути помилок, пов'язаних із фрагментарністю або надмірним зосередженням на окремих частках потенціалу.

Друга вимога полягає у використанні інтегрального показника для визначення рівня задіяності виробничого потенціалу. Застосування узагальнюючої міри створює можливість для топ-менеджменту здійснювати порівняльний аналіз із конкурентами, визначати перспективних ділових партнерів, а також формувати чіткий інвестиційний профіль підприємства для зовнішніх та внутрішніх стейкхолдерів. Інтегральний підхід дозволяє не лише систематизувати інформацію, а й підвищувати прозорість та аргументованість стратегічних рішень.

Третьою вимогою є забезпечення об'єктивності використовуваних методів, що передбачає їх наукову обґрунтованість та застосування апарату економіко-математичного моделювання. Оцінювання повинно спиратися на поєднання формалізованих методів, експертних оцінок та чіткого пояснення доцільності використання кожного конкретного показника. Такий підхід дозволяє мінімізувати суб'єктивність, забезпечити відтворюваність результатів та зробити висновки більш надійними і практично значущими.

У таблиці 1.1 наведено систематизацію основних методів оцінювання виробничого потенціалу підприємства, що дозволяє обрати найбільш релевантний інструментарій залежно від цілей дослідження та особливостей функціонування суб'єкта господарювання [59, с. 79]. Ретельний добір методів є важливою передумовою якісної оцінки та формування обґрунтованих управлінських рішень.

*Таблиця 1.1*

### **Методи оцінки виробничого потенціалу підприємства**

Назва методу	Переваги методу	Недоліки методу
Еквівалентний метод	застосування уніфікованих коефіцієнтів дає можливість подати величину потенціалу через один із його базових елементів; забезпечується порівняність ресурсів.	не враховуються технологічні та інформаційні компоненти потенціалу; результат подається в одиницях того ресурсу, відносно якого здійснюється перерахунок інших видів ресурсів, що може спотворювати реальну картину
Кореляційний метод	дозволяє простежити структурну динаміку потенціалу та кількісно визначити внесок окремих груп ресурсів у формування виробничого потенціалу.	не враховує специфіку галузі; узагальнені розрахунки інколи не відображають реального стану виробничої системи, що може призвести до хибних управлінських висновків.

*Продовження табл. 1.1*

Вартісний метод	забезпечує можливість оцінити вартість кожного структурного елемента ресурсного потенціалу; дає кількісно вимірювану інформацію.	не формує повного уявлення про реальну структуру ресурсів; не завжди відображає організаційні можливості підприємства; враховує всі ресурси, навіть ті, що прямо не задіяні у виробничому процесі.
Функціональний метод	оцінювання елементів потенціалу здійснюється через їх вплив на обсяги виготовленої продукції, що створює зв'язок із кінцевим результатом діяльності.	потенціал подається лише через обсяги виробництва, а не через реальне використання ресурсів; складність визначення величини кожного елемента; зміна виробітку не завжди означає зміну потенціалу або його компонентів.
Комбінований метод	поєднання елементів різних підходів (здебільшого вартісного та еквівалентного) дозволяє отримати більш комплексну та збалансовану оцінку потенціалу.	потребує складних розрахунків та значної аналітичної опрацювання інформації.

*Джерело: зведено автором за даними [59, с. 79]*

Загалом оцінювання стану та рівня використання виробничого потенціалу має спиратися на достовірну, актуальну та верифіковану інформаційну базу. Одночасно отримані результати повинні бути репрезентативними, оскільки саме на їх підставі формуються стратегічні орієнтири підприємства та обираються напрями розвитку. Отже, ефективність управління виробничим потенціалом безпосередньо залежить від якості його оцінювання, що обумовлює важливість методологічної строгості та точності підходів.

Ефективне використання виробничого потенціалу включає в себе розробку плану виробництва, складання календарних графіків, організацію роботи персоналу, регулювання виробничої діяльності, заохочення ініціатив персоналу, здійснення аналізу, контролю та забезпечення максимальної ефективності діяльності підприємства [17, с. 68].

Підвищення рівня використання потенційних можливостей підприємства можливе на основі:

застосування прогресивних методів організації виробництва і праці;

найповнішого використання потужності обладнання; застосування прогресивних методів управління;

вдосконалення системи матеріального стимулювання; підвищення трудової дисципліни [11, с. 45].

Таким чином, стратегічний розвиток підприємства та його операційна діяльність базується на використанні виробничого потенціалу. Максимально можливе використання локальних потенціалів призводить до зниження витрат, збільшення обсягів виробництва продукції, до зростання рентабельності виробництва, підвищення в кінцевому підсумку економічної ефективності діяльності підприємства [60, с. 283].

Теоретичні положення визначення виробничого потенціалу підприємства базуються на можливості використання різних методів для оцінки його величини – еквівалентного, функціонального, експертного, кореляційного, вартісного, комбінованого та ін. Найбільшого поширення набув вартісний метод. При його застосуванні визначається вартість кожного з видів виробничих ресурсів, що входять до складу виробничого потенціалу.

Вона може бути визначена наступним чином:

1. Вартість основних виробничих фондів визначається як їх середньорічна залишкова вартість, яка розраховується з урахуванням результатів переоцінки основних засобів і величини їх зносу в вартісному вираженні [42, с.224].

2. При розрахунку вартості персоналу включаються витрати на оплату праці, підготовку та підвищення кваліфікації кадрів. При цьому слід зазначити, що враховуються тільки ті витрати на ці цілі, які здійснює дане підприємство.

3. Вартість технологій визначається як їх вартість на кінець року. У цьому випадку враховується вартість технологій, що діють на початок року, вартість нових впроваджуваних технологій і вартість застарілих вибуваючих технологій. Певну проблему викликає та обставина, що на підприємствах не проводиться переоцінка вартості технологій. Тому якщо компанія працює

протягом тривалого періоду часу, то вартість використовуваних нею технологій, може бути визначена не цілком достовірно.

4. Вартість інформації розраховується з урахуванням вартості технічної літератури, що є в бібліотеці підприємства, нормативних і методичних документів і розробок, що застосовуються в компанії, а також вартості програмного забезпечення та іншої комп'ютерної інформації. Вартість інформації визначається як її вартість на кінець року. У цьому випадку враховується вартість інформації на початок року, вартість придбаних і списаних інформаційних ресурсів. Слід зазначити, що всі елементи виробничого потенціалу мають певну частину інформаційної складової.

Інформаційні ресурси застосовуються при проектуванні нового обладнання, при підготовці та підвищенні кваліфікації персоналу, використовуються в процесі розробки прогресивних технологій виробництва. Отже, при оцінці вартості інформації враховується вартість тільки тих інформаційних ресурсів, які не були використані при формуванні вартості основних виробничих фондів, персоналу та технологій виробництва [61, с. 65].

Після визначення вартості кожного з видів виробничих ресурсів розраховується вартість виробничого потенціалу підприємства як сума вартостей цих ресурсів.

Інформація про величину і рівень використання виробничого потенціалу може бути використана в різних сферах управління компанією. Вважаємо, що одним з напрямків її практичного застосування є більш точна оцінка економічної ефективності виробництва.

Економічна ефективність є складною економічною категорією, що має подвійну природу, що дозволяє визначати її як стосовно ресурсів, так і стосовно витрат [18, с. 90].

Економічна ефективність визначається у двох основних випадках:

1) для оцінки результатів діяльності підприємств використовуються показники загальної (абсолютної) ефективності;

2) для оцінки ефективності різних варіантів розвитку підприємства і вибору з них оптимального, застосовуються методи і показники визначення порівняльної ефективності.

Для оцінки загальної ефективності виробництва використовується значна кількість показників, які поділяються на узагальнюючі та приватні.

Узагальнюючі показники відображають ефективність діяльності підприємства, приватні – ефективність використання основних видів ресурсів. Кожне підприємство має свій набір ресурсів, причому відносна значимість різних видів ресурсів може істотно відрізнятись. Виробничий потенціал підприємства в повній мірі характеризує специфіку та індивідуальність підприємства, можливості його розвитку. Частиною виробничого потенціалу підприємства є ресурси, на основі яких формується інноваційний потенціал. Інноваційний розвиток повинен бути пов'язаний зі стратегічними цілями підприємства. Це обумовлює взаємозв'язок виробничого потенціалу і стратегії підприємства.

Співвідношення різних ресурсів підприємства з точки зору системного підходу визначає синергетичний ефект їх використання. Одним з елементів виробничого потенціалу підприємства є ресурси, на основі яких формується інноваційний потенціал. Інноваційний розвиток пов'язаний зі стратегічними цілями підприємства. Це обумовлює взаємозв'язок виробничого потенціалу і стратегії підприємства. П'ять напрямків формування стратегії підприємства визначають п'ять аспектів інноваційного потенціалу [10, с. 90].

Величина різних видів ресурсів та їх співвідношення по-різному впливають на складові ефективності діяльності підприємства. Аналогічно ефективності, стратегічні цілі підприємства також мають комплексний, системний характер. Відповідно до стратегічних цілей розрізняється ступінь значущості тих чи інших ресурсів. Рівень взаємозв'язку ресурсів зі складовими елементами ефективності підприємства визначається конкретними умовами функціонування підприємства.

Для підприємств найважливіше значення мають енергетичні ресурси. Для підприємств важливе значення набувають нематеріальні ресурси, до яких відносяться імідж підприємства, товарний знак та ін. Для інноваційних підприємств у всіх галузях найбільш важливими є людські, інформаційні та технологічні ресурси. Незалежно від кількісного значення кожна зі складових системи ресурсів має свій коефіцієнт вагомості, величина якого визначається керівництвом підприємства та групою експертів з урахуванням глобальних цілей підприємства, тенденцій розвитку галузі, умов зовнішнього середовища, організаційної культури та можливих варіантів поєднань ресурсів, що впливають на оптимальний стан виробничого потенціалу [62, с. 142].

Потенціал підприємства, на думку багатьох економістів, є дещо абстрактною категорією, «межі якої розпливчасті, фактори не цілком визначені, вплив на поточні процеси опосередкований. Але разом з тим ця категорія є досить конкретною, оскільки практично кожне рішення може мати на нього (і через нього на все подальше життя підприємства) або певний позитивний, або серйозний негативний вплив [43, с. 120].

Виробничий потенціал можна вважати багатоплановою характеристикою можливостей підприємства випускати продукцію необхідної якості і необхідної кількості для його сталого розвитку в ринковій системі. До складу конкретних характеристик повинні входити показники науково-технічного рівня продукції, ступеня розвитку людських ресурсів, гнучкості технології та організації виробництва, адаптації підприємства до змін ринкового попиту та багато інших факторів, що визначають можливості розвитку виробничої потужності підприємства та його економічного зростання, як у короткостроковий, так і в довгостроковий період.

Отже, оцінка загального виробничого конкурентоспроможного потенціалу комерційної організації складається з показників потенціалів різних видів. Різноманітність ознак і властивостей різновидів виробничо-

економічної та комерційної діяльності компанії, так чи інакше, обумовлює численну сукупність показників.

Потенціал підприємства пов'язують з безліччю економічних і управлінських категорій, що існують всередині компанії. Всі ці категорії розглядаються окремо, але взаємопов'язані між собою і інтегруються в загальну оцінку потенціалу комерційного підприємства.

### **Висновки до розділу 1**

Узагальнено наукові підходи до розуміння та трактування виробничого потенціалу підприємства, що дало змогу показати еволюцію поглядів від ресурсного до результативного, цільового та синергетичного підходів. Наголошено, що зведення виробничого потенціалу лише до сукупності матеріальних і трудових ресурсів є методологічно обмеженим, оскільки ігнорує організаційні, інформаційні, інтелектуальні, інноваційні та інші нематеріальні складові. Визначено, що сучасне бачення виробничого потенціалу базується на системному підході, який враховує взаємозв'язок і взаємодію локальних потенціалів, вплив зовнішнього середовища та можливість отримання синергетичного ефекту. Розкрито роль інтеграції та кооперації суб'єктів господарювання, у тому числі в «м'яких» формах взаємодії, у посиленні сукупних можливостей виробничої системи. Підкреслено, що виробничий потенціал має соціально-економічну природу, формується на основі поєднання ресурсів і відносин між учасниками виробничого процесу та проявляється лише в процесі його використання й розвитку. У підсумку зроблено висновок, що виробничий потенціал доцільно розглядати як фактичний рівень розвитку системи ресурсів підприємства, який забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції у необхідних обсягах із мінімальними витратами в конкретному ринковому середовищі.

Зосереджено увагу на змістовному наповненні виробничого потенціалу, його структурі, класифікаційних ознаках та ролі у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Показано, що рівень виробничого

потенціалу безпосередньо пов'язаний із технічним станом основних засобів, співвідношенням активної та пасивної їх частин, ступенем оновлення обладнання та технологій. Наголошено, що виробничий потенціал інтегрує матеріальні й нематеріальні активи та відображає здатність підприємства реалізовувати виробничі можливості за рахунок раціонального використання ресурсів. Обґрунтовано, що поняття «потенціал» не може зводитися лише до економічних характеристик, оскільки воно включає також ринкові, організаційні, соціальні й правові аспекти функціонування підприємства. Визначено, що виробничий потенціал доцільно тлумачити як соціально-економічну категорію, яка відображає можливості трудового колективу створювати продукцію з привабливими для споживачів характеристиками порівняно з конкурентами. Зроблено висновок, що комплексне розуміння сутності виробничого потенціалу створює основу для його цілеспрямованого формування, розвитку та використання в умовах ринкової економіки.

Розглянуто методологічні підходи до оцінювання виробничого потенціалу, систематизовано основні методи його кількісної та якісної оцінки та визначено вимоги до якості відповідних аналітичних процедур. Підкреслено, що оцінка повинна бути комплексною, інтегральною та об'єктивною, базуватися на поєднанні економіко-математичних методів, експертних оцінок і релевантної, верифікованої інформації. Проаналізовано переваги та недоліки еквівалентного, кореляційного, вартісного, функціонального та комбінованого методів, що дозволяє обґрунтовано обирати інструментарій залежно від цілей дослідження та специфіки підприємства. Особливу увагу приділено вартісному підходу, який дає змогу визначити вартість окремих видів виробничих ресурсів і сформувати узагальнену оцінку виробничого потенціалу як суми їх вартостей. Показано, що результати оцінювання використовуються не лише для діагностики поточного стану, але й для формування стратегічних рішень, оцінки економічної ефективності виробництва та узгодження виробничого й інноваційного потенціалів зі стратегією розвитку підприємства. У підсумку

зроблено висновок, що якісна методична база оцінки виробничого потенціалу є необхідною передумовою підвищення ефективності його використання та забезпечення сталого розвитку підприємства.

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ»

#### **2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності підприємства**

Юридична особа ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ», код ЄДРПОУ 36974115, було зареєстровано 13.05.2010. Розмір статутного капіталу юридичної особи складає 1 000,00. На момент останнього оновлення даних 23.05.2025 стан юридичної особи - Зареєстровано.

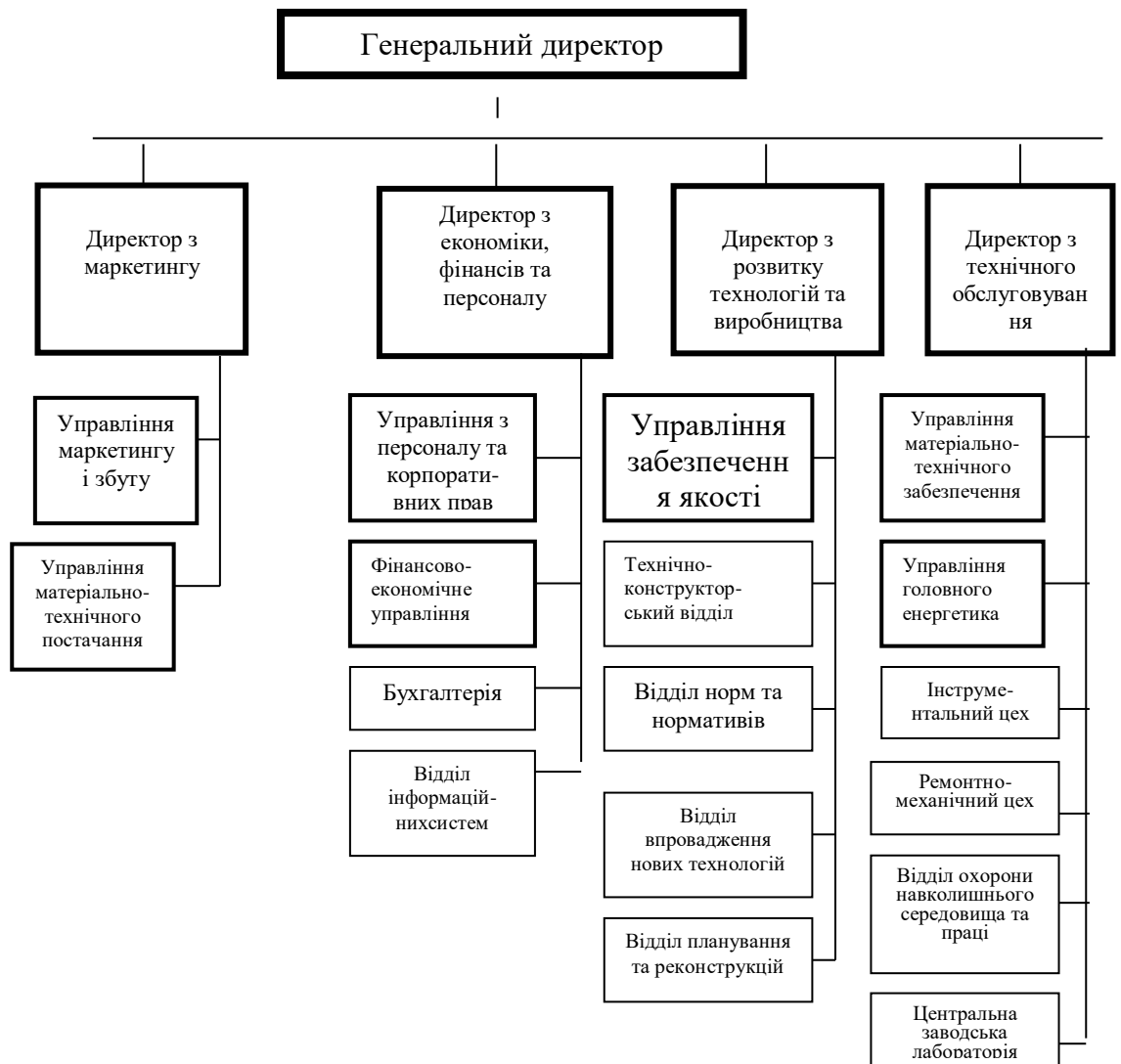
Уповноваженою особою юридичної особи ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» є ІВАНЕНКО ОЛЕГ ПЕТРОВИЧ, ІВАНЕНКО ОЛЕГ ПЕТРОВИЧ.

Організаційно-правова форма юридичної особи ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» - ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ. Основний вид діяльності (КВЕД) – 43.21 Електромонтажні роботи.

Об'єднання частин виробничого процесу у просторі забезпечується виробничою структурою ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ». Під виробничою структурою підприємства розуміють склад його виробничих структурних підрозділів (цехів, ланок, обслуговуючих господарств виробничого призначення), їх взаємозв'язки у процесі виготовлення продукції. Виробнича структура визначається у процесі проектування нових або реконструкції діючих підприємств.

Виробнича структура ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» залежить від таких факторів: характеру продукції; технології її виготовлення та масштабів випуску; форм і рівня спеціалізації підприємства, його виробничих підрозділів; рівня кооперування виробництва з іншими підприємствами.

Характер продукції, її конструкторсько-технологічна однорідність впливає на вибір технологічних процесів, які, у свою чергу, визначають склад та число цехів, форми їх спеціалізації, трудомісткість виготовлення продукції. Від масштабів та трудомісткості продукції залежить вид і кількість виробничих підрозділів, їх спеціалізація, рівень кооперування між собою [20, с. 69].



**Рис. 2.1. Загальна структура управління підприємством**

*Джерело: розроблено автором*

Основним виробничим структурним підрозділом ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» є цех. Цех — адміністративно, організаційно і технологічно відокремлена (за виробничими, технологічними або функціональними ознаками) виробнича одиниця підприємства, яка спеціалізується на виготовленні продукції відповідної якості або на

виконанні певних технологічно однорідних чи однакового призначення робіт. До складу цеху входять виробничі дільниці, ланки, які становлять об'єднану за певною ознакою групу робочих місць.

Таблиця 2.1

**Основні показники виробничо-господарської діяльності  
ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ»**

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2024 р. у % до 2022 р.
- основні фонди	499,9	574,4	646,3	216,1
- прямих затрат праці	5220	5421	5421	102,1
Вироблено валової продукції в співставних цінах, тис.грн	1599	1735	1640	100,7
- Ігрн.основних фондів	3,2	3,0	2,5	45
- Ісередньорічного робітника	557	580	550	98
Рівень рентабельності,%	8,4	8,9	8,9	0,1

*Джерело: розраховано автором за даними річної фінансової звітності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» (Додатки А, Б, В)*

За даними фінансової звітності проаналізуємо фінансовий стан ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ»

Таблиця 2.2

**Динаміка показників майнового стану ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ»**

Показник	2022р.	2023р.	2024р.	Відхилення 2024 р. від 2022р., +/-
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,134	0,153	0,111	-0,34
Частка основних засобів в активах	0,474	0,483	0,427	+0,06
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,55	0,62	0,67	+0,12
Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах	0,556	0,537	0,668	+0,11
Частка оборотних виробничих активів	0,296	0,274	0,388	+0,04
Коефіцієнт мобільності активів	1,09	1,045	1,337	-0,37

*Джерело: розраховано автором за даними річної фінансової звітності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» (Додатки А, Б, В)*

Аналізуючи показники майнового стану можна помітити, що частка основних засобів в активах збільшилась на 0,06, що вказує на підвищення виробничої інтенсивності підприємства. Проте, коефіцієнт оновлення основних засобів зменшився на 0,34. Така тенденція показує на низький рівень їх оновлення. Коефіцієнт зносу залишився незмінним. Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах має нахил до збільшення на 0,11, що вказує на спрямування фінансових ресурсів у сферу виробництва.

Отримані результати розкривають фінансовий стан підприємства, що обумовлений його діловою активністю.

Динаміка показників фінансової діяльності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» за три останні роки представлена в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

**Динаміка показників фінансової діяльності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ»**

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2024 р від 2022 р., +/-
Власні обігові кошти, млн. грн. (робочий, функціонуючий капітал)	2,918	0,681	-0,698	-1,791
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,149	0,035	-0,032	-0,57
Маневреність робочого капіталу	0,394	0,393	0,542	-0,10
Маневреність власних обігових коштів	0,185	0,542	-0,202	-0,05
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	0,242	0,043	-0,042	-0,06
Коефіцієнт покриття запасів	1,244	1,228	1,256	+1,16
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,527	0,541	0,412	-0,01
Коефіцієнт фінансової залежності	1,742	1,927	2,444	+0,07
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,139	0,041	-0,055	-0,23
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,453	0,491	0,591	+0,01
Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	2,473	2,034	1,422	+0,05
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,529	0,512	0,412	-8,53

*Джерело: розраховано автором за даними річної фінансової звітності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» (Додатки А, Б, В)*

Проаналізувавши динаміку фінансової діяльності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» за 2022-2024 роки, наголосимо на тому, що власні обігові кошти зменшилися на 1791 тис. грн, що відмічає зменшення можливості розширитися. Через таку динаміку підприємство змушене запозичувати кошти у зовнішніх джерел формування майна (кредити, позики).

## 2.2. Аналіз стану та використання виробничого потенціалу

Оцінку виробничого потенціалу пропонується провести на системи показників, що охоплює всі елементи виробничого потенціалу [21, с. 86]. Застосування методики дозволяє виявити існуючі проблеми та недоліки, що виникли в процесі реалізації наявних у підприємства потенційних можливостей, і прийняти управлінське рішення щодо розвитку виробничого потенціалу.

Таблиця 2.4

### Система оцінки елементів основних виробничих фондів

Основні виробничі фонди	Фактичний стан елементів ВП (%)			Критерій оцінки	Оцінка(бал)		
	2022	2023	2024		2022	2023	2024
Коефіцієнт зносу ОВФ	0,55	0,62	0,67	1бал-80-100% 2бала-60-80% 3бала-40-60% 4бала-20-40% 5балів-0-20%	3	2	2
Коефіцієнт придатності ОВФ	0,45	0,38	0,33	1бал-0-20% 2бала-20-40% 3бала-40-60% 4бала-60-80% 5балів-80-100	3	2	2
Коефіцієнти використання парку готівкового, встановленого, зданого в експлуатацію обладнання	100	100	100	1бал-0-20% 2бала-20-40% 3бала-40-60% 4бала-60-80% 5балів-80-100%	5	5	5
Рух елементів ВП (%)							
Коефіцієнт Оновлення	0,31	0,14	0,15	1 бал–Коб<Квиб 2 бала–Коб>Квиб 3 бала-0-3% 4 бала-3-10% 5 балів >10%	5	5	5
Коефіцієнт вибуття	0,19	0,07	0,07		5	4	4

## Продовження табл. 2.4

Ефективність використання елементів							
Фондовіддача	2,56	2,48	2,47	1бал-<0,5 2бала-0,5-1 3бала-1-1,5 4бала-1,5-3 5балів->3	5	5	5
Коефіцієнт використання площі	0,43	0,43	0,43	1бал-0-0,45 2бала-0,45-0,6 3бала0,6-0,75 4бала-0,75-0,9 5 балів>0,9	1	1	1
Фондомісткість	0,39	0,40	0,41	1 1 бал->3 2 2 бали-1,5-3 3 3 бали - 1-1,5 4 4 бали-0,5-1 5 5 балів -<0,5	5	5	5
Фондоутворення	950,42	996,85	984,52	1 1 бал - в 1,5 рази 2 2 бали - Пр.тр<Фв	5	5	5
Продуктивність праці	2435,77	2469,89	2428,28	3 3 бали - Пр.тр>Фв 4 4 бали – в 1.5 рази 5 балів - у 2 рази та більше	5	5	5
Рентабельність ОВЗ	0,33	0,31	0,28	1 бал-<0 2 бала-0-1 3 бала-1-3 4 бала-3-6 5 балів->6	2	2	2
Основні виробничі фонди	Фактичний стан Елементів ВП (%)			Критерій оцінки	Оцінка(бал)		
	2022	2023	2024		2022	2023	2024
Коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання	0,7	0,7	0,65	1бал-<0,5 2балла-0,6-0,69 3бал-0,7-0,79 4бала-0,8-0,94 5балів->0,95	3	3	3
Коефіцієнт інтенсивного завантаження обладнання	0,67	0,74	0,67	1бал-<0,5 2бала-0,6-0,69 3бала-0,7-0,79 4бала-0,8-0,94 5балів->0,95	2	3	2
Знімання продукції з 1 кв.м. площі, тис. Грн	269,68	271,16	263,26	1бал-<150 2бала-150-250 3бала-250-350 4бала-350-450 5балів->450	3	3	3
Коефіцієнт інтенсивного завантаження обладнання з виробництва	0,78	0,8	0,75	1бал-<0,5 2бала-0,6-0,69 3бала-0,7-0,79 4бала-0,8-0,94 5балів->0,95	3	4	3
Загальна оцінка основних фондів					3,93	3,86	3,71

Джерело: розраховано автором за даними річної фінансової звітності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» (Додатки А, Б, В)

З проведеного аналізу таблиці 2.2 можна зробити висновок, що складові елементи основних виробничих фондів мало ефективно експлуатувалися підприємством. Їх середня оцінка становить 4 бали. Основні виробничі фонди сильно зношені, повільно оновлюються. Слід зазначити неефективне використання наявної площі.

Таблиця 2.5

### Система оцінки елементів оборотних засобів

Оборотні засоби	Фактичний стан елементів ВП (%)			Критерій оцінки	Оцінка(бал)		
	2022	2023	2024		2022	2023	2024
Коефіцієнт вартості оборотних коштів у майні підприємства	31,20%	33,50%	32,40%	1бал-0-5% 2бала-5-10% 3бала-10-20% 4бала-20-30% 5балів->30%	5	5	5
Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами фактичний	100	100	100	1бал-0-20% 2бала-20-40% 3бала-40-60% 4бала-60-80% 5балів-80-100%	5	5	5
Оборотні засоби	Фактичний стан елементів ВП (%)			Критерій оцінки	Оцінка(бал)		
	2022	2023	2024		2022	2023	2024
Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами плановий	100	100	100	1бал-0-20% 2бала-20-40% 3бала-40-60% 4бала-60-80% 5балів-80-100%	5	5	5
Рух елементів ВП							
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	3,41	3,21	3,20	1 бал-<0 2 бала-0-0,4 3 бала-0,4-,07 4 бала-0,7-1 5 балів->1	5	5	5
Період обороту оборотних коштів, дні	105,65	112,07	112,46	1бал->911 2бала-729-911 3бала-547-729 4бала-365-547 5балів-<365	5	5	5

Продовження табл. 2.5

Ефективність використання елементів ВП							
Матеріаловіддача	1,85	1,88	1,90	1бал-<0,3 2бала-0,3-0,5 3бала-0,5-0,7 4бала-0,7-1 5балів->1	5	5	5
Матеріаломісткість	0,54	0,53	0,53	1бал->2,8 2бала-2,1-2,8 3бала-1,4-2,1 4бала-0,7-1,4 5балів-<0,7	5	5	5
Питома вага матеріальних витрат у собівартості товару	0,72	0,70	0,72	1бал->1,8 2бала-1,4-1,8 3бала-1-1,4 4бала-0,6-1 5балів-<0,6	4	4	4
Загальна оцінка оборотних коштів					5	5	5

*Джерело: розраховано автором за даними річної фінансової звітності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» (Додатки А, Б, В)*

Середня оцінка оборотних коштів – 5 балів, це показує, що оборотні кошти використовуються активно і продуктивно (Таблиця 2.3). Оборотність має тенденцію до зниження.

Таблиця 2.6

**Загальна оцінка виробничого потенціалу підприємства ТОВ  
«СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» за період 2022-2024 рр.**

Загальна оцінка показників	Роки		
	2022	2023	2024
Основні виробничі фонди	4	4	4
Оборотні засоби	5	5	5
Трудові ресурси	4	3,4	3,4
Підсумкова оцінка виробничого потенціалу підприємства	4	4	4

*Джерело: розраховано автором за даними річної фінансової звітності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» (Додатки А, Б, В)*

Таким чином, з таблиці 2.5 можна зробити висновок, що за досліджуваний період з 2022 – 2024 рр. показники, що характеризують підприємство, отримали по 4 бали. Таким чином, виробничий потенціал

підприємства реалізується не в повній мірі, що дозволяє говорити про існуючі резерви його ефективного використання.

### **2.3. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу**

Як свідчать результати розрахунків, величина виробничого потенціалу ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» скоротилася незначно, на 0,3%.

Позитивним фактором є низька плинність кадрів на підприємстві та зростання оплати праці. Це свідчить про те, що підприємство проводить соціальну політику. Однак слід звернути увагу, що в 2024 році підприємство істотно скоротило витрати на підвищення кваліфікації персоналу.

Спостерігається зростання величини матеріально-технічного потенціалу, в частині основних засобів, на 3,59%, в той же час виробничі потужності використовуються на 0,69%. Фондовіддача має тенденцію до зниження. Оборотні активи підприємства за аналізований період зросли на 6,12%. Підприємство повністю забезпечене матеріальними ресурсами, а питома вага матеріальних витрат у собівартості товару не змінилася протягом трьох років.

Кадровий потенціал підприємства стабільний. Спостерігалось зростання технічної озброєності праці, ступінь охоплення робітників автоматизацією праці досить високий – 0,56%. Ефективність використання кадрового потенціалу (продуктивність праці) знижувалася протягом 3-х років, що є негативною характеристикою.

Частка співробітників з вищою освітою досить висока – 70%. 2% промислового персоналу займаються дослідженнями і розробками. Коефіцієнт винахідницької активності низький і має тенденцію до зниження.

Науково-технологічний потенціал підприємства невисокий, ступінь забезпеченості інтелектуальною власністю в 2024 р. має тенденцію до зниження. Підприємство не веде науково-дослідні розробки. Однак особливе занепокоєння викликає скорочення витрат на придбання та впровадження нових технологій більш ніж у 2 рази.

Інформаційний потенціал підприємства. Спостерігається стабільне зростання вартості техніко-інформаційних засобів на одного працівника. Однак віддача інформаційних ресурсів знижується. Рівень інформаційного забезпечення завдань обліку та управління досить високий.

Організаційний потенціал. Організація виробництва на підприємстві відповідає принципам потоковості та ритмічності. Частка співробітників, зайнятих у процесі виробництва, становить 50%.

Коефіцієнт використання робочого часу 0,99, що підтверджує високий рівень організації праці на підприємстві.

Таблиця 2.7

### Показники матеріально-технічного та кадрового потенціалів

#### ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» за період 2022-2024 рр.

Показники	2022				2023				2024			
	значення	величина			значення	величина			значення	величина		
		max	med	min		max	med	min			med	min
Матеріально-технічний потенціал												
1. Фондовіддача, Грн.	2,56	X			2,48	X			2,47	X		
2. Матеріаловіддача, грн.	1,85			X	1,88			X	1,90			X
3. Коефіцієнт оборотності	3,41	X			3,21		X		3,20		X	
4. Коефіцієнт використання виробничої площі	0,43			X	0,43			X	0,43			X
5. Рівень використання виробничої Потужності	0,72		X		0,74		X		0,69		X	
6. Знос основних коштів, %	0,55		X		0,62		X		0,67		X	
7. Співвідношення "введення/вибуття" основних засобів	Випередження	X			Випередження	X			Випередження			
8. Пітома вага матеріальних витрат на собівартості продукції, %	0,72		X		0,70		X		0,72		X	

Продовження табл. 2.7

9. Рівень автоматизації виробництва	0,56	X			0,56	X			0,56			
10. Рівень комп'ютеризації виробництва	0,54		X		0,60		X		0,62		X	
Кадровий потенціал												
11. Зростання продуктивності праці	1,35		X		1,40		X		-1,68			X
12. Показник відношення чисельності працівників із вищою освітою до загального числа робітників	0,70	X			0,70	X			0,70			

*Джерело: розраховано автором за даними річної фінансової звітності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» (Додатки А, Б, В)*

Таким чином, коефіцієнт використання виробничого потенціалу за аналізований період знизився. Загальна ефективність використання недостатня. Знизилася ефективність використання кадрового та науково-технологічного потенціалу підприємства [63, с. 41].

Оскільки основні проблеми виявлені у використанні матеріально-технічного та кадрового потенціалів, то методика застосовується для оцінки цих потенціалів. У таблиці 2.6 представлені показники матеріально-технічного та кадрового потенціалів, рівень використання яких визначається як високий (max), середній (med) і низький (min).

У таблиці 2.8 представлені узагальнюючі показники виробничого потенціалу ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ».

За аналізований період 2022-2024 рр. виявлено зниження узагальнюючого показника з 7,7 до 6,8 зважених балів. Негативний вплив на величину кінцевого показника мало зниження узагальнюючого показника в 2023 р. на 0,5 зважених балів, у 2017 р. на 0,4.

Таблиця 2.8

**Узагальнюючі показники виробничого потенціалу  
ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ»**

Виробничий потенціал підприємства	високий		Середній		Низький		Узагальнюючий показник
	бал	зваж. бал	бал	зваж. Бал	бал	зваж. Бал	
2022	5	5	5	2,5	2	0,2	7,7
2023	4	4	6	3	2	0,2	7,2
2024	4	4	5	2,5	3	0,3	6,8

*Джерело: розраховано автором за даними річної фінансової звітності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» (Додатки А, Б, В)*

Інтегральні коефіцієнти, що характеризують матеріально-технічний і кадровий потенціали, представлені в таблиці 2.9. Критерії оцінки виробничого потенціалу за інтегральними коефіцієнтами: якщо рівень вище 60%, тоді виробничий потенціал класифікується як високий, 40–60% як середній; менше 40% як низький.

Таблиця 2.9

**Інтегральні коефіцієнти виробничого потенціалу  
ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ»  
за період 2022-2024 рр.**

Виробничий потенціал	2022			2023			2024		
	значення			значення			Значення		
	Тек	макс	Ін,%	тек	макс	Ін,%	Тек	макс	Ін,%
	7,7	12	64,17%	7,2	12	60,00%	6,8	12	56,67%

*Джерело: розраховано автором за даними річної фінансової звітності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» (Додатки А, Б, В)*

Відповідно до методики розрахунку інтегрального коефіцієнта виробничого потенціалу та запропонованої ними інтерпретації результатів, у 2022 році виробничий потенціал ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» відносився до розряду «високий», у 2023 р. і 2024 р. до розряду «середній».

Таблиця 2.10

**Визначення рівня використання виробничого потенціалу  
ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» за період 2022-2024 рр.**

Показники	2022			2023			2024		
	макс	факт	In	макс	факт	In	макс	факт	In
1.Фондовіддача	2,56	2,56	1	2,56	2,48	0,97	2,56	2,47	0,96
2.Матеріаловіддача	1,90	1,85	0,98	1,90	1,88	0,99	1,90	1,90	1
3Коефіцієнт Оборотності	3,41	3,41	1	3,41	3,21	0,94	3,41	3,20	0,94
4.Коефіцієнт використання площі	0,43	0,43	1	0,43	0,43	1	0,43	0,43	1
5.Рівень використання виробничої потужності ,%	0,67	0,67	1	0,67	0,67	1	0,67	0,67	1
6.Знос основних коштів ,%	0,55	0,55	1,00	0,55	0,62	1,13	0,55	0,67	1,22
7.Співвідношення "введення/вибуття" основних засобів	2,09	1,70	0,81	2,09	2,04	0,98	2,09	2,09	1
8.Питома вага матеріальних витрат на собівартості продукції , %	0,70	0,72	1,03	0,70	0,70	1,00	0,70	0,72	1,03
9.Рівень автоматизації виробництва	0,56	0,56	1	0,56	0,56	1	0,56	0,56	1
10. Рівень комп'ютеризації Виробництва	0,62	0,54	0,87	0,62	0,6	0,97	0,62	0,62	1
11.,Зростання продуктивності праці працюючих %	1,40	1,35	0,96	1,40	1,40	1	1,40	-1,68	-1,2
12. Показник відношення чисельності працівників з вищою освітою до загальної кількості робітників	0,7	0,7	1	0,7	0,7	1	0,7	0,7	1
Рівень використання виробничого потенціалу, %	97,04			99,76			82,91		

*Джерело: розраховано автором за даними річної фінансової звітності  
ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» (Додатки А, Б, В)*

В результаті проведених розрахунків у таблиці 2.9 видно, що рівень використання виробничого потенціалу ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» у періоді досліджуваних років має різні значення.

Результати аналізу показали, що підприємство за період 2022 – 2024 рр. реалізувало виробничий потенціал не повністю. Основні проблеми використання виробничого потенціалу полягають у тому, що простоюють виробничі площі, негативна динаміка темпів зростання продуктивності праці має стійку тенденцію до зниження, а обладнання працює не на повну потужність. Отже, виробничий потенціал ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» використовується не повністю.

## **Висновки до розділу 2**

В результаті проведеного дослідження зроблено висновок про необхідність вдосконалення процесу оцінки загальної (абсолютної) ефективності виробництва. При цьому пропонується визначати інтегральні показники оцінки загальної ефективності виробничого потенціалу, в якості яких можуть виступати: коефіцієнт використання, загальна і розрахункова ефективність використання виробничого потенціалу.

Реалізація такого підходу дає можливість більш точно оцінити загальну ефективність на основі використання окремих методичних положень концепції визначення виробничого потенціалу підприємства. Поліпшення результатів діяльності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» залежить від можливості та здатності виявляти і використовувати резерви виробничо-господарської діяльності за допомогою розвитку локальних елементів виробничого потенціалу.

Для подальшого підвищення ефективності використання виробничого потенціалу в ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» необхідно задіяти у виробництві або ліквідувати (законсервувати) невикористовуванні основні виробничі засоби.

## РОЗДІЛ 3

### ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ

#### **3.1. Розробка заходів щодо підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства**

Ключовим завданням економічної системи є розвиток виробничого потенціалу. Поліпшення результатів діяльності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» залежить від можливості та здатності виявляти і використовувати резерви виробничо-господарської діяльності за допомогою розвитку локальних елементів виробничого потенціалу.

Виробничими резервами називається невикористана частина виробничого потенціалу, що представляє собою сукупність можливостей найкращого застосування наявних, а також раніше неактивних ресурсів. Реалізація потенційних можливостей базується на попередньому виявленні резервів, визначенні векторів використання з метою оптимізації їх функціонування. Точна детермінованість характеру дій передбачає розгляд джерел підвищення використання резервів у їх видовому аспекті [22, с. 96].

Підвищення використання явних безумовних резервів тісно пов'язане з удосконаленням контролю збереження матеріальних цінностей, своєчасним виконанням розрахункових зобов'язань перед постачальниками і клієнтами, реалізацією заходів щодо вдосконалення нормативної бази підприємства.

Джерелом більш ефективного використання явних умовних резервів є прискорення темпів виробництва, зниження витрат на розробку нової продукції за рахунок скорочення часу підготовки виробництва, механізації, автоматизації робіт, вдосконалення матеріально-технічної бази.

Підвищення використання резервів знарядь праці пов'язане з максимізацією використання технічних параметрів обладнання в одиницю

часу, скороченням втрат часу роботи обладнання, непродуктивного завантаження, здійсненням ремонтів[64, с. 127].

Підвищення використання резервів економії та раціоналізації предметів праці залежить від розробки та реалізації заходів більш якісної підготовки сировини та матеріалів до виробничого споживання, вдосконалення конструкції виробів, що випускаються, використання економічних видів сировини та палива[23, с. 97].

Джерелом більш ефективного використання резервів трудових ресурсів виступає забезпечення умов зростання продуктивності праці шляхом максимального завантаження працівників підприємства з урахуванням рівня їх досвіду і кваліфікації, скорочення непродуктивного використання робочого часу.

Джерелом більш ефективного використання загальновиробничих резервів є розробка заходів, спрямованих на скорочення тривалості виробничого циклу.

Джерелом більш ефективного використання резервів довиробничої стадії є використання дешевших видів сировини, вдосконалення конструкції виробів і технології їх отримання, а резервів виробничої стадії - поліпшення організації праці та підвищення рівня її інтенсивності, зменшення простоїв обладнання, раціональне використання матеріальних ресурсів тощо.

Підвищення використання резервів експлуатаційної стадії базується на зниженні поза виробничих витрат, пов'язаних зі зберіганням, транспортуванням, продажем готової продукції.

Джерелом більш ефективного використання резервів екстенсивного типу є збільшення обсягу споживаних ресурсів і часу їх використання; ліквідація непродуктивних втрат ресурсів, а резервів інтенсивного типу - підвищення ефективності використовуваних знарядь і засобів праці, предметів праці, самої праці, вдосконалення організації і технології виробництва, прискорення оборотності запасів на підприємстві. Як наслідок, ефективність використання резервів визначається джерелами їх формування і

може значно відрізнятись на машинобудівних підприємствах різного профілю.

Система резервів поліпшення використання основних фондів підприємства може бути представлена наступним чином:

1. технічне вдосконалення засобів праці;
2. збільшення часу роботи машин і обладнання;
3. поліпшення організації та управління виробництвом.

Таким чином, залучення всіх резервів зростання ефективності використання основних фондів сприяє підвищенню виробництва високоякісної, конкурентоспроможної продукції і, як наслідок, прибутковості підприємств в умовах ринкових відносин господарювання[65, с. 33].

Для подальшого підвищення ефективності використання виробничого потенціалу в ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» необхідно задіяти у виробництві або ліквідувати (законсервувати) невикористовуванні основні виробничі засоби.

Як відомо, амортизаційні відрахування включаються до собівартості продукції, що, в кінцевому рахунку, відбивається на рівні цін на продукцію, що випускається. Але в ситуації, коли амортизація нараховується по всьому обладнанні, а фактично експлуатується тільки її частина, рівень цін є не виправдано завищеним і його цілком можна знизити на величину надлишків амортизаційних відрахувань, що здійснюється за рахунок консервації невикористаного обладнання.

В даний час виробничі потужності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» завантажені не повністю. Частка верстатів і обладнання, що не використовується у виробництві продукції, становить 2,6%, тому сумнівів в економічній ефективності такого заходу немає.

У даній ситуації можливий також ще один шлях – здача обладнання і верстатів в оренду. З одного боку, цей захід завантажить виробничі потужності. Крім того, даний шлях забезпечить невеликий, але стабільний приплив грошових коштів. Недолік цього методу полягає в тому, що

підприємство не може надавати обладнання на тривалий термін, оскільки зі зміною ринкової ситуації в ньому може з'явитися потреба. Якщо ж надавати обладнання в оренду на короткий термін, то цей варіант, у свою чергу, вже є неприйнятним для орендаря, оскільки термін 1-2 роки є занадто невеликим для підприємницької діяльності[24, с. 137].

Таким чином, залишається консервація невикористаного обладнання. Даний захід не тільки знизить ціну на продукцію, що важливо в умовах конкурентної боротьби, але і вивільнить значні грошові кошти.

Ринкові умови змушують ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» шукати найбільш сучасні форми управління проєктними, монтажними та пусконаладжувальними роботами, готувати фахівців, здатних реально оцінювати ситуацію, що склалася в економіці та управлінні. А високі вимоги клієнтів і тиск конкуренції змушують компанію ставати більш ефективною, прозорою та адаптивною.

На жаль, недосконалість бізнес-процесів ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» продовжує призводити до втрат, помилок, переробок і зниження ефективності, а процеси, що впливають на ефективність управління активами підприємства, погано документуються або неправильно розуміються.

Для задоволення цих потреб просто необхідно розгортати оптимізовані бізнес-процеси, що дозволяють об'єднувати ізольовані ресурси, підвищувати гнучкість використовуваних ІТ-систем і краще управляти всіма елементами своїх активів. Крім того, розумні, а, отже, ефективні бізнес-процеси дозволяють зміцнювати взаємовідносини з клієнтами, розробляти нові моделі ведення бізнесу, освоювати нові ринки і оперативно випускати інноваційні продукти та послуги[66, с. 23].

Як було зазначено в аналітичній частині роботи, виробничий потенціал ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» використовується не повністю, є значні резерви підвищення ефективності їх виробничо-фінансової діяльності, можливість мобілізації яких безпосередньо залежить від уміння і прагнення керівництва компанії виробити в стратегічному управлінні такі заходи, які

дозволили б наблизитися до еталонного стану потенціалу, але в той же час необхідно враховувати, що доцільність мобілізації наявних резервів безпосередньо залежить від поточного стану ринкової кон'юнктури.

Система управління активами підприємства є одним з найважливіших інструментів підвищення економічної та організаційно-технічної ефективності управління виробничими активами підприємства. Процеси управління активами в ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» стали більш складними, і потрібне рішення, здатне управляти найрізноманітнішими типами активів, ремонтами та заходами і яке дозволяє скоротити витрати, спростити та автоматизувати загальні процеси. Не секрет, що поліпшення бізнес-процесів, у тому числі в галузі управління активами, дозволяє досягти таких результатів, як зниження витрат і збільшення доходів, а також підвищення мотивації співробітників і задоволеності клієнтів.

У системах управління основними фондами враховуються різні стратегії та методології управління основними фондами: обслуговування за фактом відмови, планово-попереджувальне обслуговування (ППР), обслуговування за станом, за надійністю, відповідно до аналізу ризиків.

Система являє собою вичерпний пакет рішень для управління стратегічними ресурсами підприємства, що відповідає вимогам організації будь-якого профілю[250, с. 198].

Ефективність використання основних виробничих засобів оцінюється за допомогою таких узагальнюючих показників ефективності, до яких належать: фондоддача, фондоємність, фондоозброєність, фондообладнаність, рентабельність.

У таблиці 3.1. наведено аналіз показників забезпеченості та ефективності використання основних засобів.

Таблиця 3.1

**Аналіз показників забезпеченості використання основних засобів**

Найменування показника	Роки:			2023– 2022		2024– 2023	
	2022	2023	2024	Відхилення			
				Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1. Первісна вартість основних засобів на кінець року, тис. грн.	2548,9	3706,1	3772,8	1157,20	45,40	66,70	1,80
2.Знос основних засобів, тис. грн.	1612,8	1813,3	2064,5	200,50	12,43	251,20	13,85
3. Залишкова вартість основних засобів, тис.грн.	936,10	1892,8	1708,3	956,70	102,20	-184,50	-9,75
4.Вартість основних засобів, які надійшли протягом року, тис. грн.	41	1157,2	66,70	1116,20	2722,4	-1090,5	-94,24
5.Вартість основних засобів, які вибули протягом року, тис. грн.	–	–	–	–	–	–	–
6.Коефіцієнт зносу	0,633	0,489	0,547	-0,143	-22,67	0,058	11,84
7.Коефіцієнт придатності	0,367	0,511	0,453	0,143	39,07	-0,058	-11,34
8.Коефіцієнт оновлення	0,016	0,312	0,018	0,296	1841,6	-0,295	-94,34
9.Коефіцієнт вибуття	–	–	–	–	–	–	–

Джерело: розраховано автором за даними річної фінансової звітності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» (Додатки А, Б, В)

Так, у 2024 році коефіцієнт зносу становив 54,7%, що більше значення цього показника у 2023 році (на 5,8 пункти) та на 8,6 п.п. менше від коефіцієнту зносу 2022 року. Така ситуація пояснюється тим, що основні засоби втрачають свою вартість швидше, ніж оновлюються. Це негативно відзначається на технічному станові основних засобів та їх продуктивності.

На основі результатів проведеного аналізу виробничого потенціалу ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» було визначено низку проблемних зон, пов'язаних із недостатньою ефективністю використання основних засобів, трудових ресурсів та організацією виробничих процесів. З метою усунення виявлених диспропорцій і підвищення результативності діяльності

підприємства у подальшому сформовано комплекс цільових заходів, спрямованих на оптимізацію використання виробничого потенціалу. Основні з них подано нижче.

Захід 1. Консервація 2,6% невикористаного обладнання: на підприємстві зафіксовано 2,6% обладнання, яке не використовується у виробництві. Ідентифікації підлягають групи основних засобів, що реально не задіяні в технологічних процесах:

- застарілі верстати з високим коефіцієнтом зносу;
- резервне обладнання, що перебуває в простой понад 6 місяців;
- допоміжне устаткування, на яке не планується навантаження у виробничій програмі 2025 року.

Механізм реалізації пропонується наступний:

1. провести технічний аудит кожної одиниці невикористаного ОЗ;
2. оформити рішення про консервацію згідно з нормативами;
3. припинити нарахування амортизації по законсервованих об'єктах.

Очікуваний економічний ефект може полягати у тому, що:

- амортизаційні відрахування зменшуються пропорційно вартості невикористаного обладнання;

– собівартість продукції знижується у частині амортизаційних витрат.

2,6% від первісної вартості ОЗ (на 2024 р.- 3772,8 тис. грн) становить:

$3772,8 \times 0,026 = 98,1$  тис. – умовний обсяг амортизації, який може бути

зменшений у разі консервації невикористаного обладнання.

За середньою нормою амортизації 10% річна економія становитиме:

$98,1 \times 0,10 = 9,81$  тис. грн на рік економії витрат.

Це прямий ефект, що одразу зменшує собівартість та підвищує рентабельність.

Захід 2. Програма оновлення основних засобів

У 2024 році коефіцієнт зносу зріс до 0,547 (54,7%), що більше, ніж у 2023 році, і свідчить про погіршення технічного стану обладнання та продуктивності праці (див. аналіз у табл. 3.1)

Відповідно, метою цього заходу є:

- зниження коефіцієнта зносу до 0,45 протягом 2 років;
- оновлення не менше 10% вартості активної частини основних фондів.

Орієнтовний обсяг інвестицій, який планується залучити для проведення цього заходу - 10% від первісної вартості ОЗ у 2024 р.:

$$3772,8 \times 0,10 = 377,3 \text{ тис. грн.}$$

Можливі джерела фінансування – це:

- власні кошти підприємства (амортизаційний фонд);
- банківський кредит;
- фінансовий лізинг для технологічного обладнання.

Очікуваний ефект може полягати у підвищенні фондівіддачі (яка у 2024 р. знизилася до 2,5 проти 3,2 у 2022 р.); зменшення ремонтних витрат; зростання продуктивності праці за рахунок сучасного обладнання.

### Захід 3. Оптимізація виробничих процесів та виробничого циклу

У зв'язку з наявністю проблеми, виявленої у другому розділі даної роботи, а саме: простої виробничих площ, навантаження обладнання нижче оптимального; зниження темпу зростання продуктивності праці (з 1,4 до 0,96) та навіть від'ємний приріст у 2024 р., пропонується реалізувати низку заходів:

1. скорочення тривалості виробничого циклу на 10–12 % за рахунок:

- стандартизації операцій;
- зміни графіка завантаження обладнання;
- усунення втрат часу через переналагодження;
- оптимізації внутрішньоцехових логістичних маршрутів;

2. впровадження регламентів усунення простоїв (реєстр простоїв, нормативні строки реагування).

За умови усунення простоїв та оптимізації навантаження можливе підвищення продуктивності праці на 5-7 % протягом першого року.

Орієнтовний розрахунок ефекту. Якщо показник виробництва валової продукції на 1 працівника у 2024 р. становить 550 тис. грн (див. табл. 2.1), то при зростанні продуктивності на 6% можна отримати  $550 \times 0,06 = 33$  тис. грн додаткової продукції на працівника.

Захід 4. Удосконалення системи управління трудовими ресурсами

Доцільність такого заходу підтверджується наступним:

- показники кадрового потенціалу знизились до 3,4 бала у 2023–2024 рр.;
- продуктивність праці падає, темп приросту від’ємний;
- рівень комп’ютеризації виробництва змінюється нерівномірно (0,62 → 0,54 → 0,87)

Основні напрями оптимізаційних заходів можуть бути наступні:

1. перерозподіл завантаження працівників (балансування бригад, усунення «вузьких місць»);
2. програма додаткового навчання персоналу, особливо що до роботи з новим обладнанням і цифровими системами;
3. мотиваційна програма, прив’язана до приросту продуктивності;
4. усунення непродуктивних втрат робочого часу, зокрема усунення простоїв за рахунок поліпшення технічного обслуговування.

Очікуваний ефект при цьому передбачатиме відновлення позитивного темпу росту продуктивності; підвищення загальної оцінки кадрового потенціалу (ціль: 4,0 бала у 2025 р.).

Захід 5. Впровадження інтегрованої системи управління активами та ППР

Вище ми зазначили, що підприємство має наступні проблеми:

- обладнання працює не на повну потужність;
- недостатній рівень технічного обслуговування;
- проблема простоїв та нерівномірного навантаження;

– підкреслюється необхідність переходу до сучасних систем управління активами згідно з підходами ППР (планово-попереджувальний ремонт), обслуговування за станом, ризик-орієнтованого обслуговування тощо

Відповідно, доцільним є, на наш погляд, впровадження системи управління активами (Asset Management System), яка містить:

- модуль ППР (автоматичне формування графіків ремонтів, контроль строків);
- журнал технічного стану обладнання;
- модуль обліку простоїв та аналізу їх причин;
- моніторинг коефіцієнтів завантаження устаткування;
- планування запасних частин на складі.

Процеси, що автоматизуються при цьому – облік простоїв; планування ТО та ремонтів; розрахунок потреби в запасних частинах; контроль ефективності використання активів.

Очікуваний ефект:

- зменшення простоїв обладнання на 10–15 %;
- скорочення витрат на ремонти на 5–7 %;
- підвищення продуктивності обладнання (фондовіддачі), яка нині знижується.

### **3.2. Оцінка економічної ефективності запропонованих заходів**

Перед оцінкою економічної ефективності запропонованих заходів необхідно врахувати результати аналізу використання виробничого потенціалу підприємства, отримані у розділі 2. Зокрема, було встановлено зниження фондовіддачі з 2,56 до 2,47 грн/грн ОЗ, зростання коефіцієнта зносу до 67 %, а також недовантаження обладнання та падіння продуктивності праці. Саме ці проблеми зумовлюють необхідність економічної оцінки запропонованих заходів, спрямованих на їх усунення.

Оцінка ґрунтується на фактичних даних аналізу (розділ 2) та узагальнених прогнозних моделях економічного ефекту.

Нами оцінюється ефективність трьох ключових заходів:

1. Консервація 2,6% невикористаного обладнання.
2. Програма оновлення основних засобів.
3. Оптимізація виробничих процесів та скорочення тривалості виробничого циклу.

Оцінка проводиться за такими критеріями:

- зниження витрат;
- зростання обсягів виробництва та продуктивності праці;
- поліпшення показників використання основних засобів.

1. Економічний ефект від консервації 2,6% невикористаного обладнання

За наведеними в роботі даними, частка обладнання, що фактично не використовується у виробництві, становить 2,6 % від його загальної вартості. Первісна вартість основних засобів у 2024 р. дорівнює 3772,8 тис. грн.

Розрахуємо суму амортизації, яка нараховувалась безпідставно.

- 1.1. Вартість невикористаного обладнання

$$3772,8 \times 0,026 = 98,1 \text{ тис. грн}$$

- 1.2. Річна економія амортизаційних відрахувань

Середня норма амортизації (за видами ОЗ) орієнтовно 10 %:

$$98,1 \times 0,10 = 9,81 \text{ тис. грн/рік}$$

- 1.3. Вплив на собівартість продукції

Оскільки амортизація входить до складу витрат, зниження собівартості складе:

$$\Delta C = 9,81 \text{ тис. грн}$$

За умов рентабельності 8,9 % це забезпечить додатковий приріст прибутку приблизно:

$$\Delta P = 9,81 \times 0,089 = 0,87 \text{ тис. грн}$$

Висновок по заходу 1: консервація невикористаного обладнання забезпечує прямий ефект у вигляді економії витрат у розмірі 9,81 тис. грн на рік та покращує техніко-економічні показники (коефіцієнт зносу, собівартість, рентабельність).

## 2. Економічна ефективність програми оновлення основних засобів

Рівень зносу ОЗ у 2024 році складає 54,7 %, що є критичним показником, який негативно впливає на продуктивність обладнання. Для забезпечення технічної надійності та підвищення фондівіддачі необхідно реалізувати програму оновлення активної частини основних фондів на 10 %.

### 2.1. Обсяг інвестицій

$$3772,8 \times 0,10 = 377,28 \text{ тис. грн}$$

### 2.2. Очікуване підвищення фондівіддачі

Фондовіддача знизилась з 3,2 грн/грн ОЗ у 2022 р. до 2,5 грн/грн ОЗ у 2024 р.

Програма модернізації дозволяє повернути показник хоча б до рівня 2,8 грн/грн ОЗ.

Приріст фондівіддачі становитиме:

$$\Delta\text{ФВ} = 2,8 - 2,5 = 0,3 \text{ грн/грн ОЗ}$$

### 2.3. Додатковий обсяг виробництва

$$\Delta Q = 0,3 \times 3772,8 = 1131,84 \text{ тис. грн}$$

### 2.4. Орієнтовний економічний ефект

За рентабельністю 8,9 %:

$$\Delta P = 1131,84 \times 0,089 = 100,73 \text{ тис. грн прибутку/рік}$$

### 2.5. Період окупності інвестицій

$$T = \frac{377,28}{100,73} \approx 3,7 \text{ роки}$$

Висновок по заходу 2: Програма оновлення основних засобів є економічно доцільною. Вона забезпечує приріст прибутку близько 100,7 тис. грн на рік та окупується менш ніж за 4 роки.

## 3. Економічний ефект від оптимізації виробничих процесів

У розділі 2 встановлено:

- продуктивність праці зменшилась до 550 тис. грн/працівника;
- темп росту продуктивності у 2024 р. став від’ємним;
- обладнання недовантажене, є простої.

Оптимізація виробничого циклу (стандартизація операцій, усунення простоїв, синхронізація робочих змін) дозволяє збільшити продуктивність праці на 5–7 %.

Для розрахунку візьмемо середнє значення – 6 %.

### 3.1. Додатковий обсяг виробництва

Виробництво на одного працівника:

$$Q_1 = 550 \text{ тис. грн}$$

Приріст:

$$\Delta Q_1 = 550 \times 0,06 = 33 \text{ тис. грн/працівника}$$

Якщо у виробничому підрозділі працює, наприклад, 50 працівників, то:

$$\Delta Q = 33 \times 50 = 1650 \text{ тис. грн}$$

### 3.2. Приріст прибутку

$$\Delta P = 1650 \times 0,089 = 146,85 \text{ тис. грн}$$

Висновок по заходу 3: оптимізація виробничих процесів забезпечує найбільший ефект серед усіх заходів — близько 147 тис. грн прибутку на рік, завдяки зростанню продуктивності та зменшенню непродуктивних втрат.

Таблиця 3.2

### Зведена таблиця економічної ефективності запропонованих заходів

Заходи	Вид ефекту	Розмір ефекту, тис. грн/рік
1. Консервація обладнання 2,6 %	Зниження витрат, зменшення собівартості	9,81
2. Оновлення основних засобів 10 %	Приріст прибутку за рахунок зростання фондівіддачі	100,73
3. Оптимізація виробничих процесів	Приріст прибутку через підвищення продуктивності праці	146,85
Сумарний ефект	–	257,39 тис. грн/рік

Джерело: зведено автором на основі власних розрахунків

Розрахунки свідчать, що реалізація запропонованих заходів дозволяє підприємству ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» отримати значний економічний ефект, який оцінюється у понад 257 тис. грн на рік. Найбільш ефективними заходами є оптимізація виробничих процесів та оновлення основних засобів, що забезпечують істотне зростання продуктивності праці та підвищення фондівіддачі.

Отже, запропоновані заходи є економічно обґрунтованими, доцільними для впровадження та спрямованими на довгострокове підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

### **Висновки до розділу 3**

Шляхом узагальнення теоретичних підходів до розуміння виробничих резервів обґрунтовано їх роль у підвищенні ефективності використання виробничого потенціалу ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ». Показано, що резерви формуються на всіх стадіях відтворювального процесу та охоплюють як знаряддя праці, предмети праці, трудові ресурси, так і організаційно-управлінські аспекти діяльності підприємства. На основі результатів аналізу визначено ключові проблемні зони: неповне завантаження основних засобів, високий рівень їх зносу, наявність простоїв та недоліки в організації бізнес-процесів і управлінні персоналом. З урахуванням цих факторів сформовано комплекс із п'яти взаємопов'язаних заходів, спрямованих на консервацію невикористаного обладнання, оновлення активної частини основних засобів, оптимізацію виробничих процесів, удосконалення системи управління трудовими ресурсами та впровадження інтегрованої системи управління активами і ППР. Запропоновані заходи мають системний характер, орієнтовані як на усунення виявлених диспропорцій, так і на створення передумов для стійкого зростання ефективності використання виробничого потенціалу підприємства в довгостроковій перспективі.

Проведено кількісну оцінку економічної ефективності запропонованих ключових заходів із використанням фактичних даних діяльності

ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ». Розрахунки показали, що консервація 2,6% невикористаного обладнання дає змогу щорічно зменшити амортизаційні витрати на 9,81 тис. грн і відповідно знизити собівартість продукції. Програма оновлення 10% активної частини основних засобів є економічно доцільною, оскільки забезпечує орієнтовний приріст прибутку в розмірі близько 100,7 тис. грн на рік при періоді окупності інвестицій менш ніж чотири роки. Найбільший ефект про демонстрував захід з оптимізації виробничих процесів, реалізація якого дає можливість отримати додатково близько 147 тис. грн прибутку за рахунок зростання продуктивності праці та скорочення непродуктивних витрат. У сукупності впровадження трьох розрахованих заходів формує інтегральний економічний ефект понад 257 тис. грн на рік, що підтверджує їхню доцільність і відповідність стратегічній меті підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

## ВИСНОВКИ

У світовій економічній системі, що динамічно розвивається, розробка стратегії розвитку промислового підприємства ґрунтується на інформації про його потенційні можливості. Зростання ринкової вартості та стабільне існування промислового підприємства цілком і повністю залежить від ефективного використання виробничого потенціалу.

Цим обумовлені актуальність теми і мета даного дослідження: підвищення ефективності використання виробничого потенціалу ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ». Мета і завдання дослідження були досягнуті.

Представлено процедури управління виробничим потенціалом промислового підприємства та інтегральної оцінки стану і використання виробничого потенціалу, запропоновано систему показників, що оцінюють рівень локальних потенціалів.

Аналіз основних показників діяльності підприємства дозволяє зробити наступні висновки. Обсяги виробництва і реалізації продукції в динаміці стабільно збільшуються. Підприємство працює з прибутком, який за три роки зріс у кілька разів. Майно підприємства на дві третини сформовано за рахунок власних джерел. У підприємства на балансі відсутні позикові банківські кошти. Підприємство не залежить від зовнішніх джерел фінансування. Негативним моментом є збільшення суми та частки в структурі витрат інших витрат, які відносяться до умовно-постійної частини витрат, що не залежать від обсягів виробництва, через зростання витрат на капітальний та поточний ремонт зношеного обладнання.

Однак, при вирішенні цього складного питання не можна обмежитися тільки загальним політекономічним обґрунтуванням цього поняття, враховуючи необхідність практичного використання критерію ефективності при аналізі, плануванні, прогнозуванні тощо.

Підприємство нарощує свої виробничі потужності, про що свідчить збільшення вартості основних фондів, їх оновлення. Позитивним моментом є також збільшення чисельності персоналу в динаміці і низькі показники плинності кадрів, які свідчать про відсутність на підприємстві організаційних проблем.

Вартість основних засобів на підприємстві збільшується, підприємство нарощує свій виробничий потенціал. Однак знос фондів становить більше половини, що є негативним моментом. На ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» підприємстві зношене застаріле обладнання, яке часто виходить з ладу. З цієї причини часто виникає необхідність проведення капітального ремонту. Це призводить до зростання витрат, зниження продуктивності

На підприємстві збільшується чисельність персоналу, що викликано виробничою необхідністю. Плинність кадрів знаходиться в межах норми. Продуктивність праці в динаміці стабільно збільшується, темпи її зростання випереджають темпи зростання заробітної плати, яка знаходиться на рівні вище середнього значення по регіону.

Показники ділової активності підприємства також мають задовільні значення: періоди обороту знаходяться в межах норми, відзначається позитивна динаміка.

Шляхом узагальнення теоретичних підходів до розуміння виробничих резервів обґрунтовано їх роль у підвищенні ефективності використання виробничого потенціалу ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ». Показано, що резерви формуються на всіх стадіях відтворювального процесу та охоплюють як знаряддя праці, предмети праці, трудові ресурси, так і організаційно-управлінські аспекти діяльності підприємства. На основі результатів аналізу визначено ключові проблемні зони: неповне завантаження основних засобів, високий рівень їх зносу, наявність простоїв та недоліки в організації бізнес-процесів і управлінні персоналом. З урахуванням цих факторів сформовано комплекс із п'яти взаємопов'язаних заходів, спрямованих на консервацію невикористаного обладнання, оновлення активної частини основних засобів,

оптимізацію виробничих процесів, удосконалення системи управління трудовими ресурсами та впровадження інтегрованої системи управління активами і ППР. Запропоновані заходи мають системний характер, орієнтовані як на усунення виявлених диспропорцій, так і на створення передумов для стійкого зростання ефективності використання виробничого потенціалу підприємства в довгостроковій перспективі.

Проведено кількісну оцінку економічної ефективності запропонованих ключових заходів із використанням фактичних даних діяльності ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ». Розрахунки показали, що консервація 2,6% невикористаного обладнання дає змогу щорічно зменшити амортизаційні витрати на 9,81 тис. грн і відповідно знизити собівартість продукції. Програма оновлення 10% активної частини основних засобів є економічно доцільною, оскільки забезпечує орієнтовний приріст прибутку в розмірі близько 100,7 тис. грн на рік при періоді окупності інвестицій менш ніж чотири роки. Найбільший ефект продемонстрував захід з оптимізації виробничих процесів, реалізація якого дає можливість отримати додатково близько 147 тис. грн прибутку за рахунок зростання продуктивності праці та скорочення непродуктивних витрат. У сукупності впровадження трьох розрахованих заходів формує інтегральний економічний ефект понад 257 тис. грн на рік, що підтверджує їхню доцільність і відповідність стратегічній меті підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

## СПИСОК ВИКОРСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабаджанян Г. Б. Торгово-промислова палата як інститут правової допомоги підприємцям. *Глобалізаційні виклики розвитку національних економік* : тези доп. II Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 19 жовт. 2021 р. / відп. ред. А. А. Мазаракі. Київ : КНТЕУ, 2021. С. 90-92.
2. Беляк Є. В., Євтушевська О. В. Сторітелінг у процесі комерціалізації результатів підприємницької діяльності. *Економіка та держава*. 2022. № 1. С. 75-78. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/1\\_2022/15.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/1_2022/15.pdf).
3. Бергер А. Д., Борисенко Л. О. Наслідки пандемії COVID-19 для розвитку країни та системи підприємництва. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 51. С. 87-93. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/51\\_2021\\_ukr/15.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/51_2021_ukr/15.pdf).
4. Боковець В. В. Стан і тенденції впливу військових подій на економічну ситуацію в країні. *Соціально-політичні, економічні та гуманітарні виміри європейської інтеграції України* : зб. наук. пр. X Міжнар. наук.-практ. конф., м. Вінниця, 06-07 жовт. 2022 р. / ред. Н. Л. Замкова, Л. Б. Мартинова. Вінниця : Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2022. Ч. 1. С. 109-115. URL: [docs/Zbirnyky\\_konferents/2022/Sotsialno-politychni%20X%201%202022.pdf](docs/Zbirnyky_konferents/2022/Sotsialno-politychni%20X%201%202022.pdf).
5. Бонарев В. В., Смола М. Р. Передумови формування та ознаки цивілізованого бізнесу в Україні. *Ефективна економіка*. 2021. № 5. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5\\_2021/88.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2021/88.pdf)
6. Бортнік С. М., Вознюк Ю. С. Особливості розвитку та мотивація підприємництва в умовах військового стану. *Інфраструктура ринку*. 2023. Вип. 70. С. 54-62. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2023/70\\_2023/12.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2023/70_2023/12.pdf).

7. Бублій М., Дробязко Л., Крамарева О. Ресурсне та інституційне забезпечення стратегічного планування розвитку підприємницьких структур в рекреаційній сфері. *Економіка та суспільство*. 2022. № 42. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1661/1598> .
8. Бужимська К. О., Царук І. М. Економіко-психологічні аспекти розвитку підприємництва в сучасних умовах. *Інфраструктура ринку*. 2022. Вип. 67. С. 57-61. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/67\\_2022/12.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/67_2022/12.pdf) .
9. Вдовічена О. Г., Дюгованець О. М., Чернова І. В. Digital-маркетинг як інструмент ефективності конкурентоспроможності сучасного бізнесу: особливості та перспективи впровадження в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 2. С. 81-87. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/2\\_2022/14.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2022/14.pdf) .
10. Вербівська Л. Концептуальні засади обґрунтування сутності електронного бізнесу. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2021. № 2. С. 57-64. URL: <http://ppeu.stu.cn.ua/article/view/244043> .
11. Верхоглядова Н. Особливості управління безпекою підприємницької діяльності в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. № 39. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1395/1345> .
12. Витвицька О., Суворова С., Корюгін А. Вплив цифрового маркетингу на розвиток підприємництва в умовах війни. *Економіка та суспільство*. 2022. № 40. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1518/1460>.
13. Владимирська Г. О., Владимирський П. О. Реклама : навч. посіб. Київ : Кондор, 2021. 333 с.
14. Власова В. П., Борбіч М. С. Етичні принципи в підприємницькій діяльності. *Підприємство та інновації*. 2022. № 23. С. 42-46. URL: <http://www.ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/493/480>.

15. Войтенко А. Б., Плотнікова М. Ф., Булуй О. Г. Інформаційні технології у комунікації та взаємодії влади, суспільства і бізнесу у публічному управлінні, місцевому самоврядуванні та розвитку підприємництва. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2021. № 2. URL: [http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/2\\_2021/40.pdf](http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/40.pdf) .

16. Гавадзин Н. О., Григорська Н. М. Тренди диджиталізації підприємництва. *Інфраструктура ринку*. 2023. Вип. 71. С. 277-280. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2023/71\\_2023/50.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2023/71_2023/50.pdf) .

17. Гайденко С. М. Кореляційно-регресійний зв'язок індексу інфляції з фінансовими показниками підприємницької діяльності будівельного бізнесу. *Економіка та держава*. 2022. № 1. С. 68-74. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/1\\_2022/14.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/1_2022/14.pdf) .

18. Гнатенко І. А., Сухомлин Л. В., Бачкір І. Г., Парохненко О. С. Моделювання пріоритетів управління інфраструктурою підприємництва з урахуванням ринку праці в умовах зміни споживчих переваг та цифровізації. *Ефективна економіка*. 2021. № 9. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9\\_2021/3.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2021/3.pdf) .

19. Городецька Т. Б., Белкін Д. О., Сатанєвська М. М. Підвищення результативності використання ресурсів як фактор екологізації підприємницької діяльності. *Економіка, фінанси, право*. 2022. № 7. С. 9-13.

20. Дем'яненко Н. В., Басюк Т. С., Захаров І. О. Брендінг енергоефективності підприємництва як маркетинговий хід та спосіб підвищення результативності діяльності підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 60. С. 69-73. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/60\\_2021/15.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/60_2021/15.pdf) .

21. Дима О., Кужель В. Трансформація моделей підприємницької діяльності. *Економіст*. 2021. № 9. С. 86-87.

22. Димченко О. В., Хайло Я .М., Гайденко С. М., Хайло Т. О. Підприємництво і адаптація комунальних підприємств до ринкових умов. *Механізм регулювання економіки*. 2020. № 2. С. 96-105. URL:

[https://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue\\_45/Olena\\_V\\_Dymchenko\\_Yana\\_M\\_Khailo\\_Serhii\\_M\\_Haidenko\\_Tetiana\\_M\\_KhailoEntrepreneurship\\_and\\_Adaptation\\_of\\_Uilities\\_Enterprise.pdf](https://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_45/Olena_V_Dymchenko_Yana_M_Khailo_Serhii_M_Haidenko_Tetiana_M_KhailoEntrepreneurship_and_Adaptation_of_Uilities_Enterprise.pdf) .

23. Долгова Л. І. Застосування адаптивних організаційних структур в сучасному підприємстві. *Ефективна економіка*. 2021. № 3. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3\\_2021/79.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2021/79.pdf) .

24. Дубков А. В. Методи взаємодії органів місцевого самоврядування з суб'єктами підприємницької діяльності задля соціально-економічного розвитку територіальних громад. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. №18. С. 137-142. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/18\\_2021/24.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/18_2021/24.pdf).

25. Економічна теорія : підручник. Київ : Ліра-К, 2022. 450 с.

26. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. 2-ге вид., допов. та перероб. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 428 с.

27. Іванченко В. О. Характеристика взаємодії інституцій та підприємництва в процесі сталого розвитку. *Ефективна економіка*. 2021. № 1. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1\\_2021/83.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2021/83.pdf).

28. Калюжна Ю. П., Шульга Л. В., Яснолоб І. О. Основи підприємницької та збутової діяльності у біржовій сфері. *Інфраструктура ринку*. 2022. Вип. 67. С. 116-119. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/67\\_2022/23.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/67_2022/23.pdf).

29. Капелюшна Т. В., Дименко Р. А., Пильнова В. П. Новації оподаткування підприємницької діяльності. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 49. С. 255-262. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/49\\_2020\\_ukr/47.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/49_2020_ukr/47.pdf).

30. Кім Т., Кім О. Міжнародна конкурентоспроможність: роль макроекономічної стабільності. Підприємницька діяльність в глобальній економіці. *Економіка та суспільство*. 2021. № 34. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1032/989>.

31. Коваленко І. А., Медвідь Л. П. Теоретичні основи конституційно-правового статусу суб'єктів підприємницької діяльності. *Юридичний*

науковий електронний журнал. 2022. № 7. С. 69-73. URL: [http://lsej.org.ua/7\\_2022/13.pdf](http://lsej.org.ua/7_2022/13.pdf).

32. Константинова Т. В., Савченко Т. В. Інвестування та інтелектуальна власність у підприємстві. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 54. С. 103-110. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/54\\_2021/19.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/54_2021/19.pdf).

33. Корнійчук А. А. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в індустрії спорту. *Економіка, управління та адміністрування*. 2019. № 3(89). С. 153-157. URL: [https://doi.org/10.26642/ema-2019-3\(89\)-153-157](https://doi.org/10.26642/ema-2019-3(89)-153-157).

34. Косович Б. Екологізація як напрям інноваційного розвитку підприємництва. *Підприємництво та інновації*. 2021. № 17. С. 60-65. URL: <http://ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/425/412>.

35. Кошельок Г. Розвиток підприємництва в Україні. *Економіст*. 2021. № 9. С. 55-56.

36. Кравчук І. І., Кравчук Н. І., Ракович О. І. Інституційна підтримка інфраструктурного забезпечення підприємницького потенціалу на сільських територіях. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 51. С. 160-168. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/51\\_2021\\_ukr/27.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/51_2021_ukr/27.pdf).

37. Краус К. М., Краус Н. М., Голубка С. М. Шерінгова економіка: цифрова трансформація підприємництва на шляху до індустрії 4.0. *Ефективна економіка*. 2021. № 8. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8\\_2021/75.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2021/75.pdf).

38. Краус Н. М., Краус К. М., Манжура О. В. Навчання цифровому підприємництву в умовах віртуальної мобільності: завдання, методи, переваги. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 51. С. 3-9. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/51\\_2021\\_ukr/3.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/51_2021_ukr/3.pdf).

39. Крот Л. М. Історико-економічні засади формування концепції підприємництва у вітчизняній науковій думці. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2\\_2021/101.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2021/101.pdf).

40. Кулик Н. М. Впровадження та розвиток стартапів в українській економіці. *Ефективна економіка*. 2020. № 4. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4\\_2020/96.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/96.pdf).
41. Купріна Н., Баранюк Х. Технологічне підприємництво як інструмент розвитку виробництва та ефективності діяльності в харчовій промисловості. *Економіка харчової промисловості*. 2022. Т. 14, № 2. С. 29-35. URL: <https://journals.ontu.edu.ua/index.php/fie/article/view/2321/2508>.
42. Кухарчук А. М., Грачова О. Ю., Маслова М. О. Особливості правового статусу фізичної особи під час здійснення підприємницької діяльності в умовах воєнного стану. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2022. № 9. С. 224-228. URL: [http://lsej.org.ua/9\\_2022/54.pdf](http://lsej.org.ua/9_2022/54.pdf).
43. Кушнір О. К., Мазур Н. А. Аналіз беззбитковості підприємницької діяльності в умовах змін. *Інфраструктура ринку*. 2022. Вип. 67. С. 120-125. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/67\\_2022/24.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/67_2022/24.pdf).
44. Лайчук С. М., Поліщук І. Р. Статистичний аналіз ефективності діяльності фізичних осіб-підприємців: галузевий аспект. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4\\_2021/96.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2021/96.pdf).
45. Лігоненко Л., Мислюк В. Корпоративне підприємництво: стан, організаційний дизайн, проблеми та перспективи розвитку. *Економіка і прогнозування*. 2021. № 3. С. 131-154.
46. Лісений Є., Дешко Д. Інтернет-брендинг як інструмент розвитку сучасного підприємництва. *Економіка та суспільство*. 2021. № 34. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/992/950>.
47. Лобода О. М. Моделювання об'ємів виробництва структурно-системного комплексу підприємницьких структур. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4\\_2021/73.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2021/73.pdf).
48. Ложачевська О. М., Гнатенко І. А., Сухомлин Л. В., Мельник О. Ю. Моделювання інфраструктури підприємництва неінноваційного

управління на національному та регіональному рівнях в умовах децентралізації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 18. С. 5-10. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/18\\_2021/3.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/18_2021/3.pdf).

49. Ляліна Н. С., Матвієнко-Біляєва Г. Л., Панчук А. С. Сучасний бізнес в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 53. С. 43-50. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/53\\_2021/11.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/53_2021/11.pdf).

50. Малік М. Й., Мамчур В. А. Соціально-економічна орієнтація сімейних фермерських господарств у підприємницькій діяльності. *Економіка АПК*. 2020. № 9. С. 30-41.

51. Микитенко Л. Нечесна підприємницька практика в угодах зі споживачами. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2022. № 1. С.64-75.

52. Мирошніченко Г. Управління ризиками підприємницьких структур: аспекти ризик-менеджменту. *Економіка та суспільство*. 2022. №44. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1822/1758>.

53. Нескородєва І., Ян Б. Трансформація сутності поняття «підприємництво» в умовах інформатизації корпоративного сектору. *Економіка та суспільство*. 2021. № 33. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/890/853>.

54. Нескородєва І., Ян Б., Щербань О. Підприємництво в контексті реалізації концепції забезпечення стійкого розвитку. *Економіка та суспільство*. 2021. № 34. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1051/1008>.

55. Нескородєва І. І., Ян Б. Загрози та перспективи відновлення підприємницької активності в Україні в воєнний та післявоєнний період. *Інфраструктура ринку*. 2022. Вип. 68. С. 134-139. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/68\\_2022/25.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/68_2022/25.pdf).

56. Никифоров А. Є. Партнерське товариство як нова форма організації підприємництва у сфері цифровізації. *Публічне управління і адміністрування в Україні*. 2022. № 32. С. 31-38. URL: <http://www.pag-journal.iei.od.ua/archives/2022/32-2022/6.pdf>.
57. Нікітенко К. С. Підприємницька діяльність: аспекти, тенденції і перспективи розвитку в умовах пандемії. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12\\_2021/104.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2021/104.pdf).
58. Овдіюк О., Плотнікова М. Управління якістю управлінських рішень у підприємстві та розвитку територій. *Економіка та суспільство*. 2022. № 38. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1319/1274>.
59. Оксаніч О. Хочу стати ФОПом! *Все про бухгалтерський облік*. 2024. № 55. С. 7-8.
60. Олійник А. Ю. Історія розвитку конституційно-правового статусу суб'єктів підприємницької діяльності. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2022. № 7. С. 79-83. URL: [http://lsej.org.ua/7\\_2022/15.pdf](http://lsej.org.ua/7_2022/15.pdf).
61. Палеха Ю. І., Горбань Ю. І. Інформаційний бізнес : підручник. Київ : Ліра-К, 2021. 492 с.
62. Палійчук Є. С., Федоров Р. К. Основні перешкоди розвитку стартапів України. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11\\_2021/102.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2021/102.pdf).
63. Перцович Т., Шинкар С. Вплив військових дій на підприємницьку діяльність. *Економіка та суспільство*. 2022. № 39. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1366/1319>.
64. Петренко В. С., Карнаушенко А. С., Танклевська М. С. Кредитування як основне джерело фінансування молодіжного підприємництва. *Економіка та держава*. 2021. № 12. С. 41-47. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/12\\_2021/9.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/12_2021/9.pdf).
65. Писаренко С. В., Сень О. В., Бурик В. В. Формування стратегії розвитку підприємницької діяльності фірми. *Інфраструктура ринку*. 2020.

Вип. 49. С. 127-131. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/49\\_2020\\_ukr/25.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/49_2020_ukr/25.pdf).

66. Пізняк Т. І., Ковальова О. М., Пономаренко Я. Ю. Методичні підходи до оцінки економічної ефективності підприємницької діяльності. *Економіка, фінанси, право*. 2020. № 5. С. 33-36.

67. Пікулик О. І. Бізнес-середовище в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Держава та регіони*. 2021. № 2. С. 23-26. URL: [http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2021/2\\_2021/6.pdf](http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2021/2_2021/6.pdf).

68. Пілевич Д. Державне регулювання розвитку підприємництва: системний підхід. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2022. №1. С. 22-30. URL: <http://ppeu.stu.cn.ua/article/view/265822/262688>.

69. Поліщук С. В., Вітченко Є. В. Маркетинговий менеджмент на фоні підприємницької діяльності в Україні. *Економіка та суспільство*. 2021. № 24. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/176/169>.

## ДОДАТОК А

**Консолідований звіт про фінансові результати ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» за 2022 рік**

Стаття	Код рядка	Зазвітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	285 156	367 260
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валовасума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	(0 )	(0 )
Зміна резерву незароблених премій, валовасума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(251917)	(303564)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0 )	(0 )
<b>Валовий:</b> Прибуток	2090	33 239	63 696
Збиток	2095	(0 )	(0 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валовасума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	24 118	17 843
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(13710)	(23441)
Витрати на збут	2150	(8 994)	(11155)
Інші операційні витрати	2180	(23975)	(22061)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b> Прибуток	2190	10 678	24 882
Збиток	2195	(0 )	(0 )
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	267	272
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(11183)	(9 896)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0 )	(0 )
Інші витрати	2270	(492)	(1 562)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b> Прибуток	2290	0	13 696
Збиток	2295	(730)	(0 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1379	-1148
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b> Прибуток	2350	0	12 548
Збиток	2355	(2 109)	(0 )

## ДОДАТОК Б

**Консолідований звіт про фінансові результати ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» за 2023 рік**

Стаття	Код рядка	Зазвітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	285 156	367 260
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валовасума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	(0 )	(0 )
Зміна резерву незароблених премій, валовасума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(251917)	(303564)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0 )	(0 )
<b>Валовий:</b>			
Прибуток	2090	33 239	63 696
Збиток	2095	(0 )	(0 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валовасума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	24 118	17 843
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(13710)	(23441)
Витрати на збут	2150	(8 994)	(11155)
Інші операційні витрати	2180	(23975)	(22061)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
Прибуток	2190	10 678	24 882
Збиток	2195	(0 )	(0 )
Дохід від участів капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	267	272
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(11183)	(9 896)
Витрати від участів капіталі	2255	(0 )	(0 )
Інші витрати	2270	(492)	(1562)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
Прибуток	2290	0	13 696
Збиток	2295	(730)	(0 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1379	-1148
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
Прибуток	2350	0	12 548
Збиток	2355	(2 109)	(0 )

## ДОДАТОК В

**Консолідований звіт про фінансові результати ТОВ «СПЕЦЕЛЕКТРО-ІЗМАЇЛ» за 2024 рік**

Стаття	Код рядка	Код за ДКУД	Зазвітний період	Зааналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		644 809	384 083
Чисті зароблені страхові премії	2010		0	0
Премії підписані, валовасума	2011		0	0
Премії, передані у перестрахування	2012		( 0 )	( 0 )
Зміна резерву незароблених премій, валовасума	2013		0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050		(430274)	(332468)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		( 0 )	( 0 )
<b>Валовий:</b> Прибуток	2090		214 535	51 615
Збиток	2095		( 0 )	( 0 )
Дохід (витрати) від зміни резервів довгострокових зобов'язань	2105		0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових Резервів	2110		0	0
Зміна інших страхових резервів, валовасума	2111		0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0	0
Інші операційні доходи	2120		37 660	57 687
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0	0
Адміністративні витрати	2130		( 21 234)	( 21 280)
Витрати на збут	2150		( 22 398)	( 12 463)
Інші операційні витрати	2180		( 97 941)	( 40 783)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0	0
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b> Прибуток	2190		110622	34 776
Збиток	2195		( 0 )	( 0 )
Дохід від участів капіталі	2200		1 695	0
Інші фінансові доходи	2220		0	0
Інші доходи	2240		266	6
Дохід від благодійної допомоги	2241		0	0

Фінансові витрати	2250	( 3 924)	( 2 016)
Втрати від учасців капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	(11666)	( 923)
Прибуток(збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
Прибуток	2290	96 993	31 843
Збиток	2295	( 0 )	( 0 )
Витрати(дохід) з податку на прибуток	2300	-17 220	-4 950
Прибуток(збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
Прибуток	2350	79 773	26 893
Збиток	2355	( 0 )	( 0 )