

59
16.12.2024

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ**

ЯГОДИНСЬКИЙ Олександр Вікторович
(здобувач вищої освіти групи МОМ-24)

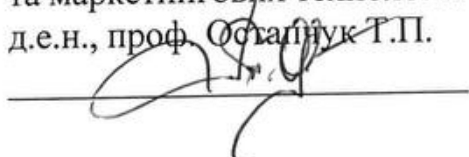


МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

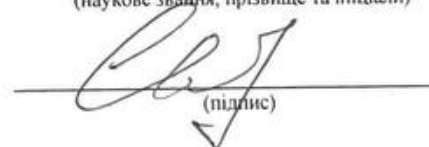
УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»
спеціальності 073 «Менеджмент»)

Допущено до захисту
зав. кафедри менеджменту, бізнесу
та маркетингових технологій
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.



Керівник роботи:
к.е.н., доц. Світлишин І.І.
(наукове звання, прізвище та ініціали)



(підпис)

Рецензент:

д.е.н., проф. Цапко В.В.
(прізвище та ініціали)



(підпис)

Житомир, 2024

Анотація

Ягодинський О.В. Управління виробничим потенціалом підприємства. Рукопис.

Магістерська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент». Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2024.

У магістерській кваліфікаційній роботі розглянуто особливості управління виробничим потенціалом підприємства та визначено напрями удосконалення відповідного процесу.

Ключові слова: підприємство, система управління, виробничий потенціал, ефективність.

Annotation

Yagodynskyi O.V. Management of the enterprise production potential. Manuscript.

The master's qualification work is submitted for the Master's degree, field of knowledge 07 "Management and administration" of specialty 073 "Management". Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2024.

The master's qualification work examines the peculiarities of management of the production potential of an enterprise and directions for improvement of the relevant process were determined.

Key words: enterprise, management system, production potential, efficiency.

ЗМІСТ

<i>Вступ</i>	3
<i>Розділ 1. Теоретичні основи управління виробничим потенціалом підприємства</i>	7
1.1. Сутність виробничого потенціалу підприємства	7
1.2. Система управління виробничим потенціалом підприємства	17
1.3. Методичні підходи до оцінки управління виробничим потенціалом підприємства	25
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління виробничим потенціалом підприємства	32
Висновки до розділу 1.....	39
<i>Розділ 2. Аналітична оцінка управління виробничим потенціалом підприємства</i>	41
2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства.....	41
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства	47
2.3. Оцінка системи управління виробничим потенціалом підприємства	57
Висновки до розділу 2	63
<i>Розділ 3. Напрями та заходи щодо удосконалення системи управління виробничим потенціалом підприємства</i>	65
3.1. Напрями удосконалення системи управління виробничим потенціалом підприємства.....	65
3.2. Система заходів щодо удосконалення управління виробничим потенціалом підприємства	71
3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів.....	80
Висновки до розділу 3	84
<i>Висновки</i>	86
<i>Список використаних джерел</i>	90
<i>Додатки</i>	98

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Процес інтеграції економіки України до Європейського Союзу обумовлює необхідність впровадження у практику діяльності вітчизняних підприємств світового досвіду щодо ефективного використання виробничих ресурсів з належною адаптацією останнього до факторів та умов середовища функціонування даних суб'єктів господарювання. Це, в свою чергу, вимагає чіткого, повного розуміння сутності поняття «виробничий потенціал підприємства», розроблення та запровадження науково обґрунтованих підходів до його формування, оцінки, розвитку й ефективності використання в існуючих умовах ведення бізнесу.

Результати дослідження проблеми управління виробничим потенціалом підприємства знайшли відображення у наукових працях таких вчених, як: Ареф'єва О.В., Бойко Т.О., Гончар М.Ф., Дзюбинська Х.М., Жук Є.О., Захаренко М.М., Кобрин Л. Й., Круш П. В., Кузнецова Т. В., Куник О.В., Олійник Т. І., Петрович Й.М., Смолич Д.В., Ус Ю.В., Чернишова Л.І. та інші. Разом з тим, недостатньо розробленими, на нашу думку, залишаються питання стосовно системного підходу до формування та використання виробничого потенціалу підприємства, що забезпечує ефективне та результативне його управління.

Усе це обумовило вибір теми, постановку мети та завдань магістерської кваліфікаційної роботи. Тема магістерської кваліфікаційної роботи відповідає спеціальності 073 «Менеджмент».

Метою магістерської кваліфікаційної роботи є розробка теоретико-методичних і практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління виробничим потенціалом підприємства на основі визначення інструментарію з врахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів розвитку.

Поставлена мета обумовила вирішення наступних **завдань**:

- ідентифікувати економічний зміст виробничого потенціалу підприємства;

- дослідити особливості механізму управління виробничим потенціалом підприємства;
- висвітлити методичні підходи до оцінки управління виробничим потенціалом підприємства;
- проаналізувати нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління виробничим потенціалом підприємства;
- провести організаційно-управлінський аналіз підприємства;
- здійснити діагностику фінансово-економічного стану підприємства;
- оцінити ефективність системи управління виробничим потенціалом підприємства;
- розробити систему заходів щодо вдосконалення механізму управління виробничим потенціалом підприємства.

Об’єктом дослідження у магістерській кваліфікаційній роботі є процес управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД», **предметом** дослідження є теоретичні, методичні та прикладні засади вдосконалення управління виробничим потенціалом підприємства.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою проведеного дослідження є фундаментальні положення економічної теорії, а також системний підхід до вивчення економічних явищ та процесів. Для виконання поставлених у магістерській кваліфікаційній роботі завдань застосовано сукупність методів, зокрема: абстрактно-логічний і теоретичного узагальнення – для ідентифікації сутності виробничого потенціалу підприємства; індукції та дедукції, аналізу й синтезу – для з’ясування ключових чинників результативного й ефективного управління виробничим потенціалом підприємства; рядів динаміки, детермінованого факторного аналізу й порівняння – для здійснення діагностики фінансового стану досліджуваного підприємства; балансовий, розрахунковий та метод екстраполяції – для визначення та обґрунтування рекомендацій стосовно вдосконалення управління виробничим потенціалом підприємства.

Інформаційною базою дослідження є: наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, навчальні та навчально-методичні видання стосовно сутності й методичного інструментарію управління виробничим потенціалом підприємства; нормативно-правові акти України, що регламентують діяльність підприємства; статистичні дані, а також дані обліку й фінансової звітності досліджуваного підприємства.

Наукова новизна дослідження полягає у розвитку теоретико-методологічних засад управління виробничим потенціалом підприємства. Зокрема:

- уточнено економічний зміст виробничого потенціалу підприємства як системи, що дозволяє формувати базу подальшого розвитку підприємства з урахуванням тенденцій науково-технічного прогресу та прогресивності управлінського механізму і створює підґрунтя врахування особливостей окремих складових потенціалу при формуванні та оцінці можливостей розвитку підприємства;

- удосконалено методичний підхід до оцінки виробничого потенціалу підприємства на основі комплексного підходу, з урахуванням параметрів гнучкості, стійкості, інноваційності.

Практичне значення одержаних результатів полягає в розробленні системи заходів стосовно удосконалення механізму управління виробничим потенціалом підприємства.

За результатами дослідження опубліковано:

Світличин І.І., Ягодинський О.В. Сутність та методичний інструментарій оцінки виробничого потенціалу підприємства. Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу: тези виступів V Міжнар. наук.-практ. конф. Житомир: Житомирська політехніка, 2024. С. 114-115.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження було апробовано під час участі у V Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу» (м. Житомир, 06-07 листопада 2024 року).

Структура та обсяг магістерської кваліфікаційної роботи.

Магістерська кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Основний зміст роботи викладено на 89 сторінках друкованого тексту. Робота містить 23 таблиць та 6 рисунків. Список використаних джерел налічує 81 найменувань. Робота містить 2 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність виробничого потенціалу підприємства

Функціонування та розвиток суб'єкта господарювання значною мірою залежить від його виробничого потенціалу. Незалежно від сфери діяльності суб'єкта господарювання, його потенціал є стратегічним ресурсом, який визначає майбутнє даного суб'єкта.

Нині проблема побудови оптимальної структури виробничого потенціалу підприємства набрала особливої актуальності, оскільки економічні та політичні дисбаланси, наслідки військової агресії та інші чинники суттєво ускладнюють формування такої структури потенціалу для вітчизняних підприємств, яка б у стратегічній перспективі забезпечила висхідний розвиток останніх. Вагоме значення в контексті зазначеного має чітке розуміння сутності поняття «виробничий потенціал підприємства» та його складових елементів.

Результати опрацювання наукової літератури свідчать, що нині не існує єдиного підходу щодо визначення економічного змісту поняття «виробничий потенціал підприємства», яке є важливою як з позиції економіки, так і з позиції менеджменту. З метою уточнення змісту даного поняття ідентифікуємо сутність терміну «потенціал підприємства».

Так, Гончар М.Ф., Холявка Л.Ю. вважають, що потенціал підприємства постає як відображення стану внутрішнього середовища підприємства тобто як деяка система властивостей, що дозволяє виявити його зовнішні відносини в цілісних проявах [14].

Квасницька Р.С. і Тарасюк М.В. тлумачать потенціал підприємства як складну, цілісну систему, що включає наявні можливості, здатності та ресурси, які постійно знаходяться у взаємозв'язку, можуть бути використані для реалізації стратегічних, тактичних та поточних цілей підприємства [29].

Красноручський О.О., Маренич Т.Г. та Прусова Г.Л. не применшуючи значення ресурсів як базису у формуванні потенціалу, зазначають, що їх наявність, подібна якість і навіть функціональне співвідношення не формують однакові потенціали, оскільки кожний суб'єкт господарювання по-своєму може використати власні можливості з урахуванням конкретних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Тому сутнісне наповнення категорії «потенціал» необхідно проводити тільки через призму здатності підприємства до здійснення господарської діяльності. Іншими словами, термін «потенціал» повинен мати однакове значення незалежно від контексту в якому він використовується [34].

Бачевський Б.Є, Заблудська І.В., Решетняк О.О. розглядають потенціал в якості внутрішньої властивості будь-якого об'єкту. Вчені інтерпретують дану категорію як властивість суб'єкта господарювання, як носія штучного походження, забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний або негативний результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку [5].

Даний підхід, на нашу думку, дозволяє акцентувати увагу на наступних ключових аспектах:

- по-перше, потенціал та носій є взаємопов'язаними, формуючи виробничу та господарську систему;
- по-друге, обов'язково має бути суб'єкт оцінки - власник, керівник та інші стейкхолдери господарюючого суб'єкта;
- по-третє, ключовою властивістю потенціалу є розвиток підприємства.

Досить цікавою є позиція Кузьміна О.Є., Мельник О.Г., які наголошують, що успіх функціонування підприємства на ринку та перспективи його подальшого розвитку залежать від значного спектра чинників і визначаються його потенціалом. При цьому потенціал визначає можливості підприємства у різних сферах функціонування, які можуть бути реалізованими або ж нереалізованими. В свою чергу, розуміння керівниками та фахівцями підприємства потенційних можливостей щодо розвитку підприємства створює

базу для прийняття стратегічних та тактичних рішень стосовно максимального використання та реалізації потенціалу підприємства [39].

Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. вважають, що потенціал підприємства – це сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних тощо), навичок і можливостей менеджерів та інших категорій персоналу щодо виробництва продукції, надання послуг, отримання прибутку і забезпечення стабільного функціонування й розвитку підприємства [78].

Враховуючи важливість чіткого і повного розуміння сутності терміну «потенціал підприємства», в табл. 1.1 узагальнено ключові характеристики властивостей даного терміну.

Таблиця 1.1

Ключові характеристики властивостей потенціалу підприємства

Властивість	Характеристика властивості
Альтернативність форм функціонування та розвитку	Існують різні альтернативні варіанти розвитку, досягнення конкретної мети. Тому в процесі формування потенціалу підприємства доцільно враховувати зазначену закономірність та забезпечувати збалансовану рівновагу його складових елементів
Взаємозв'язок і взаємодія елементів	Складові елементи потенціалу підприємства функціонують, взаємодоповнюють та формують його нові якості
Здатність до розвитку	Будь-яка система, в тому числі і підприємство, повинна розвиватися, вдосконалюватися. З цього слідує, що підприємство має використовувати різні джерела розвитку власного потенціалу: інвестиції, інновації тощо
Ієрархічність, підпорядкування	Кожну складову потенціалу підприємства можна розглядати як систему і одночасно підсистему системи більш вищого ступеня організації
Множинність опису потенціалу	Для розуміння властивостей потенціалу як системи акцент слід робити на окремих аспектах, що характеризують множинність опису системи. Тобто, для опису потенціалу підприємства доцільно використовувати різні моделі, що передбачають використання множин показників
Пріоритет інтересів системи вищого ступеня організації	Використання складових елементів потенціалу має забезпечувати досягнення цілей щодо формування та використання потенціалу підприємства загалом
Пріоритет якості	Ступінь якості - запорука довгострокового функціонування потенціалу підприємства та його розвитку
Складність побудови	Структурність потенціалу підприємства виявляється в наявності його складових та зв'язків між ними, які визначають його внутрішню будову й організацію як єдиного цілого
Цілісність	Потенціал як система - це єдине ціле, що розкладається на компоненти

Джерело: сформовано на основі [1, 7, 31, 36, 52].

Шляхом узагальнення даних властивостей потенціалу підприємства сформовано висновок, що досліджувана категорія характеризується наступними основними рисами:

1. Потенціал підприємства визначається його реальними можливостями у відповідній сфері соціально-економічної діяльності, до того ж, не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин.

2. Можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявних ресурсів і резервів (матеріальних, економічних, фінансових, соціальних тощо), не залучених у виробництво. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів, як залучених, так і не залучених у виробництво, але підготовлених до використання.

3. Потенціал підприємства визначається не стільки наявними можливостями, скільки навичками різних категорій персоналу щодо його використання з метою виробництва продукції, отримання максимального прибутку і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку підприємства.

4. Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства визначаються також формою підприємництва та адекватною їй організаційною структурою.

Продовжено дослідження у визначеному напрямі в частині з'ясування основних складових потенціалу підприємства. За результатами опрацювання наукової літератури встановлено, що серед вчених наразі немає єдиної позиції щодо даного питання (табл. 1.2).

Шляхом систематизації та узагальнення наявних позицій вчених дійшли висновку, що основними складовими потенціалу підприємства є наступні:

- економічний потенціал;
- фінансовий потенціал;
- ресурсний потенціал;
- кадровий потенціал.

Позиції вчених щодо складових потенціалу підприємства

Автор	Позиція автора
Антипчук А.Ю.	Основними складовими елементами потенціалу підприємства є: - трудовий та управлінський потенціал; - матеріально-технічний потенціал; - фінансовий потенціал; - маркетинговий потенціал; - виробничий потенціал; - збутовий потенціал; - інноваційний потенціал; - інформаційний потенціал
Богма О., Ганечко І., Лимар В.	Основними складовими елементами потенціалу підприємства є: - виробничий потенціал; - потенціал енергозабезпечення; - потенціал системи постачання; - фінансовий потенціал; - кадровий потенціал; - управлінський потенціал
Краснокутська Н.С.	Об'єктивними складовими потенціалу підприємства є: - виробничий потенціал; - інноваційний потенціал; - фінансовий потенціал; - інформаційний потенціал; - інфраструктурний потенціал; Суб'єктивними складовими потенціалу підприємства є: - науково-технічний потенціал; - маркетинговий потенціал; - кадровий потенціал; - управлінський потенціал
Кривончак О.В., Фурман Н.В.	Основними складовими елементами потенціалу підприємства є: - ресурсний потенціал; - маркетинговий потенціал; - виробничий потенціал; - фінансово-інвестиційний
Ляхович Л.А.	Основними складовими елементами потенціалу підприємства є: - фінансовий потенціал; - виробничий потенціал; - економічний потенціал; - інвестиційний потенціал; - маркетинговий потенціал; - трудовий потенціал; - організаційно-управлінський потенціал

Джерело: сформовано на основі [2, 8, 32, 35, 44].

Так, економічний потенціал підприємства зазвичай розглядається як максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ в умовах, що забезпечують найбільш ефективне використання за часом і продуктивністю

наявних економічних ресурсів [3].

Економічний потенціал має наступні ключові характеристики:

- динамічність (висока мінливість), що вимагає від підприємства постійно проводити моніторинг даного виду потенціалу для забезпечення його розвитку;

- гнучкість та адаптивність, в наслідок чого підприємство має оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища шляхом швидкого перерозподілу ресурсів, резервів, виробничих потужностей тощо;

- інноваційність, що змушує власника підприємства періодично запроваджувати інновації стосовно ресурсів, техніки тощо, що сприятиме підвищенню результативності та ефективності використання економічного потенціалу;

- спрямованість на досягнення поставлених цілей: підприємство при ефективному використанні економічного потенціалу, як правило, досягає поставлених стратегічних і оперативних цілей;

- інтеграція (системність): складові елементи економічного потенціалу підприємства повинні гармонійно поєднуватися, а не функціонувати окремо;

- складність: економічний потенціал є системою різноманітних ресурсів підприємства і, одночасно, є складовою частиною системи, яка включає наявні можливості суб'єкта господарювання;

- синергійність, що проявляється через взаємодію, взаємозв'язки і взаємозумовленість між складовими елементами економічного потенціалу. Синергійність є основою цілісності та структурованості економічного потенціалу, що призводить до виникнення нових його властивостей [9, 24, 27].

Фінансовий потенціал підприємства – це сукупність фінансових ресурсів, а також можливостей щодо їх формування та ефективного використання. Фінансовий потенціал підприємства забезпечує здатність останнього використовувати ці фінансові ресурси та спроможність вирішувати завдання та досягати поставлених цілей в умовах мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища [31]. Фінансовий потенціал є, по суті, чинником,

який впливає на формування і підвищення конкурентоспроможності підприємства [43].

Ресурсний потенціал підприємства – це можливості суб'єкта господарювання стосовно ресурсів, які можуть бути застосовані у процесі діяльності підприємства. Важлива складова ресурсного потенціалу підприємства характеризується інтелектуальними та морально-етичними якостями персоналу, знаннями, досвідом, традиціями. Ресурсний потенціал підприємства включає всі види ресурсів, наявні на підприємстві, та можливості стосовно їх ефективного і результативного використання [37].

Кадровий потенціал характеризує якісну сторону потенціалу підприємства, визначає спроможність останнього виконувати технологічний процес для створення матеріальних та нематеріальних благ. Кадровий потенціал відображає такі характеристики персоналу підприємства як кваліфікаційні, соціальні та психологічні. Даний вид потенціалу характеризує властивість персоналу забезпечувати виробництво необхідного обсягу продукції [60].

Наведені підходи вчених до визначення поняття «потенціал підприємства» спроектуємо на тлумачення поняття «виробничий потенціал підприємства», дослідивши проблематику визначення даного поняття за такими ознаками як: сукупність ресурсів, сукупність факторів виробництва, ефективне використання виробничих потужностей з метою досягнення максимального результату.

Узагальнюючи підходи вчених до визначення сутності поняття «виробничий потенціал підприємства», дійшли висновку, що значна частина науковців притримуються ресурсної позиції щодо змісту даного поняття (табл. 1.3).

На нашу думку, даний підхід потребує деякого розширення, оскільки не приділено належної уваги наступним позиціям:

- відтворювальний процес ресурсів: формування виробничого потенціалу потребує не тільки використання певної сукупності ресурсів, а й їх

постійного відтворення, оптимального співвідношення між ними у виробничій системі, що у кінцевому підсумку впливає на величину виробничого потенціалу;

– раціональність використання ресурсів: їх екстенсивне використання може спричинити диспропорції природо-ресурсного потенціалу, що негативно впливає на відтворювальний процес виробничого потенціалу.

Таблиця 1.3

Визначення поняття «виробничий потенціал підприємства» у науковій літературі

Автор	Визначення
Богацька Н.М., Хачатрян В.В.	Виробничий потенціал – це сукупність ресурсів, які у процесі виробництва набувають форми факторів виробництва, а також кількість і якість ресурсів, які застосовує господарська система
Занора В., Куценко Д., Одородько Н.	Виробничий потенціал – це сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми і факторів виробництва
Круш П. В., Бойко Т. О.	Виробничий потенціал – це складна, динамічна система, що формується з елементів, які перебувають у взаємозв’язку та взаємодії і виконують відповідні функції у процесі виробництва
Куник О.В.	Виробничий потенціал – це сукупність природних, матеріально-технічних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів, що здатні забезпечувати виробництво продукції відповідної номенклатури і якості
Машлій Г., Баляс І.	Виробничий потенціал – це наявні та латентні можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції
Грицишин В., Мосій О.	Виробничий потенціал – це обсяг робіт, наведений в одиницях виміру витрат праці, що може бути виконаний працівниками на базі наявних виробничих засобів при оптимальній організації праці й виробництва
Писаренко С.В., Решетник В.Г., Ільченко А.І.	Виробничий потенціал – це сукупність матеріальних і трудових ресурсів підприємства, які можуть бути використані для досягнення поставлених цілей
Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І.	Виробничий потенціал – це здатність виробничої системи створювати матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва

Джерело: сформовано на основі [7, 17, 27, 36, 40, 50, 59, 78].

Друга група вчених трактують «виробничий потенціал підприємства» як сукупність факторів або елементів виробництва.

Жук Є.О., наприклад, ототожнює виробничий потенціал із сукупністю факторів виробництва та товарів [24].

Бойко Т.О. вважає, що у ринкових відносинах економічний зміст категорії «виробничий потенціал» перетворюється на капітал [9].

У своїх дослідженнях Кузьменко Л.В. обмежує поняття «виробничий потенціал» основними засобами, потужностями, устаткуванням, що, у свою чергу, визначають виробничі можливості підприємства, його здатність створювати матеріальні блага, необхідні суспільству [38].

Смолич Д.В., Тимошук І.В. під виробничим потенціалом розуміють сукупність природних та трудових ресурсів, матеріальних умов, організаційних і інформаційних компонентів, що перебувають у діалектичному взаємозв'язку і функціонують як єдине ціле [69].

Наша позиція, що даний зміст поняття «виробничий потенціал підприємства» є неповним, оскільки при цьому не приділяється належна увага визначальній ролі кожного елемента у загальній структурі виробничого потенціалу.

Третя група вчених розглядає виробничий потенціал підприємства як його виробничі потужності.

Так, Лапін Є.В. формулює виробничий потенціал як максимально можливий річний, добовий, годинний, або віднесений до іншої часової одиниці обсяг випуску продукції. Крім того, на його думку, поняття "виробничий потенціал" має територіальний характер і охоплює сукупність виробництв, розміщених на певній території [41].

Дзюбинська Х.М., Шашина М.В. вважають, що виробничий потенціал відображає максимально можливу здатність підприємства до виробництва продукції на основі збалансованого і гармонійного розвитку всіх його елементів [21].

Орехова А.І. вважає, що виробничий потенціал у загальному вигляді може визначатися як сукупна виробнича сила або здатність суспільства створювати всю сукупність різноманітних матеріальних благ, що характеризується всіма наявними виробничими силами і освоєними природними багатствами, використаними для досягнення конкретних

соціально-економічних цілей та завдань [56].

Поділяємо позицію вчених, що поняття «виробничий потенціал підприємства» необхідно трактувати з огляду на максимально можливі та доцільні обсяги виробництва продукції при раціональному використанні необхідних для процесу виробництва ресурсів. Адже виробництво продукції в максимальному обсязі може призвести до вичерпного використання ресурсів, що не завжди є доцільним.

Цікавою є позиція вчених, які визначають виробничий потенціал підприємства як відносини щодо досягнення максимально можливого виробничого результату при найефективнішому використанні інтелектуального капіталу підприємства для пошуку і запровадження передових форм організації виробництва, прогресивної техніки з метою впровадження найновітніших технологій, матеріальних ресурсів для забезпечення максимальної економії і оборотності [79].

Таким чином, сформовано висновок, що виробничий потенціал підприємства – це система, що дозволяє з більшою достовірністю формувати базу подальшого розвитку підприємства з урахуванням тенденцій науково-технічного прогресу та прогресивності управлінського механізму та створює підґрунтя врахування особливостей окремих складових потенціалу при формуванні та оцінці можливостей розвитку підприємства.

Виробничий потенціал підприємства є складною системою, сукупність елементів якої дозволяє забезпечити розвиток підприємства та сформулювати такі базові принципи поєднання складових виробничого потенціалу підприємства, як, з одного боку, конгломеративність, а, з другого – синергійність. Сукупність характеристик та принципів поєднання складових виробничого потенціалу дозволяє формувати результати діяльності підприємства на підставі сукупності проявів класичних та специфічних характеристик на рівні виявлених принципів їх поєднання.

1.2 Система управління виробничим потенціалом підприємства

Необхідність формування ефективної та дієвої системи управління виробничим потенціалом підприємства пов'язана із завданням підвищення результативності досягнення цілей підприємства як стратегічного, тактичного так і операційного характеру. Загалом, управління виробничим потенціалом доцільно розглядати у першу чергу в ракурсі досягнення цілей управління. Якісне управління виробничим потенціалом та застосування механізмів управління здатне підвищити ефективність підприємств, полегшити та мінімізувати втрати при проведенні технологічних, організаційних, інноваційних та інших змін, зменшити витрати, оптимізувати виробничі процеси та впливати на зовнішнє середовище за рахунок оцінки, формування та використання потенціалу навколишнього середовища.

У сучасній економічній літературі міститься багато позицій вчених стосовно сутності поняття «управління виробничим потенціалом підприємства». Так, Ареф'єва О.В., Вовк О.М., Соборайчук Т.Ю. визначили управління виробничим потенціалом підприємства як прояв впливу суб'єкта (керівника, менеджера) на об'єкт управління (виробничий потенціал підприємства) з метою систематизації, збереження якісної специфіки, удосконалення та розвитку [3].

Захаренко М.М. вважає, що управління виробничим потенціалом підприємства – це складний цілеспрямований неперервний соціально-економічний та організаційно-технічний процес впливу управляючої системи на виробничий потенціал підприємства, який здійснюється за визначеною технологією за допомогою методів та технічних засобів щодо досягнення техніко-економічних та соціальних показників [28].

На думку Яковлева В.І., управління виробничим потенціалом підприємства можна розглядати в якості показника ефективності функціонування всієї системи та раціонального споживання ресурсів. В її дослідженні показано, що підприємства з близькими за рівнем потенціалами,

мають різні показники результативності діяльності [81]. Отже, різниця в кінцевому результаті діяльності підприємств залежить не від оціночних показників потенціалу, а від якості динамічного процесу управління ним, де управління визначається як вплив на об'єкт управління задля досягнення поставлених цілей та мети.

Поділяємо дану позицію вчених, але вважаємо необхідним зазначити, що досить часто низька результативність та ефективність системи управління є результатом неправильно поставлених цілей управління, а, отже, якісна постановка цілей для даного виду управління є ключовою, так як веде до вірної орієнтації системи у часі.

У роботі Алієва Р.А. процес управління виробничим потенціалом підприємства визначений як активний вплив на керований об'єкт для підвищення ефективності його функціонування і забезпечення умов для розвитку [1]. Вважаємо, що даний підхід є актуальним нині, але його необхідно доповнити та розширити.

Потрібно також зазначити, що всі складові системи управління формуються під дією зовнішнього середовища та специфіки внутрішнього стану та діяльності підприємства, що стосується як цілей та задач управління, так і безпосередньо процесу управління, його організаційної структури.

Отже, під управлінням виробничим потенціалом підприємства доцільно розуміти процес цілеспрямованого впливу на виробничий потенціал на основі якісної та кількісної оцінки складових виробничого потенціалу в розрізі його формування, накопичення та використання з метою забезпечення виконання цілей управління. Суб'єкт управління – той хто свідомо впливає на виробничий потенціал – це керівники вищого, середнього та нижчого рівня. Об'єкт управління – виробничий потенціал підприємства.

Впровадження процесу управління виробничим потенціалом вимагає визначення напрямів управління, в основі виділення яких є мета управління, що стоїть перед підприємством та його заходи. До таких напрямів потрібно

віднести процеси формування виробничого потенціалу, його накопичення та використання.

Під формуванням виробничого потенціалу розуміємо виявлення оптимальних напрямів його розвитку, ресурсів та резервів його створення та діяльність по їх перетворенню для досягнення поставлених управлінських цілей. Даний процес є найбільш ефективним і необхідним при плануванні стратегічних змін на підприємстві, впровадженні нових видів діяльності, так як являє собою створення необхідного потенціалу для швидкого їх сприйняття, тобто потенціалу змін, що і характеризує стратегічний рівень управління потенціалом.

Процес накопичення виробничого потенціалу доцільний, коли для досягнення цілей наявний певний виробничий потенціал, але він не достатній і є необхідність його підвищення. Така діяльність відповідає стратегії тактичного управління виробничим потенціалом.

Використання виробничого потенціалу являє собою реалізацію ресурсів та можливостей в реальні бізнес-процеси, господарську діяльність підприємства з метою досягнення поставлених завдань. Даний вид управління виробничим потенціалом можна віднести до оперативного.

Отже, в системі управління виробничим потенціалом підприємства доцільно виділити наступні складові:

- управління формуванням та накопиченням виробничого потенціалу;
- управління застосуванням виробничого потенціалу.

Дані складові управління виробничим потенціалом підприємства мають різну мету управління, різні суб'єкти управління, відмінності в побудові механізму управління, його методах та заходах.

Поділяємо позицію вчених, що важливими ознаками управління виробничим потенціалом підприємства є: причинний зв'язок між складовими виробничого потенціалу підприємства, наявність управляючої й управляємої підсистем; динамічний характер виробничого потенціалу підприємства; здатність системи виробничого потенціалу підприємства змінюватися від малих

впливів; збереження, передача і перетворення інформації; антиентропійність управління [24, 37].

Однак, на нашу думку, дані ознаки можна розширити стосовно процесу управління, зазначивши цілеспрямований характер процесу управління, наявності початкового моменту та кінцевого щодо процесу управління, а також наявності затрат на управління.

Методологічними підходами до управління виробничим потенціалом підприємства є: системний підхід, функціональний підхід, динамічний підхід, ситуаційний підхід, ресурсний підхід. При цьому ключовими серед даних підходів є системний, динамічний та функціональний підхід. Вважаємо, що ефективне управління виробничим потенціалом підприємства досягається при комплексному застосуванні даних підходів.

Серед методів управління, які застосовують в управлінні виробничим потенціалом підприємства, виділяють: адміністративні, економічні, соціально-психологічні. Зазначимо, що адміністративні методи управління ґрунтуються на відносинах владності і опираються на законодавчі акти, на норми і нормативи, що визнані і діють у межах простору управління. Економічні методи управління використовують економічні відносини задля підвищення ефективності функціонування системи і застосовують у межах підприємства інструменти організації заробітної плати, матеріальної мотивації та ін. Соціально-психологічні методи управління ґрунтуються на психологічних засадах та враховують соціальну поведінку людей, що вимагає використання нематеріального стимулювання, виховання корпоративного духу і т. ін.

На рис. 1.1 наведено загальну структурно-логічну схему управління виробничим потенціалом підприємства.

Так, структура системи управління виробничим потенціалом підприємства включає такі елементи:

1. Об'єкт управління – виробничий потенціал підприємства.

2. Цілі та завдання управління – розвиток виробничого потенціалу для реалізації місії підприємства, посилення його конкурентної та ринкової позиції тощо.

3. Критерії управління – система показників, що забезпечують моніторинг стану і рівня розвитку елементів виробничого потенціалу підприємства.

4. Суб'єкти управління – менеджери різних ланок управління на підприємстві.

5. Методи й інструменти управління – для залучення, використання та нарощування виробничого потенціалу.

6. Ресурси управління – матеріальні і фінансові ресурси, соціальний та організаційний потенціали, під час використання яких реалізується обраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети.

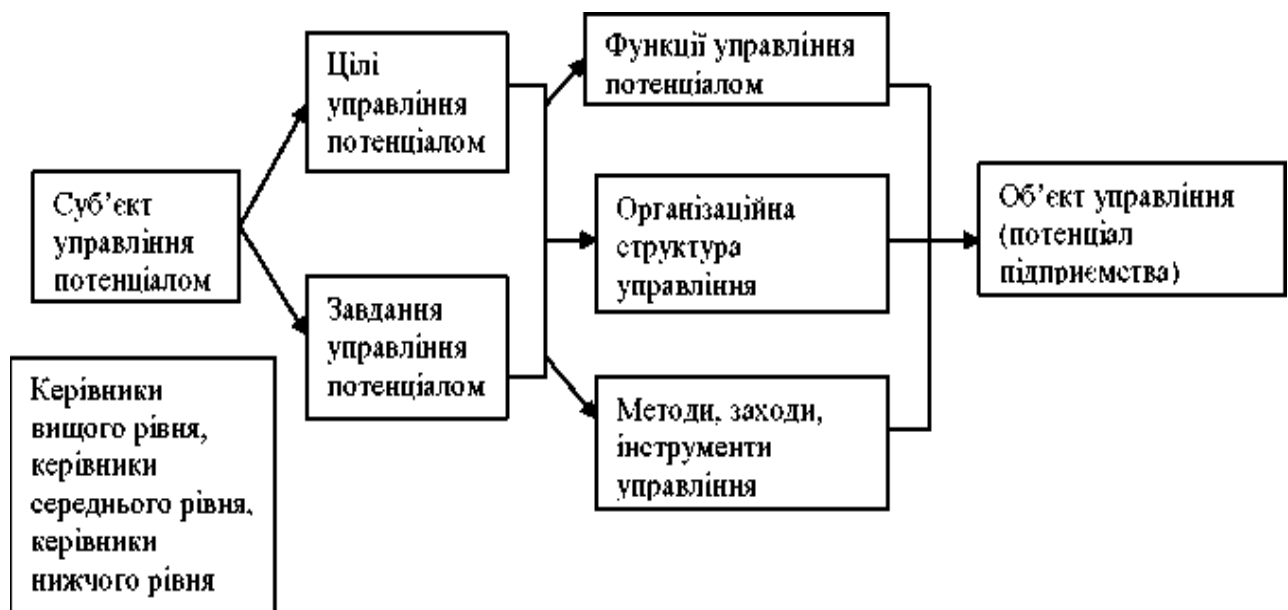


Рис. 1.1. Загальна структурно-логічна схема управління виробничим потенціалом підприємства

Джерело: сформовано на основі [28, 43, 74, 76].

Отже, система управління виробничим потенціалом підприємства є складним управлінським процесом, інтегрованим у загальну систему менеджменту підприємства, підпорядкованим стратегічній меті управління виробничим потенціалом і орієнтованим на досягнення стратегічних та оперативних цілей розвитку підприємства загалом і на підвищення результативності діяльності підприємства зокрема.

Концепція управління виробничим потенціалом формується в межах стратегії підвищення результативності діяльності підприємства, що обумовлює їх тісний взаємозв'язок. Концепція формування механізму управління виробничою діяльністю на основі збалансованого виробничого потенціалу охоплює такі основні положення:

1. Виробнича активність повинна відповідати можливим вимогам та потребам ринку.
2. Дотримання збалансованості між виробничою активністю і виробничим потенціалом.
3. Забезпечення відповідності між організаційно-технічними умовами виробництва і виробничим потенціалом.
4. Механізм управління виробничою активністю повинен враховувати рівень ризику невиконання виробничої програми або перевищення планованих витрат.
5. Прийняття рішень ґрунтується на використанні економіко-математичних моделей [37, 58].

Водночас процес управління повинен усувати причини невідповідності наявного у підприємства потенціалу вимогам навколишнього середовища. Цей процес орієнтований на перспективу й організовується відповідно до вимог та тенденцій змін факторів зовнішнього середовища. Це вимагає чіткого уявлення про потенційні і реальні можливості підприємства, уміння правильно оцінити їх сукупну величину, ступінь використання та напрями розвитку як продукції, так і самого підприємства, тобто йдеться про пошук напрямів формування конкурентних переваг [9].

Отже, управління виробничим потенціалом лежить в основі забезпечення конкурентоспроможності підприємства, і ми розглядаємо його як сукупність можливостей та резервів розвитку підприємства під час використання системи факторів впливу, що перебувають як на підприємстві, так і за його межами. Водночас ці аспекти взаємообумовлені, а формальні процедури такі:

- оцінка поточного і цільового (нормативного) рівня потенціалу;
- аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначають потенціал підприємства та його розвиток;
- раціоналізація забезпеченості елементів потенціалу необхідними ресурсами та компетенціями;
- оцінка виробничої активності підприємства;
- визначення напрямів підвищення виробничої активності і виробничого потенціалу;
- розробка програми заходів щодо підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства для забезпечення його розвитку.

Складність управління виробничим потенціалом підприємства визначила необхідність створення моделі, яка дає змогу управляти цим потенціалом, використовуючи алгоритмічний інструментарій. Відповідно до того, що концентрованим виразом процесу управління є управлінське рішення, модель управління виробничим потенціалом підприємства є управлінським рішенням щодо підвищення ефективності використання потенціалу [55].

На першій стадії процесу управління виробничим потенціалом підприємства чітко відстежуються такі функції:

- економічний аналіз як комплекс робіт із метою оцінки досягнутих результатів, виявлення внутрішніх і зовнішніх резервів подальшого розвитку;
- прогнозування як сукупність гіпотез, сценаріїв і моделей економічних процесів, які можуть бути в майбутньому. Прогнози зазвичай

мають декілька варіантів, які дають змогу обґрунтувати різноманітні альтернативні способи подальших дій і вибрати кращі з них;

- прийняття рішень як сукупність способів досягнення цілей і завдань, які виникають перед підприємством [74].

Без оцінки реальних можливостей підприємства практично неможливо досягти підвищення конкурентоспроможності бізнесу, подолати кризові ситуації в економічному розвитку. Моніторинг і кількісна оцінка потенціалу розвитку підприємства допомагають виявити пріоритетні проблеми та шляхи вирішення.

Планування розвитку виробничого потенціалу підприємства передбачає охоплення цілої низки таких етапів, як:

- оцінка структури, динаміки та ефективності використання виробничих ресурсів і можливостей підприємства, його частки або зайнятого положення на ринку;

- визначення рівня конкурентоспроможності основних видів продукції, самого підприємства і його сукупного капіталу;

- аналіз наявних виробничих резервів і втрат економічних ресурсів на підприємстві;

- вибір основної стратегії і тактики розвитку потенціалу підприємства;

- планування розвитку потенціалу підприємства з урахуванням обраних перспективних цілей і наявних обмежень ресурсів;

- здійснення запланованих заходів, пов'язаних із забезпеченням економічного зростання та розвитком потенціалу підприємства [31].

Виробничий потенціал підприємства має динамічну форму, змінюється з плином часу залежно від умов, тому управління виробничим потенціалом підприємства не має чітко поставлених тимчасових рамок.

Механізм розвитку виробничого потенціалу підприємства чітко й органічно повинен вписуватися в систему управління підприємством та

конкретизуватися спеціально сформованою системою управління, котра підпорядковується встановленій місії підприємства [75].

Отже, управління виробничим потенціалом – це складова частина загального процесу управління підприємством. Управління формуванням і розвитком виробничого потенціалу підприємства залежить від ефективності системи менеджменту. Механізм управління виробничим потенціалом підприємства – це складна управлінська підсистема, інтегрована в загальну систему менеджменту підприємства, підпорядкована стратегічній меті управління виробничим потенціалом і орієнтована на досягнення стратегічних та оперативних цілей розвитку підприємства загалом, на підвищення результативності діяльності підприємства зокрема.

1.3. Методичні підходи до оцінки управління виробничим потенціалом підприємства

Внутрішнє середовище розвитку підприємства, перш за все, складається з комплексу взаємопов'язаних елементів виробничої діяльності, тому сучасний аналіз ефективності розвитку підприємства має містити економічну оцінку його виробничого потенціалу. Ці обставини вимагають створення науково обґрунтованих методичних підходів до оцінки, формування, розвитку та ефективності використання виробничого потенціалу. Перспектива інтеграції України до Європейського Союзу обумовлює необхідність впровадження в практику вітчизняних підприємств як досвіду розвинених країн щодо ефективного використання виробничих ресурсів, так і розробки власного практичного інструментарію оцінки виробничого потенціалу в цілому з метою більш ефективного його використання.

Для оцінювання ефективності управління виробничим потенціалом підприємства можуть застосовуватися різноманітні методичні підходи, в тому числі традиційні методи оцінки вартості компаній та їх активів, які мають

тривалу історію і можуть бути успішно використані і в сучасних умовах. Наприклад, правила експертної оцінки бізнесу з продажною ринкової вартості були розроблені ще у XVIII столітті, а перші рекомендації щодо використання оцінки у бухгалтерському обліку з'явилися ще у XVI столітті. Таким чином, існуючі методи можуть бути використані для більш детального аналізу використання виробничого потенціалу підприємства.

Будь-яку вартість можна розглядати з позицій минулих, сучасних та майбутніх результатів з урахуванням того, що розширене відтворення можливе тільки тоді, коли в грошовому еквіваленті отримані результати покривають понесені для їх досягнення витрати.

Враховуючи зв'язок між причиною та наслідком, а також нерозривну методологію цих категорій, важливо зазначити, що кожна з них має однаково важливу роль у формуванні вартості нерухомості, будівель і земельних ділянок. Іншими словами, вартість об'єкта визначається або попередніми витратами на його створення та покращення, або поточною та майбутньою вартістю грошових потоків, що пов'язані з його використанням.

Існує декілька методів оцінки, які можна класифікувати залежно від типу зв'язку між ресурсами, процесами та отриманими результатами. Якщо оцінка проводиться з урахуванням ефективності витрат на створення об'єкта або покращення земельного масиву, то вартість об'єкта оцінюється на підставі попередніх витрат, тобто постфактум [54].

Якщо оцінка об'єкта базується лише на поточній ситуації на ринку (або в конкретному регіоні), то таку оцінку можна вважати поточною. У разі, коли аналітик розраховує майбутню корисність від експлуатації об'єкта, зокрема, очікувані потоки капіталу, які зможе отримати інвестор-власник, то вартість об'єкта оцінюється апріорно.

Залежно від того, який підхід використовується для визначення вартості виробничого потенціалу підприємства, можна виділити три традиційні підходи: витратний, порівняльний та результатний (дохідний). Витратний (майновий) підхід визначає вартість виробничого потенціалу підприємства на основі витрат

на його створення та використання. Порівняльний (ринковий) підхід - визначає вартість виробничого потенціалу підприємства шляхом порівняння з аналогічними об'єктами, що вже були предметом ринкових угод та проходили процедуру оцінки. Результатний (дохідний) підхід - визначає вартість виробничого потенціалу підприємства на основі чистого потоку позитивних результатів, які можуть бути отримані від його використання [39].

Кожен з перерахованих підходів до оцінки виробничого потенціалу підприємства має свої специфічні методики. Проте, враховуючи те, що концепції і методи доповнюють один одного, застосування всіх можливих методів для оцінки одного об'єкта було б дивним. Залежно від цілей оцінки, поставлених умов, стану виробничого потенціалу підприємства і стану економічного середовища, зазвичай застосовують комбінацію двох-трьох методів, які є найбільш доречними у даній ситуації. Наприклад, методи дисконтованих грошових потоків, ринку капіталу і галузевих коефіцієнтів можуть бути використані для оцінки існуючого виробничого потенціалу підприємства, тоді як методи чистих активів і угод у випадку, коли інвестор планує закриття підприємства або його суттєву реструктуризацію.

Для підприємства, яке успішно капіталізувало свої активи протягом попередніх періодів, найбільш адекватним методом оцінки є метод капіталізації. При виборі методів оцінки виробничого потенціалу підприємства необхідно розглядати переваги та недоліки кожної концепції. Згідно з дослідженнями закордонних дослідників, виробничий потенціал підприємства можна представити як багаторівневу ієрархію факторів, де верхній рівень, такий як частка ринку, залежить безпосередньо від конкурентоспроможності продукції, якості управління та досягнутих економічних результатів, що представляє останній, п'ятий рівень.

Ареф'єва О.В., Вовк О.М., Соборайчук Т.Ю. [3] пропонують критерії оцінки виробничого потенціалу підприємства за різними напрямками діяльності. Для оцінки потенціалу за напрямком фінансово-господарської діяльності запропоновано такі критерії: рентабельність продукції, рівень

прибутку, фінансова стійкість, показники ділової активності та інші.

Для оцінки виробничого потенціалу за напрямком виробничої діяльності вчені пропонують такі критерії: якість виготовленої продукції, рівень технологічного оснащення та інші.

Для оцінки виробничого потенціалу за напрямком інноваційної діяльності запропоновано такі критерії: науково-технічний потенціал, науково-дослідна робота, патентна чистота та інші.

Крім того, автори вважають, що важливими критеріями оцінки виробничого потенціалу підприємства є: рівень розвитку людських ресурсів, ступінь використання мережевих ресурсів, соціальна відповідальність та інші.

Антипчук А.Ю. розрізняє декілька груп показників для оцінки виробничого потенціалу підприємства [2].

По-перше, це показники фінансової стійкості, які оцінюють фінансове забезпечення підприємства та його здатність до операційної та інвестиційної діяльності.

По-друге, це показники економічної ефективності, які включають аналіз рентабельності, ефективності використання ресурсів та факторів виробництва, а також ступеню ефективності використання трудових ресурсів.

По-третє, це показники соціальної відповідальності, які відображають ступінь соціальної зорієнтованості підприємства, та показники ринкової конкурентоспроможності, що відображають здатність підприємства здійснювати продажі на ринку та конкурувати з іншими учасниками ринку.

Також науковці [9] зазначають, що для оцінки виробничого потенціалу підприємства необхідно враховувати особливості його діяльності та ринку, на якому воно діє, та використовувати комплексний підхід до оцінки.

За результатами дослідження встановлено, що вітчизняна економічна наука не має універсального підходу до вибору критеріїв оцінки виробничого потенціалу підприємства. Кожен вчений виділяє свої групи критеріїв, які іноді можуть доповнювати один одного. Однак на нашу думку, найбільш повною є класифікація критеріїв оцінки виробничого потенціалу підприємства,

запропонована Дзюбинською Х.М., Шашиною М.В. [21]. Вона поділяє критерії на дві групи: трудові та ресурсні. До трудових критеріїв відносять інтенсивність інформації, рівень сервісу, рівень диференціації продукції та досвід працівників. Ресурсні критерії включають фінансову, виробничу, маркетингову та організаційну складові потенціалу підприємства.

Всі наявні методи оцінки виробничого потенціалу підприємства можна розділити на дев'ять груп, які включають [32]:

- методи, що базуються на аналізі порівняльних переваг;
- методи, що базуються на теорії рівноваги підприємства і галузі;
- методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції;
- методи, які базуються на теорії якості товару;
- матричні методи оцінки конкурентоспроможності;
- інтегральний метод;
- метод, що базується на теорії мультиплікатора;
- метод визначення позиції в конкуренції з точки зору стратегічного потенціалу підприємства;
- методи, що базуються на порівнянні з еталоном.

Існує група методів визначення виробничого потенціалу підприємства, що базуються на теорії ефективної конкуренції [35]. Основним інструментом аналізу конкурентоспроможності є порівняння підприємств, що працюють у галузі, з конкуруючими підприємствами та з середніми показниками галузі. Цей підхід передбачає аналіз трьох основних груп показників: ефективність виробничо-збутової діяльності, ефективність власної виробничої діяльності та фінансова стійкість підприємства. Після аналізу даних показників формують висновки щодо конкурентоспроможності та порівняльної ефективності об'єктів дослідження. Недоліками методу можна виокремити тісний взаємозв'язок між показниками перших двох груп, складність процесу узагальнення результатів аналізу та неможливість оцінювання факторів у динаміці.

Оцінка виробничого потенціалу підприємства на основі теорії якості товару ґрунтується на порівнянні споживчої цінності продукції підприємства з

аналогічними параметрами продукції виробників-конкурентів. Недоліками методу є наступні: оцінювання можливе лише для монопідприємств, ідентифікація конкурентоспроможності товару здійснюється без врахування ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства.

Отже, аналіз наукової літератури показує, що в даний час існує багато досліджень стосовно методичних підходів до оцінювання управління ефективністю використання виробничого потенціалу підприємства. Інтеграція сильних сторін досліджуваних методів у діяльності підприємства забезпечить та посилить його конкурентоспроможність.

З цією метою пропонуємо застосовувати поелементний підхід до оцінювання ефективності управління виробничим потенціалом підприємства. У межах даного підходу виробничий потенціал підприємства формується через нагромадження його складових частин (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Поелементний підхід до оцінювання ефективності управління виробничим потенціалом підприємства

Джерело: сформовано на основі [32, 39].

Застосування поелементного підходу до оцінювання ефективності управління виробничим потенціалом підприємства передбачає використання системи показників, яка наведена в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Показники оцінки ефективності управління виробничим потенціалом підприємства

Складова виробничого потенціалу підприємства	Назва показника	Бажана тенденція зміни показника
Потенціал основних виробничих засобів	Фондовіддача	Зростання
	Фондомісткість	Зниження
	Фондоозброєність	Зростання
	Рентабельність основних фондів	Зростання
	Коефіцієнт оновлення основних фондів	Зростання
	Коефіцієнт вибуття основних фондів	Зниження
	Коефіцієнт зносу основних фондів	Зниження
Потенціал оборотних засобів	Оборотність оборотних засобів	Зростання
	Тривалість 1 обороту оборотних засобів	Зниження
	Оборотність грошових коштів	Зростання
	Тривалість 1 обороту грошових коштів	Зниження
	Оборотність запасів	Зростання
	Тривалість 1 обороту запасів	Зниження
Потенціал нематеріальних активів	Фондовіддача нематеріальних активів	Зростання
	Фондомісткість нематеріальних активів	Зниження
	Рентабельність нематеріальних активів	Зростання
Трудовий потенціал	Продуктивні праці персоналу	Зростання
	Трудомісткість	Зниження
	Коефіцієнт обороту по вибуттю	Зниження
	Коефіцієнт обороту по прийому	Зростання
	Коефіцієнт плинності кадрів	Зниження
Інноваційний потенціал	Інвестиційні витрати на придбання основних засобів на 1 грн їх вартості	Зростання
	Інвестиційні витрати на придбання нематеріальних активів на 1 грн їх вартості	Зростання

Джерело: сформовано на основі [41, 54].

Слід зазначити, що наведений перелік показників ефективності використання виробничого потенціалу підприємства носить рекомендаційний характер і може змінюватись або доповнюватись в залежності від специфіки діяльності окремого підприємства. Для кожного показника слід визначити бажану тенденцію його динаміки і нормативне значення. Нормативне значення може визначатись як із логіки розрахунку показника так і в середньому по галузі. В залежності від того, яке значення приймає кожен коефіцієнт і як він поводить себе в динаміці, визначається рівень ефективності управління виробничим потенціалом підприємства на основі бального методу оцінювання. Зокрема, за «1 бал» приймається низький рівень ефективності використання складової потенціалу, «2 бали» - незадовільний, «3 бали» - задовільний, «4 бали» - високий.

Після присвоєння балів за кожним показником пропонуємо визначити середнє значення за групами - складовими виробничого потенціалу підприємства. Це дасть змогу сформулювати інтегральну оцінку ефективності управління виробничим потенціалом підприємства.

1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління виробничим потенціалом підприємства

Під нормативно-правовим забезпеченням відносин у сфері управління виробничим потенціалом підприємства розуміється комплекс юридичних норм, закріплених у Конституції України, законодавчих, нормативно-правових актах і актах індивідуального характеру, які встановлюють правила поведінки суб'єктів підприємництва при здійсненні ними господарської діяльності, а також визначають міру відповідальності за порушення цих правил.

Нормативно-правове забезпечення в свою чергу захищає, з одного боку, суб'єктів господарської діяльності у зобов'язанні забезпеченні їх законних прав та інтересів, з іншого боку, мають право застосовування стосовно них заходів

адміністративного примусу у разі порушення прав споживачів, антимонопольного, податкового, екологічного законодавства [33].

Зміст нормативно-правового забезпечення відносин у сфері управління підприємством, в тому числі й управління його виробничим потенціалом, виявляється в чіткому, послідовному й однозначному здійсненні органами державної влади і місцевого самоврядування повноважень щодо упорядкування правовідносин, які виникають у сфері реалізації конституційного права на підприємництво та утворення дієвої системи державних гарантій щодо підтримки і сприяння господарської діяльності. Нормативно-правове забезпечення створює те середовище, в якому діє суб'єкт господарювання, гарантуючи йому державний захист прав власності, рівність прав і свободу підприємницької діяльності, вільну і законну конкуренцію, державну підтримку.

Нормативно-правове забезпечення відносин у сфері управління виробничим потенціалом підприємства опосередковується двома напрямками регулювання:

- 1) регламентація порядку реалізації права на господарську діяльність, в тому числі в частині управління виробничим потенціалом підприємства, гарантуючи непорушність і визначаючи правовий статус суб'єктів господарювання;

- 2) визначення цілей, організаційно-правових засобів, методів і прийомів впливу держави на упорядкування відносин щодо здійснення господарської діяльності [37].

У чинному законодавстві України можна виділити три блоки нормативно-правових актів:

1. Конституція України, відповідно до ст. 42 якої кожен громадянин має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Це право базується на свободі підприємницької діяльності, яка полягає в здійсненні на власний розсуд і ризик особою господарської діяльності, не забороненої законом, з метою одержання прибутку.

2. Блок спеціальних нормативних актів, що регулюють господарську діяльність: Закони України "Про господарські товариства", "Про акціонерні товариства", "Про фермерське господарство", "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців", "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" та інші.

3. Нормативно-правові акти, що містять окремі норми або їх сукупність, які регулюють господарську діяльність: Господарський Кодекс України, Цивільний Кодекс України, Податковий Кодекс України, закони України "Про власність", "Про ліцензування певних видів господарської діяльності", "Про захист прав споживачів", "Про захист економічної конкуренції", "Про захист від недобросовісної конкуренції", "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності", "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" та інші.

З метою удосконалення державного регулювання розвитку бізнесу в Україні мають бути [78]:

- удосконалення чинних нормативно-правових актів, що регулюють господарську діяльність з метою усунення внутрішньо-правових суперечностей;
- подальше провадження державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності з метою створення сприятливого підприємницького середовища;
- активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки бізнесу;
- сприяння створенню інфраструктури розвитку підприємництва;
- удосконалення податкової системи, що забезпечувала б достатній обсяг надходжень платежів до бюджетів усіх рівнів, ефективне функціонування економіки країни, справедливий підхід до оподаткування всіх категорій платників податків;
- формування належного правового середовища для розвитку інноваційної та науково-технічної діяльності, підвищення мотивації підприємця

до високопродуктивної і високоякісної діяльності через вдосконалення системи економічного стимулювання шляхом внесення змін до податкового, митного законодавства.

Досліджуючи дієвість нормативно-правового забезпечення відносин у сфері управління виробничим потенціалом підприємства, можна запропонувати наступні конкретні заходи:

1) активізація залучення підприємницької спільноти до конструктивного діалогу з органами публічної адміністрації щодо прийняття владних рішень на державному та місцевому рівнях. Державні службовці і службовці органів місцевого самоврядування повинні публічно обґрунтовувати необхідність прийняття владних рішень. Закони повинні мати конструктивний характер, бути дієвим механізмом державного захисту, легко доступними для розуміння широкого кола підприємців.

2) розроблення будь-яких законодавчих проєктів з урахуванням їх економічної обґрунтованості та фінансової забезпеченості, тому ініціювання законопроєктів повинно здійснюватися фахівцями, які мають відповідні знання і досвід у правовому регулюванні конкретних сфер господарської діяльності. Обов'язковою умовою має бути обґрунтування очікуваного впливу кожного проєкту нормативно-правового акта на інтереси підприємців, населення (тобто споживачів) і держави [5].

3) очищення господарського законодавства від нормативно-правових і підзаконних актів, в яких іноді, як у кривому дзеркалі, перекручується сутність закону, тому що органи виконавчої влади, видаючи постанову чи наказ, корегують і тлумачать сутність закону, замінюють основні його положення корпоративним змістом, трансформуючи державний інтерес у відмочу користь.

4) встановлення ефективного парламентського розгляду за безумовним дотриманням посадовими особами органів державної влади і місцевого самоврядування вимог законодавства щодо регуляторної діяльності (зادля недопущення прийняття економічно-недоцільних і неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави в діяльність суб'єктів

господарювання та усунення перешкод для розвитку підприємницької діяльності). Внести відповідні зміни і доповнення до Кодексу України про адміністративні правопорушення та до Закону України «Про основні засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» щодо конкретизації адміністративної відповідальності посадових осіб у сфері здійснення державної регуляторної політики [32].

Функціонування сучасної системи управління на підприємстві, в тому числі і підсистеми управління виробничим потенціалом останнього, неможливо уявити без використання інформаційних систем та обробки даних. Основне призначення таких систем у менеджменті - ефективна допомога в процесах прийняття рішення. Управлінські процеси мають вагомий інформаційний складник, який формується на основі зібраних та оброблених даних за запитами користувачів та самої системи управління. Розвиток інформаційного суспільства вимагає активізації у формуванні єдиного інформаційного управлінського простору не тільки на рівні підприємства, а й партнерського управлінського середовища з постачальниками, клієнтами, державними і приватними інститутами та організаціями.

Інформаційні технології в управлінні передусім повинні відповідати функціям управління і можуть бути реалізовані за допомогою сучасних автоматизованих мережевих платформ.

По-перше, необхідно враховувати п'ять факторів роботи з інформацією:

1. Точність. Інформація не повинна містити помилок (зазначимо, що може настати момент, коли вартість підвищення точності інформації переважатиме вигоду);
2. Оперативність. Інформація повинна базуватися на поточних даних;
3. Повнота. Управлінські рішення приймаються, коли інформація всебічно характеризує об'єкт управління;
4. Стислість. Необхідно дотримуватися балансу між повнотою та стислістю, щоб менеджер міг опрацьовувати її швидко та легко;

5. Доречність. Необхідно дотримуватися балансу між повнотою та доречністю. Пріоритет має бути відданий інформації, яка дійсно необхідна для прийняття управлінських рішень [31].

Відповідно до змін інформаційних потреб, виникають нові вимоги до систем інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

По-друге, інформаційна система повинна бути еластичною, тобто мати здатність адаптуватися до змін:

- потреб в інформації;
- даних, які надходять на вхід системи;
- методів обробки інформації.

По-третє, кожен працівник підприємства повинен отримувати лише ту інформацію, яка для даної посади необхідна. Надлишок інформації може нанести таку ж шкоду, як і її дефіцит.

По-четверте, необхідна організаційна єдність, тобто інформаційна система повинна бути адаптована до організації та управлінських процесів підприємства, кожного власника процесів, відповідати його цілям та інтересам.

По-п'яте, збільшуються потреба та роль аналітичної та прогнозової інформації [18].

Якщо за основу системи управління прийняти концепцію П. Друкера (управління за цілями) та розвинути її у формі системи збалансованих показників, то інформаційне забезпечення управлінських процесів, в тому числі і щодо формування та використання виробничого потенціалу підприємства, буде базуватися на чіткій системі цілей, де кожен наступний рівень цілей сприяє досягненню цілей вищого рівня, а всі окремі цілі разом узяті повинні бути скоординованими між собою, та такими, що забезпечують досягнення загальних цілей підприємства [66].

Для підвищення продуктивності праці та зручності роботи користувачів в єдиному інформаційному середовищі необхідно виконати моделювання всіх бізнес-процесів щодо формування та використання виробничого потенціалу підприємства із деталізацією кожної операції та її інформаційного

забезпечення, проаналізувати наявність затримок у постачанні інформації, зв'язки з іншими інформаційними блоками, сформувані основні ситуаційні завдання вчасної та достовірної доставки інформації для здійснення бізнес-процесів, прийняття управлінських рішень. Єдине інформаційне середовище підприємства зі структурним розмежуванням доступу та визначення потреб в інформаційному забезпеченні дасть змогу одержати такі результати:

- прискорити одержання поточної інформації власникам бізнес-процесів;
- оперативно забезпечити всі підрозділи необхідною інформацією в задані моменти часу;
- мінімізувати ризик утрати інформації;
- запобігти дублюванню функцій окремих працівників і підрозділів;
- спростити процес формування й обробки інформації відповідно до змін законодавчого характеру;
- скоротити час на пошук інформації, очікування рішень, погодження робіт;
- виконати перерозподіл функцій управлінського персоналу, що дасть керівництву змогу більше часу приділяти вирішенню завдань розвитку підприємства;
- сформувати систему інформаційної прозорості;
- запровадити ефективний доступ до інформаційних джерел і можливість багаторазового використання даних, що знаходяться в архіві та базі даних служби оперативного управління;
- здійснювати оперативний та стратегічний постійний контроль головних показників щодо формування та використання виробничого потенціалу підприємства;
- забезпечити достовірність інформації про стан процесів, об'єктів і елементів виробничого потенціалу підприємства.

Висновки до розділу 1

1. Процес інтеграції економіки України до Європейського Союзу обумовлює необхідність впровадження у практику діяльності вітчизняних підприємств світового досвіду щодо ефективного використання виробничих ресурсів з належною адаптацією останнього до факторів та умов середовища функціонування даних суб'єктів господарювання. Це, в свою чергу, вимагає розроблення та запровадження науково обґрунтованих підходів до управління виробничим потенціалом підприємства.

2. Виробничий потенціал підприємства – це система, що дозволяє формувати базу подальшого розвитку підприємства з урахуванням тенденцій науково-технічного прогресу та прогресивності управлінського механізму і створює підґрунтя врахування особливостей окремих складових потенціалу при формуванні та оцінці можливостей розвитку підприємства.

3. Управління виробничим потенціалом підприємства – це складна управлінська підсистема, інтегрована в загальну систему менеджменту підприємства, підпорядкована стратегічній меті управління виробничим потенціалом і орієнтована на досягнення стратегічних та оперативних цілей розвитку підприємства.

4. Аналіз наукової літератури свідчить, що наразі існує багато досліджень стосовно методичних підходів до оцінювання управління виробничим потенціалом підприємства. Інтеграція сильних сторін досліджуваних методів у діяльності підприємства забезпечить та посилить його конкурентоспроможність. З цією метою запропоновано застосовувати поелементний підхід до оцінювання управління виробничим потенціалом підприємства, у межах якого виробничий потенціал оцінюється через його складові частини.

5. Під нормативно-правовим забезпеченням відносин у сфері управління виробничим потенціалом підприємства розуміється комплекс юридичних норм, закріплених у Конституції України, законодавчих, нормативно-правових актах і

актах індивідуального характеру, які встановлюють правила поведінки суб'єктів підприємництва при здійсненні ними господарської діяльності, а також визначають міру відповідальності за порушення цих правил.

6. Функціонування сучасної системи управління на підприємстві, в тому числі і підсистеми управління виробничим потенціалом останнього, неможливо уявити без використання інформаційних систем та обробки даних. Запропоновано в основу діючої на підприємстві системи управління прийняти концепцію П. Друкера (управління за цілями) та розвинути її у формі системи збалансованих показників. Це дасть змогу побудувати інформаційне забезпечення управлінських процесів на чіткій системі цілей, де кожен наступний рівень цілей сприяє досягненню цілей вищого рівня, а всі окремі цілі разом узяті забезпечують досягнення загальних цілей підприємства.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства

Іноземне Підприємство «Євроголд Індестріз ЛТД» (скорочена назва – ІП «Євроголд Індестріз ЛТД») – провідний європейський виробник брендової продукції для міжнародного ринку догляду за білизною.

Основною діяльністю підприємства є виробництво іншої продукції (Код КВЕД 32.99).

Окрім цього, підприємство провадить свою діяльність у наступних сегментах:

- Виробництво спортивних товарів (Код КВЕД 32.30);
- Виробництво готових текстильних виробів, крім одягу (Код КВЕД 13.92);
- Виробництво інших готових металевих виробів (Код КВЕД 25.99);
- Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами (Код КВЕД 46.39);
- Оптова торгівля фарфором, скляним посудом і засобами для чищення (Код КВЕД 46.44);
- Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення (Код КВЕД 46.49);
- Оптова торгівля відходами та брухтом (Код КВЕД 46.77);
- Неспеціалізована оптова торгівля (Код КВЕД 46.90);
- Постачання інших готових страв (Код КВЕД 56.29)

Головною перевагою підприємства є довготривалий досвід та висококваліфікований підхід до ведення бізнесу. ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» має 18 років досвіду у виробництві прасувальних дошок, змінних чохлів, драбин та сушарок для білизни, який вивів компанію на перше місце в Європі в

цій галузі. Комбінація ефективного виробництва та дистриб'юторських партнерів по всій Європі - запорука успіху.

Підприємство співпрацює із брендовими європейськими компаніями, що спонукає компанію до постійних інновацій та удосконалення якості продукції.

Конкурентними перевагами ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» є:

- повністю інтегроване власне виробництво усіх деталей продукції;
- професійна дистрибуція та логістика;
- висока репутація на ринку; висококваліфікована команда;
- глибокі знання ринку догляду за білизною;
- швейцарська інженерна розробка, австрійський менеджмент та

низька собівартість українського виробництва.

На сьогоднішній день в Україні не багато компаній, чия продукція займає значну частку на ринку ЄС. Навіть якщо йдеться про дуже вузький сегмент ринку - прасувальні дошки, змінні чохли, драбини та сушарки для білизни. Основними виробниками цих товарів на європейському ринку є:

- «GIMI S.P.A» та «COLOMBO NEWSCAL» - Італія,
- ІП «Євроголд Індестріз Лтд» - Україна,
- «MINKY» - Велика Британія,
- «BRABANTIA» - Голландія,
- «LEIFHEIT» - Німеччина,
- «RORETS» - Швеція,
- «EGE», «SARAYLI», «DOGRULAR» - Туреччина.

Речі, які необхідні у побуті, будуть затребуваними завжди, тому бізнес, що пов'язаний з їх виробництвом і продажем, вважається одним з найбільш стабільних і прибуткових. До таких відноситься і виробництво прасувальних дошок, які незамінні в будь-якому господарстві. Хоча конкуренцію на цьому ринку не можна назвати низькою, тим не менш, у нових гравців є шанси зайняти свою нішу. В першу чергу, найбільш перспективним вважається сегмент продукції низької та середньої цінової категорії, в якому переважає продукція українських виробників.

Підприємство зареєстроване на території України 06.11.2002 року як Дочірнє Підприємство «Євроголд Індестріз ЛТД» та 31.08.2015 змінило організаційно-правову форму на Іноземне Підприємство «Євроголд Індестріз ЛТД».

Власниками підприємства є Повне Товариство «Євроголд Сервіс Цумбюль та Ко. Торгове Агенство» - Швейцарія, а також ТОВ Ауноук – Австрія. Частка власників підприємства наведена в табл.2.1.

Таблиця 2.1

Власники ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Назва підприємства	Власники підприємства	Країна	Частка власників, %
ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»	Повне Товариство «Євроголд Сервіс Цумбюль та Ко. Торгове Агенство»	Швейцарія	10%
ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»	Компанія Ауноук ТОВ	Австрія	90%

Джерело: сформовано на основі даних підприємства.

Кінцевими бенефіціарними власниками ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» є:

- Гроліч Нільс (ТОВ Ауноук);
- Гроліч Тобіас (ТОВ Ауноук);
- Боллаг Йозеф («Євроголд Сервіс Цумбюль та ко. Торгове Агенство»);
- Клінгельфусс Урс («Євроголд Сервіс Цумбюль та ко. Торгове Агенство»)
- Олдані Рето («Євроголд Сервіс Цумбюль та ко. Торгове Агенство»);
- Цумбюль Томас («Євроголд Сервіс Цумбюль та ко. Торгове Агенство»).

Загальні відомості про ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» містяться у табл. 2.2.

Підприємство здійснює діяльність в Україні, де економічна ситуація не є стабільною і добре налаштованою. Політичні та економічні ускладнення, зниження реальних доходів населення, зниження валютних доходів та капітальних вкладень, відтік капіталу з країни, подальше зниження валового

внутрішнього продукту та інші чинники негативно впливають на діяльність суб'єктів господарювання, в тому числі і на ІП «Євроголд Індестріз ЛТД».

Таблиця 2.2

Загальні відомості про ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Ознака	Зміст
Повна назва підприємства	Іноземне Підприємство «Євроголд Індестріз ЛТД»
Скорочена назва підприємства	ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»
Організаційно-правова форма підприємства	Іноземне підприємство
Код ЄДРПОУ	32265502
Розмір статутного капіталу підприємства, грн	70 656 195,41
Юридична адреса	10025, Житомирська обл., місто Житомир, вул. Промислова, будинок 1/154
Основний вид діяльності	32.99 – виробництво іншої продукції
Уповноважені особи	Шепетько Михайло Анатолійович Камінський Анатолій Францович

Джерело: сформовано на основі даних підприємства.

Разом з тим, структурно, бізнес-операції підприємства за останні три року істотно не змінилися і не зазнали суттєвого впливу політичних або макроекономічних змін.

ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» здійснює діяльність в галузі з високим рівнем конкуренції і має високу залежність від покупців.

Розвиток ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» суттєво залежить від кредитів, позик та інших фінансових вкладень. Сума зобов'язань підприємства за кредитами та іншими фінансовими запозиченнями складає 335 756 тис. грн., що становить 51 % вартості всіх його активів.

Керівництво ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» вживає належні заходи для підтримки стабільної діяльності підприємства, необхідні за існуючих обставин, хоча подальша нестабільність ситуації у діловому середовищі може спричинити негативний вплив на результати діяльності та фінансовий стан підприємства.

Візія ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» полягає в наступному: «Ми прагнемо бути партнером номер один на глобальному ринку побутових товарів, а також провідним виробником, який знаходить рішення щодо задоволення потреб своїх міжнародних клієнтів.

Наша мета – досягти рівня світового класу в ефективності виробництва, розвитку людського потенціалу, енергозбереженні та бути екологічно безпечними.

Ми докладасмо всіх зусиль, щоб забезпечити стійке зростання нашого підприємства, щоб отримати вигоду для всіх нас та для суспільства, в якому ми живемо. Це підвищує мотивацію нашої команди та надихає нас бути найкращими, що ми можемо – зараз і в майбутньому».

Місія підприємства: «Євроголд виробляє та постачає по всьому світу якісну продукцію побутового призначення. Цінності, які ми створюємо – безпека, зручність та комфорт у кожній оселі.

Ми докладасмо всіх зусиль, щоб задовольнити очікування та виправдати довіру наших партнерів. Надійність та гнучкість – наші ключові конкурентні переваги. Визнана якість нашої продукції та високі стандарти виробництва досягаються шляхом постійного покращення, пов'язаного з безперервно зростаючими вимогами та потребами національної та міжнародної роздрібною торгівлі.

Євроголд гарантує стабільність, забезпечуючи робочі місця та можливість для розвитку кожному працівнику компанії. Соціальна відповідальність та бережливе ставлення до навколишнього середовища є для нас важливим пріоритетом».

Керівництво та персонал підприємства постійно працюють над удосконалення бізнес-процесів і виробленої продукції, підтвердженням чого є отримання ряду сертифікатів:

- TUV;
- Dekra Quality Certificate;
- Confidence in textiles;

- CE Marking;
- PAH;
- BSCI;
- TUV Rheinland;
- ISO 9001:2015.

Діюча на підприємстві система менеджменту є результативною та ефективною, відповідає вимогам міжнародних стандартів. Керівництво та персонал підприємства працюють як єдина команда. Управління здійснюється на основі застосування процесного підходу з урахуванням можливих ризиків в діяльності. Це забезпечує ефективність діючих на підприємстві систем планування, моніторингу, контролю та аналізу.

В основу планування діяльності ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» покладено результати аналізу діяльності підприємства за попередній рік, дані проведених внутрішніх та зовнішніх аудитів, результати вивчення вимог та очікувань стейкхолдерів, і перш за все, споживачів продукції підприємства. Це дає змогу здійснювати виробництво продукції, яка користується попитом і є економічно ефективною для підприємства.

На підприємстві запроваджена практика постійного вивчення позицій (пропозицій, вимог) персоналу. Що забезпечує, з однієї сторони, створення (поліпшення) умов праці персоналу, з іншої сторони, - підвищення показників продуктивності праці.

Керівництво підприємства постійно працює над поліпшенням співпраці з бізнес-партнерами. Внаслідок чого нині ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» має досить потужну мережу партнерів. Зокрема, торговими партнерами підприємства на світовому ринку є: Texell, Wenko, Vileda, Vetroplus, Tesco, Sconto mobel-sofort, Rewe, Real, Praktiker, Polder, Plodine, Penny markt, Obi, Netto Denmark, Metro, Maxima, Marskramer, Lux-Tools, Lidl, Le Roy Merlin, Krause, Konzum, Kaufland, Homes R Us, Hailo, F&H, Groupe SEB, EK servicegroup, CTC Unit, Costco, Carrefour, Bonfilex, Blokker, BBB, Bauhaus, Argos, Alpfa GmbH, Action.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства

Фінансово-економічний стан підприємства характеризується співвідношенням обсягу ресурсів що надходять порівняно з тими, що використовуються для фінансування його поточної господарської підприємства.

Діагностика фінансово-економічного стану підприємства – це оцінка надходження, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства з використанням показників, що комплексно відображають його діяльність на певний момент часу.

До таких показників, що характеризують фінансово-економічний стан підприємства, належать:

- показники активів та пасивів підприємства;
- показники ліквідності та платоспроможності;
- показники фінансової стійкості (показники оцінки структури джерел засобів підприємства);
- показники ділової активності (коефіцієнти оборотності та тривалості обороту виробничих запасів, оборотних засобів, тривалість погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей, тощо);
- показники доходів і витрат підприємства;
- показники рентабельності (прибутковості) (загальна рентабельність, рентабельність виробництва, рентабельність майна та продажу, тощо).

Розрахунок динаміки зазначених показників є обов'язковим в силу того, що на його основі можна розробляти та реалізовувати заходи, які спрямовані на швидке підвищення платоспроможності, забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості, прибутковості, подальшого розвитку, забезпечення і зростання виробничого потенціалу підприємства.

Так, дані щодо величини і динаміки активів ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» за період 2021-2023 рр. наведені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка активів ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»
за період 2021-2023 рр., тис. грн.

Показник	Рік			Зміна показника 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+/-	%
I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи	6104	4720	3626	-2478	-40,6
первісна вартість	10052	10244	10573	521	5,2
накопичена амортизація	3948	5524	6947	2999	76,0
Незавершені капітальні інвестиції	46870	47188	41467	-5403	-11,5
Основні засоби	221557	193629	183664	-37893	-17,1
первісна вартість	393989	392304	407504	13515	3,4
знос	172432	198675	223840	51408	29,8
Відстрочені податкові активи	1978	1577	2032	54	2,7
Усього за розділом I	276509	247114	230789	-45720	-16,5
II. Оборотні активи.					
Запаси	299665	236685	272393	-27272	-9,1
Виробничі запаси	114662	83411	108123	-6539	-5,7
Незавершене виробництво	62840	59577	62940	100	0,2
Готова продукція	119854	84427	87154	-32700	-27,3
Товари	2309	9269	14176	11867	6,1 р.
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	122606	139274	184886	62280	50,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	6949	39820	18105	11156	2,6 р.
з бюджетом	18681	33693	10422	-8259	-44,2
з нарахованих доходів	0	32	43	43	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	2618	574	4799	2181	83,3
Гроші та їх еквіваленти	3404	43798	51071	47667	15,0 р.
Готівка	24	11	27	3	12,5
Рахунки в банках	3380	43787	51044	47664	15,1 р.
Інші оборотні активи	640	373	30806	30166	48,1 р.
Усього за розділом II	454563	494249	572525	117962	26,0
Баланс	731072	741363	803314	72242	9,9

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

Дані табл. 2.3 вказують на те, за досліджуваний період загальна сума активів підприємства збільшилася на 72,24 млн. грн або на 9,9% і склала у

2023 р. 803,31 млн. грн. Що загалом є позитивною тенденцією для діяльності підприємства.

Розглянемо більш детально дану ситуацію. Так, за 2021-2023 рр. сума необоротних активів підприємства зменшилася на 45,72млн. грн або на 16,5% і склала 230,79 млн. грн. Що є наслідок зменшення:

- суми нематеріальних активів – на 2,5 млн. грн або на 40,6%;
- суми незавершених капітальних інвестицій – на 5,4 млн. грн або на 11,5%;
- залишкової вартості основних засобів – на 37,9 млн. грн або на 17,1%.

Сума оборотних активів підприємства збільшилася за даний період на 117,96 млн. грн або на 26% і склала 572,53 млн. грн. Що є наслідок збільшення:

- суми дебіторської заборгованості – на 67,40 млн. грн або на 44,7%;
- суми грошей та їх еквівалентів – на 47,67 млн. грн або у 15,0 разів;
- інших оборотних активів – на 30,17 млн. грн або у 48,1 разів.

Таким чином, чітко спостерігається тенденція щодо зменшення виробничого потенціалу підприємства, зокрема його основних засобів та запасів. При цьому суттєво зросла сума дебіторської заборгованості, на що керівництву підприємства необхідно звернути увагу.

Важливо розуміти з яких джерел відбувається фінансування процесу формування виробничого потенціалу підприємства. Тому проаналізовано величину і динаміку пасивів ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» за період 2021-2023 рр. Відповідні дані наведені в табл. 2.4.

Дані табл. 2.4 вказують на те, за досліджуваний період сума власного капіталу підприємства зменшилася на 15,91 млн. грн або на 7,4% і склала у 2023 р. 199,28 млн. грн. Що є негативною тенденцією в діяльності підприємства, оскільки свідчить про зменшення його власних фінансових можливостей, в тому числі щодо формування виробничого потенціалу.

При цьому варто зазначити, що основною причиною зменшення власного капіталу підприємства є погіршення процесу реінвестування в його діяльність. Це проявляється у зменшенні суми нерозподіленого прибутку підприємства.

Зокрема, за вказаний період даний показник зменшився на 15,91 млн. грн або на 11% і склав у 2023 р. 128,63 млн. грн.

Таблиця 2.4

**Динаміка пасивів ІІ «Євроголд Індестріз ЛТД»
за період 2021-2023 рр., тис. грн.**

Показник	Рік			Зміна показника 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+/-	%
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	70 656	70 656	70 656	0	0,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	144 541	97 009	128 628	-15913	-11,0
Усього за розділом I	215 197	167 665	199 284	-15913	-7,4
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення					
Довгострокові кредити банків	58 590	264 496	0	-58590	-100,0
Усього за розділом II	58 590	264 496	0	-58590	-100,0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення					
Короткострокові кредити банків	66 969	83 441	79 585	12616	18,8
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	184 535	29 733	287 456	102921	55,8
товари, роботи, послуги	149 803	159 311	196 352	46549	31,1
розрахунками з бюджетом	6 815	2 116	4 075	-2740	-40,2
у тому числі з податку на прибуток	4 938	948	3 309	-1629	-33,0
розрахунками зі страхування	1 543	830	245	-1298	-84,1
розрахунками з оплати праці	7 244	4 148	4 987	-2257	-31,2
за одержаними авансами	11 476	2 407	2 389	-9087	-79,2
за розрахунками з учасниками	7 353	7 353	7 353	0	0,0
Поточні забезпечення	15 984	14 184	16 576	592	3,7
Інші поточні зобов'язання	5 563	5 679	5 012	-551	-9,9
Усього за розділом III	457 285	309 202	604 030	146745	32,1
Баланс	731 072	741 363	803 314	72242	9,9

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

Позитивною тенденцією є зменшення суми довгострокових зобов'язань і забезпечень підприємства. За вказаний період даний показник зменшився на 58,59 млн. грн.

При цьому досить суттєво зросла сума поточної заборгованості підприємства. Значення показника збільшилося на 146,74 млн. грн або на 32,1% і склало 604,03 млн. грн. Це стало наслідком збільшення суми:

- поточної кредиторської заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями – на 102,92 млн. грн або на 55,8%;
- поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги – на 46,55 млн. грн або на 31,1%;
- поточних забезпечень – на 0,59 млн. грн або на 3,7%.

Слід зазначити, що в ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» запроваджена практика управління ризиками ліквідності. Ризик ліквідності - це ризик невиконання підприємством своїх фінансових зобов'язань на дату їхнього погашення.

Підхід керівництва ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» до управління ліквідністю полягає в забезпеченні, у можливих межах, постійної наявності на підприємстві відповідної ліквідності, яка б дозволяла відповідати на її зобов'язання своєчасно (як в нормальних умовах, так і у випадку виникнення нестандартних ситуацій), уникаючи неприйнятних збитків або ризику пошкодження репутації підприємства.

Відповідальність за управління ризиком втрати ліквідності повністю несе управлінський персонал підприємства, який розробив відповідну структуру для управління потребами підприємства у довгостроковому, середньостроковому та короткостроковому фінансуванні, та для контролю над ліквідністю.

ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» управляє ризиком втрати ліквідності за допомогою дотримання достатніх резервів, використання банківських ресурсів та позик, а також за допомогою постійного моніторингу, передбачуваного та фактичного руху грошових коштів, а також, поєднання термінів настання платежів по активах та зобов'язаннях підприємства.

Аналіз ліквідності полягає в порівнянні коштів по активу, згрупованих за ступенем їх ліквідності і розташованих у порядку убуття ліквідності, із зобов'язаннями по пасиву, згрупованими за термінами їх погашення і розташованими у порядку зростання термінів погашення.

Дані щодо величини і динаміки активів підприємства у порядку зменшення їх ліквідності наведені в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка активів ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» у порядку зменшення їх ліквідності за період 2021-2023 рр., тис. грн.

Показник	Рік			Зміна показника 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+/-	%
Найбільш ліквідні активи (А1: грошові кошти)	3 404	43 798	51 071	47 667	15,0 р.
Швидко реалізовані активи (А2: дебіторська заборгованість)	150 854	213 393	218 255	67 401	44,7
Повільно реалізовані активи (А3: запаси)	299 665	236 685	272 393	-27 272	-9,1
Важко реалізовані активи (А4: необоротні активи)	276 509	247 114	230 789	-45 720	-16,5

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

Аналіз даних табл. 2.5 свідчить, що за досліджуваний період зросла сума:

- найбільш ліквідних активів підприємства – на 47,67 млн. грн або у 15,0 разів до рівня 51,07 млн. грн.;
- швидко реалізованих активів – на 67,40 млн. грн або на 44,7% до рівня 218,26 млн. грн.

А сума повільно та важко реалізовуваних активів навпаки – зменшилася відповідно на 27,27 млн грн і 45,72 млн грн або на 9,1 % і 16,5%. Що вказує на поліпшення ліквідності підприємства.

При цьому зросла сума найбільш термінових та короткострокових пасивів. Про що свідчать дані табл. 2.6. Зокрема, за 2021-2023 рр. сума найбільш термінових зобов'язань збільшилася на 41,55 млн. грн або на 25,4 % до рівня 205,41 млн. грн. Сума короткострокових пасивів – на 105,19 млн. грн або на 35,9% до рівня 398,62 млн. грн.

А сума довгострокових пасивів та власного капіталу – зменшилася відповідно на 58,59 млн грн і 15,91 млн або на 100% і 7,4%.

Таблиця 2.6

Динаміка пасивів ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» у порядку зростання термінів їх погашення за період 2021-2023 рр., тис. грн.

Показник	Рік			Зміна показника 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+/-	%
Найбільш термінові зобов'язання (П1: кредиторська заборгованість за товари, з оплати праці та з бюджетом)	163 862	165 575	205 414	41 552	25,4
Короткострокові пасиви (П2: інша поточні зобов'язання)	293 423	143 627	398 616	105 193	35,9
Довгострокові пасиви (П3: довгострокові кредити)	58 590	264 496	0	-58 590	-100,0
Власний капітал (П4)	215 197	167 665	199 284	-15 913	-7,4

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

Як наслідок, покращилися значення показників абсолютної та швидкої ліквідності підприємства. На це вказують дані табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Показники ліквідності ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»
за період 2021-2023 рр.

Показник	Рік			Зміна показника 2023 р. до 2021 р.
	2021	2022	2023	+/-
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01	0,14	0,08	0,07
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,34	0,83	0,45	0,11
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,99	1,60	0,90	-0,09

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

Зокрема, значення показника абсолютної ліквідності збільшилося на 0,07 пунктів і склало у 2023 р. 0,08. Що менше рекомендованого значення, яке становить 0,20, проте є достатнім з позиції керівництва підприємства.

Значення показника швидкої ліквідності збільшилося на 0,11 пунктів і склало 0,45. Що позитивно характеризує діяльність підприємства в даному напрямку.

Але значення показника поточної ліквідності зменшилося на 0,09 пунктів і склало 0,90. Що, на нашу думку, є негативним явищем і потребує розробки та впровадження заходів щодо підвищення значення показника поточної ліквідності. Оскільки за даного значення показника підприємство є низько ліквідним.

Таким чином, сформовано висновок, що нині ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» є ліквідним підприємством, але потребує покращення результатів діяльності у даному напрямку.

Діагностика фінансово-економічного стану підприємства буде не повною, якщо не провести аналіз доходів і витрат даного підприємства. Тому наступним етапом дослідження є аналіз фінансових результатів діяльності ІП «Євроголд Індестріз ЛТД». Відповідні дані наведені у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Динаміка фінансових результатів діяльності ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»
за період 2021-2023 рр., тис. грн.

Показник	Рік			Зміна показника 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	987 525	791 890	960 852	-26673	-2,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	757 529	621 792	715 407	-42122	-5,6
Валовий: прибуток	229 996	170 098	245 445	15449	6,7
Інші операційні доходи	26 886	94 853	79 069	52183	2,9 р.
Адміністративні витрати	83 893	57 548	73 771	-10122	-12,1
Витрати на збут	107 001	69 371	79 387	-27614	-25,8
Інші операційні витрати	38 279	90 946	86 267	47988	2,2 р.
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	27 709	47 086	85 089	57380	3,1 р.
Інші фінансові доходи	52	175	639	587	12,3 р.
Інші доходи	53 101	168 380	132 944	79843	2,5 р.
Фінансові витрати	16 804	16 421	18 684	1880	11,2
Інші витрати	16 208	246 752	161 963	145755	10,0 р.
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	47 850	-47 532	38 025	-9825	-20,5
Витрати (дохід) з податку на прибуток	9 682	0	6 405	-3277	-33,8
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	38 168	-47 532	31 620	-6548	-17,2

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

З даних табл. 2.8 видно, що наразі ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» є прибутковим підприємством: чистий прибуток у 2023 р. склав 31,62 млн. грн. Разом з тим, слід відмітити, що порівняно з 2021 р. даний показник характеризується тенденцією до зменшення – на 6,55 млн. грн або на 17,2%. Що, безумовно, є негативним явищем в діяльності досліджуваного підприємства.

Основними причинами зменшення чистого прибутку підприємства за період 2021-2023 рр. є наступні:

- зменшення суми чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – на 26,67 млн. грн або на 2,7%;
- збільшення суми інших операційних витрат – на 47,99 млн. грн або у 2,2 разів;
- збільшення суми фінансових витрат – на 1,89 млн. грн або на 11,2%;
- збільшення суми інших витрат – на 145,76 млн. грн або у 10,0 разів.

З наведеного вище сформовано висновок, що наразі підприємство дещо зменшило масштаби виробництва та реалізації продукції, а також погіршило результати інших видів діяльності (окрім операційної діяльності).

Як наслідок, відповідно змінилися значення показників рентабельності діяльності підприємства. Про це свідчать дані табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Показники рентабельності діяльності ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»
за період 2021-2023 рр., %

Показник	Рік			Зміна показника 2023 р. до 2021 р.
	2021	2022	2023	+/-
Рівень рентабельності виробництва продукції	30,4	27,4	34,3	3,9
Рівень рентабельності реалізації продукції	23,3	21,5	25,5	2,3
Рівень рентабельності основних засобів	17,2	-24,5	17,2	0,0
Рівень рентабельності активів	5,2	-6,4	3,9	-1,3
Рівень рентабельності власного капіталу	17,7	-28,3	15,9	-1,9
Рівень рентабельності господарської діяльності підприємства	3,7	-4,3	2,8	-0,9

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

Так, дані табл. 2.9 вказують на те, що показники рентабельності операційної діяльності мають тенденцію до зростання:

- рівень рентабельності виробництва продукції – на 3,9 пунктів і склав 34,4%;
- рівень рентабельності реалізації продукції – на 2,3 пунктів і склав 25,5%.

Проте дане явище спричинено перевищенням темпів зниження собівартості реалізованої продукції над темпами зниження чистого доходу. Внаслідок чого спостерігається підвищення валового прибутку підприємства.

Вважаємо, що така ситуація у короткостроковій перспективі може бути виправданою, виходячи із факторів та умов середовища ведення бізнесу. Однак, у довгостроковій перспективі це не допустимо. Оскільки подальше зменшення масштабів діяльності призведе до втрати сегменту підприємства на ринку, зменшення числа споживачів, погіршення конкурентних переваг підприємства.

Крім того, показники рентабельності активів, власного капіталу та господарської діяльності загалом мають негативну тенденцію зміни. Все це у сукупності вказує на необхідність розробки та запровадження системи заходів щодо поліпшення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Таким чином, вважаємо, що наразі керівництву ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» необхідно вжити заходів щодо покращення фінансово-економічного стану підприємства, зокрема за наступними напрямками:

- нарощування необоротних активів, і перш за все, основних засобів, та оборотних активів – виробничих запасів;
- збільшення величини власного капіталу підприємства;
- поліпшення поточної (загальної) ліквідності підприємства;
- стабілізація і поступове нарощування масштабів діяльності – обсягів виробництва та реалізації продукції;
- підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

2.3. Оцінка системи управління виробничим потенціалом підприємства

Оцінку системи управління виробничим потенціалом ПП «Євроголд Індекстріз ЛТД» здійснювали за двома напрямками:

- оцінка формування виробничого потенціалу підприємства;
- оцінка використання виробничого потенціалу підприємства.

При цьому застосовували поелементний підхід до оцінювання, що передбачає оцінку кожного окремо складового елементу виробничого потенціалу та його інтегральну оцінку.

В якості основних складових елементів виробничого потенціалу ПП «Євроголд Індекстріз ЛТД» застосовано:

- основні засоби підприємства;
- оборотні засоби підприємства;
- персонал підприємства.

Так, дані щодо величини і динаміки основних засобів ПП «Євроголд Індекстріз ЛТД» наведені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Показники руху основних засобів ПП «Євроголд Індекстріз ЛТД»
за період 2021-2023 рр.

Показник	Рік			Зміна показника 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+/-	%
Балансова вартість основних засобів на початок року, тис. грн	134 773	221 557	193 629	58 856	43,7
Надійшло основних засобів, тис. грн	112 448	32 222	63 249	-49 199	-43,8
Вибуло основних засобів, тис. грн	25 664	60 150	73 214	47 550	2,9 р.
Балансова вартість основних засобів на кінець року, тис. грн	221 557	193 629	183 664	-37 893	-17,1
Коефіцієнт надходження основних засобів	0,51	0,17	0,34	-0,16	-
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,19	0,27	0,38	0,19	-

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

Дані табл. 2.10 вказують на деяке погіршення результатів управління основними засобами підприємства в частині їх формування. Не зважаючи на загалом позитивну динаміку балансової вартості даних активів на початок року за 2021-2023 рр., їх вартість на кінець року протягом останніх двох років зменшувалася. Що свідчить про послаблення виробничого потенціалу підприємства за складовою – основні засоби. Зокрема, балансова вартість основних засобів на початок року за досліджуваний період збільшилася на 58,86 млн. грн або на 43,7% і склала 193,63 млн. грн. А значення даного показника на кінець року – зменшилося на 37,89 млн. грн або на 17,1% і склало 183,66 млн. грн.

При цьому варто звернути увагу на динаміку коефіцієнтів надходження і вибуття цих активів. За вказаний період значення першого з даних коефіцієнтів зменшилося на 0,16 пунктів до рівня 0,34, а другого – збільшилося на 0,19 пунктів і склало 0,38.

Дана ситуація стосовно руху основних засобів зумовила відповідний технічний стан останніх. Що наведено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Технічний стан основних засобів ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»
за період 2021-2023 рр.

Показник	Рік			Зміна показника 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+/-	%
Первісна вартість основних засобів, тис. грн	393 989	392 304	407 504	13 515	3,4
Сума зносу основних засобів, тис. грн	172 432	198 675	223 840	51 408	29,8
Балансова вартість основних засобів, тис. грн	221 557	193 629	183 664	-37 893	-17,1
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,44	0,51	0,55	0,11	-
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,56	0,49	0,45	-0,11	-

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

З даних табл. 2.11 видно, що технічний стан основних засобів підприємства за період 2021-2023 рр погіршився. Коефіцієнт зносу основних

засобів збільшився на 0,11 пунктів і становить у 2023 р. 0,55 (або 55%), а коефіцієнт придатності – зменшився на 0,11 і становить лише 0,45 (або 45%). Таким чином, нині ситуація щодо формування виробничого потенціалу підприємства в частині складової – основні засоби потребує поліпшення.

Дані щодо величини і динаміки оборотних засобів підприємства наведені в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Динаміка вартості оборотних засобів ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»
за період 2021-2023 рр., тис. грн

Показник	Рік			Зміна показника 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+/-	%
Запаси	299665	236685	272393	-27 272	-9,1
Дебіторська заборгованість	150 854	213 393	218 255	67 401	44,7
Гроші та їх еквіваленти	3404	43798	51071	47 667	15,0 р.
Інші оборотні активи	640	373	30806	30 166	48,1 р.
Разом оборотних засобів	454 563	494 249	572 525	117 962	26,0

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

З даних табл. 2.12 видно, що система управління оборотними засобами в частині їх формування також потребує вдосконалення. Оскільки вартість запасів за даний період має негативну динаміку – зменшилася на 27,27 млн. грн або на 9,1% і склала 272,39 млн. грн. Що вказує на погіршення забезпечення операційної діяльності підприємства необхідними матеріалами.

При цьому величина дебіторської заборгованості – збільшилася на 67,40 млн. грн або на 44,7% і склала 218,26 млн. грн. Що вказує на необхідність поліпшення контролю за даним видом заборгованості.

Сума грошей та їх еквівалентів – зросла у 15,0 разів. А інших оборотних активів – у 48,1 разів.

Таким чином, сумарний ефект від даних заходів призвів до збільшення величини оборотних засобів підприємства на 117,96 млн. грн або на 26% до рівня 572,53 млн. грн. Проте, стосовно формування виробничого потенціалу

підприємства за складовою – оборотні засоби, вважаємо, що ситуація потребує поліпшення в частині збільшення величини запасів і зменшення величини дебіторської заборгованості..

Щодо чисельності персоналу підприємства та рівня їх матеріального стимулювання, то відповідні дані наведено в табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Чисельність персоналу та рівень його оплати праці в ІП «Євроголд
Індестріз ЛТД» за період 2021-2023 рр.

Показник	Рік			Зміна показника 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+/-	%
Чисельність працівників, осіб	1055	870	688	-367	-34,8
У т.ч.: виробничий персонал	994	788	623	-371	-37,3
адміністративний персонал	55	47	38	-17	-31
персонал збуту та маркетингу	6	35	27	21	350,0
Разом витрат на оплату праці, тис. грн	223 912	141 409	166 939	-56 973	-25,4
Середньорічний рівень оплати праці одного працівника, тис.грн	212,2	162,5	242,6	30	14,3

Джерело: розраховано за даними підприємства.

Дані табл. 2.13 вказують на деяке погіршення політики управління персоналом підприємства. Зокрема, за період 2021-2023 рр загальна чисельність персоналу підприємства зменшилася на 367 осіб або на 34,8 % і склала 688 осіб. Зміни в загальній чисельності персоналу відбулися внаслідок зменшення чисельності виробничого персоналу – на 371 осіб або на 37,3% і чисельності адміністративного персоналу – на 17 осіб або на 31%. Таким чином, стан забезпеченості підприємства людським капіталом погіршився.

Не зважаючи на підвищення середньорічного рівня оплати праці одного працівника підприємства – на 30 тис. грн або на 14,3 %, реальний рівень оплати праці персоналу практично не змінився, враховуючи наявний рівень інфляції. З чого сформовано висновок, що система матеріального стимулювання праці персоналу також потребує вдосконалення. Адже від дієвості останньої значною мірою залежать показники продуктивності праці персоналу.

За напрямком використання виробничого потенціалу підприємства проаналізовано показники ефективності використання основних засобів, оборотних засобів та персоналу.

Так, дані стосовно ефективності використання основних засобів ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» за період 2021-2023 рр наведено в табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Показники ефективності використання основних засобів ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» за період 2021-2023 рр.

Показник	Рік			Зміна показника 2023 р. до 2021 р.
	2021	2022	2023	+/-
Коефіцієнт дохідності основних засобів	4,46	4,09	5,23	0,77
Коефіцієнт валової прибутковості основних засобів	1,04	0,88	1,34	0,30
Коефіцієнт чистої прибутковості основних засобів	0,17	-0,25	0,17	0

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

Дані табл. 2.14 свідчать про підвищення ефективності використання основних засобів підприємства. На що вказує динаміка таких показників:

- коефіцієнт дохідності основних засобів – збільшився на 0,77 і становить 5,23;
- коефіцієнт валової прибутковості основних засобів – збільшився на 0,30 і становить 1,34.

Разом з тим, значення коефіцієнта чистої прибутковості основних засобів за вказаний період не змінилося. Що свідчить про наявність деяких проблемних питань стосовно використання даного виду ресурсів. Тому, вважаємо, що необхідно посилити контроль за використанням основних засобів.

Дані щодо ефективності використання оборотних засобів підприємства за період 2021-2023 рр наведено в табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Показники ефективності використання оборотних засобів ІП «Євроголд
Індестріз ЛТД» за період 2021-2023 рр.

Показник	Рік			Зміна показника 2023 р. до 2021 р.
	2021	2022	2023	+/-
Коефіцієнт дохідності оборотних засобів	2,17	1,60	1,68	-0,49
Коефіцієнт валової прибутковості оборотних засобів	0,51	0,34	0,43	-0,08
Коефіцієнт чистої прибутковості оборотних засобів	0,08	-0,10	0,06	-0,03

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

З даних табл. 2.15 видно, що за досліджуваний період показники ефективності використання оборотних засобів підприємства погіршилися. Про це свідчить динаміка наступних показників:

- коефіцієнт дохідності оборотних засобів – зменшився на 0,49 і становить 1,68;
- коефіцієнт валової прибутковості оборотних засобів – зменшився на 0,08 і становить 0,43;
- коефіцієнт чистої прибутковості оборотних засобів – зменшився на 0,03 і становить 0,06.

Стосовно ефективності використання персоналу підприємства, то відповідні дані наведено в табл. 2.16.

Дані табл. 2.16 свідчать про підвищення ефективності використання персоналу підприємства. На це вказує динаміка таких показників:

- рівень дохідності персоналу – збільшився на 460,5 тис. грн/особу або на 49,2% і становить 1396,6 тис. грн/особу;
- рівень валової прибутковості персоналу – збільшився на 138,7 тис. грн/особу або на 63,6% і становить 356,8 тис. грн/особу.
- рівень чистої прибутковості персоналу – збільшився на 9,8 тис. грн/особу або на 27,0% і становить 46,0 тис. грн/особу.

Таблиця 2.16

Показники ефективності використання персоналу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» за період 2021-2023 рр.

Показник	Рік			Зміна показника 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+/-	%
Рівень дохідності персоналу, тис. грн/особу	936,0	910,2	1396,6	460,5	49,2
Рівень валової прибутковості персоналу, тис. грн/особу	218,0	195,5	356,8	138,7	63,6
Рівень чистої прибутковості персоналу, тис. грн/особу	36,2	-54,6	46,0	9,8	27,0

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства.

Отже, узагальнюючи результати проведеної оцінки системи управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» за період 2021-2023 рр. сформовано наступні висновки:

– дана система в частині формування виробничого потенціалу за усіма складовими елементами потребує поліпшення. Оскільки величина і технічний стан основних засобів характеризується негативною динамікою, рівень забезпеченості операційної діяльності підприємства запасами – погіршився, чисельність виробничого та адміністративного персоналу – зменшилася;

– в частині використання виробничого потенціалу діюча на підприємстві система управління забезпечує отримання різних результатів. Зокрема, щодо використання оборотних засобів, дана система потребує поліпшення, оскільки усі показники ефективності використання даних активів за досліджуваний період знизилися. Стосовно основних засобів – система є досить результативною, проте необхідним є посилення контролю за використанням даних активів. Щодо персоналу підприємства, то система управління забезпечує ефективне використання даного виду ресурсів.

Висновки до розділу 2

1. Іноземне Підприємство «Євроголд Індестріз ЛТД» – провідний європейський виробник брендової продукції для міжнародного ринку догляду

за білизною. Підприємство співпрацює із брендовими європейськими компаніями, що спонукає компанію до постійних інновацій та удосконалення якості продукції. Діюча на підприємстві система менеджменту є досить результативною та ефективною, відповідає вимогам міжнародних стандартів. Керівництво та персонал підприємства працюють як єдина команда.

2. Фінансово-економічний стан підприємства характеризується наразі як стійкий. Підприємство є ліквідним і прибутковим. Проте за результатами проведеного дослідження встановлено, що керівництву ПІ «Євроголд Індестріз ЛТД» необхідно вжити заходів щодо: нарощування необоротних активів, і перш за все, основних засобів, та оборотних активів – виробничих запасів; збільшення величини власного капіталу; поліпшення поточної (загальної) ліквідності; стабілізації і поступового нарощування масштабів діяльності – обсягів виробництва та реалізації продукції; підвищення ефективності господарської діяльності.

3. Система управління виробничим потенціалом ПІ «Євроголд Індестріз ЛТД» в частині його формування за усіма складовими елементами потребує поліпшення. Оскільки величина і технічний стан основних засобів характеризується негативною динамікою, рівень забезпеченості операційної діяльності підприємства запасами – погіршився, чисельність виробничого та адміністративного персоналу – зменшилася.

4. Система управління виробничим потенціалом підприємства в частині використання останнього забезпечує отримання різних результатів. Зокрема, щодо використання оборотних засобів, дана система потребує поліпшення, оскільки усі показники ефективності використання даних активів за досліджуваний період знизилися. Стосовно основних засобів – система є досить результативною, проте необхідним є посилення контролю за використанням даних активів. Щодо персоналу підприємства, то система управління забезпечує ефективне використання даного виду ресурсів.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ТА ЗАХОДИ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрями удосконалення системи управління виробничим потенціалом підприємства

Результати дослідження стану управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» свідчать, що нині важливими питаннями, які необхідно вирішити для вдосконалення даного процесу, є розробка стратегії та поліпшення механізму управління виробничим потенціалом підприємства.

В контексті розробки стратегії управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» процес управління виробничим потенціалом необхідно розглядати як складову частину менеджменту підприємства, реалізацію якого пропонуємо здійснювати в наступній послідовності: планування виробничої програми; організування роботи служб та підрозділів з метою виконання поставлених завдань; мотивування працівників, які безпосередньо чи опосередковано впливають на виробничий процес; контролювання рівня якості виробленої продукції та виконання виробничої програми загалом; усунення виявлених проблем та недоліків.

Виходячи із зазначеного, запропоновано в ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» використовувати стратегію управління виробничим потенціалом, яка включає п'ять етапів (рис. 3.1).

Перший етап стратегії управління виробничим потенціалом підприємства передбачає проведення комплексного аналізу фактичних потужностей та можливостей останнього, а також дослідження впливу на результати діяльності підприємства зовнішнього та внутрішнього середовища.

Другий етап передбачає оцінювання виробничого потенціалу підприємства, а також системи управління ним. Даний етап має містити дослідження основних складових виробничого потенціалу підприємства:

необоротних активів, в тому числі основних засобів, оборотних активів і, перш за все, виробничих запасів, та персоналу (людського капіталу).



Рис. 3.1. Стратегія управління виробничим потенціалом

ПІ «Євроголд Індестріз ЛТД»

Джерело: розроблено на основі [36, 50, 58].

Третій етап стратегії – це проведення аналізу результатів оцінювання виробничого потенціалу підприємства та порівняння їх з середніми значеннями по галузі, з даними підприємств-лідерів, з конкурентами.

Четвертий етап стратегії передбачає планування, розподіл та використання виробничих ресурсів підприємства, розроблення (або вдосконалення наявних) нормативів та планових показників, що необхідні для ефективного використання виробничих ресурсів, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва на підприємстві.

П'ятий етап стратегії передбачає проведення систематичного моніторингу та контролю за формуванням та використанням виробничого потенціалу підприємства.

Виробничий потенціал підприємства, перш за все, характеризується внутрішньою спрямованістю, що проявляється в ефективності виробничих процесів та взаємодії із системами матеріально-технічного постачання і збуту виробленої продукції. Але він також має вплив на зовнішнє середовище підприємства. Виходячи з чого, результат використання виробничого

потенціалу підприємства доцільно розглядати з позиції ефективності усіх його складових елементів у кожному із середовищ їх функціонування, використовуючи при цьому показники, які б характеризували отримані здобутки і можливості підприємства.

Враховуючи результати проведеного дослідження ступеня формування та використання виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД», які наведені у другому розділі даної роботи, першочерговим напрямом щодо удосконалення управління виробничим потенціалом підприємства є поліпшення процесів формування та ефективності використання основних засобів підприємства.

Так, рівень забезпечення підприємства основними засобами, їх технічний стан та рівень ефективності використання безпосередньо впливають на фінансовий стан підприємства, його конкурентоспроможність та обсяги виробництва і реалізації продукції, а також її якість. Рациональне, максимально повне використання основних засобів ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» відповідно до поставлених завдань (поставлених цілей) дасть змогу скоротити простої у виробництві, звести до мінімуму непродуктивні витрати і втрати стосовно використання виробничих потужностей підприємства, забезпечить зростання обсягів виробництва продукції, призведе до прискорення оборотності даних активів, що, в свою чергу, зменшить розрив у строках їх фізичного та морального зносу, а також сприятиме прискоренню темпів інноваційного оновлення основних засобів.

Враховуючи основні положення теорії розвитку економічного потенціалу суб'єкта господарювання, відповідно до якої основним джерелом розвитку та появи нових можливостей для підприємства є персонал, пропонуємо особливу увагу звернути на напрями покращення ефективності використання складової виробничого потенціалу підприємства – людського капіталу. Вважаємо за доцільне запровадити у практику діяльності ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» наступні напрями раціоналізації використання даного важливого ресурсу:

- впровадження у діяльність персоналу підприємства передових прийомів та методів праці, запровадження заходів щодо подальшого вдосконалення організації праці;

- вдосконалення організаційної структури підприємства, виходячи із поставлених цілей, в тому числі щодо поліпшення формування та підвищення ефективності використання персоналу. Зокрема, удосконалення організаційної структури підприємства означає насамперед необхідність встановлення оптимальної чисельності та структури управлінського апарату підприємства, а також чисельності працівників виробничих відділів та підрозділів згідно з чинними нормами, нормативами та реальними потребами підприємства з урахуванням сучасних ринкових умов тощо;

- подальша раціоналізація розташування робочих місць працівників на підприємстві з метою поліпшення системи комунікації між ними та з керівництвом, для забезпечення мінімізації непродуктивних витрат живої праці та підвищення середнього по підприємству рівня продуктивності праці персоналу;

- раціональне використання методів управління персоналом, що включає такі процедури, як набір висококваліфікованих працівників, проведення навчання для підвищення їх професійно-кваліфікаційного рівня, створення сприятливого мікроклімату в трудовому колективі, формування командного підходу до діяльності.

Ефективне використання оборотних засобів є також одним із першочергових завдань підприємства в сучасних умовах і забезпечується це прискоренням їх оборотності на всіх стадіях кругообігу. Прискорення оборотності оборотних засобів дає змогу зекономити значні суми і збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції без додаткових фінансових ресурсів.

Отже, застосування наведеного вище підходу до удосконалення управління виробничим потенціалом підприємства базується на моделі, що зображена на рис. 3.2.

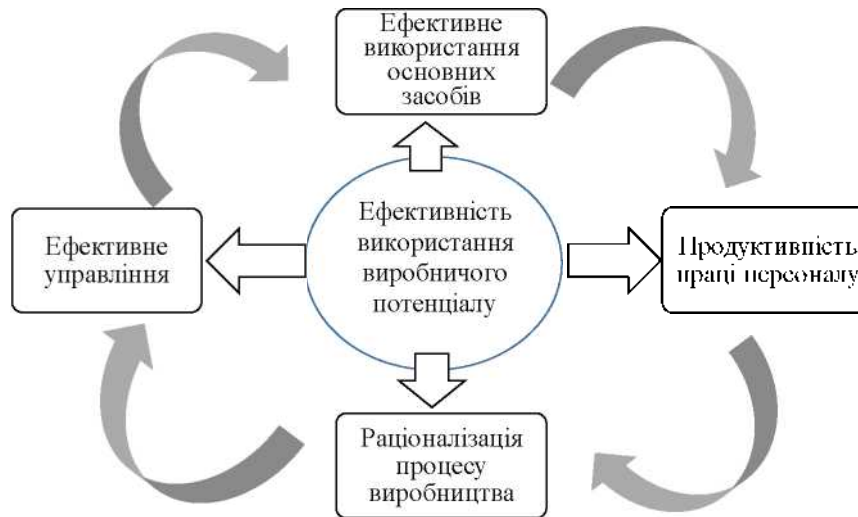


Рис. 3.2. Модель ефективності використання виробничого потенціалу

ПІ «Євроголд Індестріз ЛТД»

Джерело: розроблено на основі [3, 21].

Крім того, удосконалення системи управління виробничим потенціалом ПІ «Євроголд Індестріз ЛТД» має відбуватися ще й за такими напрямками, як:

- оптимізація бізнес-процесів через поліпшення системи планування, обліку і контролю за основними показниками виробничого потенціалу підприємства;
- підвищення ефективності управління інноваційними процесами на підприємстві;
- поліпшення якості виробленої продукції.

Так, поліпшити систему планування, обліку і контролю за основними показниками виробничого потенціалу підприємства можна за допомогою впровадження ефективної системи планування, мотивації, внутрішнього контролю, широкого і всебічного впровадження обчислювальної техніки, розвитку комп'ютерних мереж зв'язку, застосування сучасних програмних засобів: технологій управління та інформаційних технологій тощо.

Одним із напрямків удосконалення системи управління є об'єктно-цільовий підхід із закінченим циклом управління при визначенні організаційної

структури, нових прав і обов'язків працівників, а також міри відповідальності за свої посадові функції керівників і фахівців різних рівнів. Цільова об'єктно-функціональна структура апарату управління дозволить результативно та ефективно здійснювати процеси управління.

Цільовими об'єктами управління є ресурси: матеріальні, трудові, фінансові, інтелектуальні та інші. Організація автоматизованої системи збирання і обробки економічної інформації також є одним із напрямків удосконалення системи управління, що сприяє побудові раціональної структури апарату управління підприємством і більш ефективному його використанню для виробничих цілей. Функціонування зазначеної системи створює умови для підвищення культури управління, а також звільняє керівників і фахівців різних рівнів від ручної праці зі збирання і обробки інформації, скорочує строки прийняття управлінських рішень, поліпшує їх якість тощо.

Таким чином, стратегія управління виробничим потенціалом ПП «Євроголд Індестріз ЛТД» повинна зосереджуватися на:

- цілях розвитку і механізмі удосконалення комплексної системи управління підприємством і його складовими частинами для забезпечення реалізації ефективних управлінських рішень;
- впровадження сучасних методів управління в межах обраної комплексної концепції системи управління – запровадження системи інтегрованого управління процесом виробництва або окремих її елементів;
- удосконалення організаційних структур управління виробничим потенціалом підприємства через використання сучасних гнучких форм (адаптивних, програмно-цільових та інших структур);
- покращення інформаційної системи для управління виробничим потенціалом підприємства з метою покращення якості інформаційного масиву і розширення можливостей його швидкого застосування;
- використання засобів автоматизації і обчислювальної техніки для вдосконалення техніко-економічного рівня і якості виробництва;

– використання світового досвіду, а також результатів співпраці в межах країни з іноземними партнерами для забезпечення необхідного рівня якості розвитку системи управління виробничим потенціалом підприємства.

Отже, функціонування системи управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» досить складний та багатогранний процес, який повинен враховувати перелічені вище особливості. Потенціал підприємства як економічну систему можна розглядати з різних точок зору, ґрунтуючись на ресурсній концепції (як сукупність ресурсів та зв'язків між ними), функціональній (як сукупність функцій, які забезпечують реалізацію здібностей і можливостей), ресурсно-цільовій (як сукупність ресурсів та здібностей щодо досягнення певних результатів, цілей) та інших. Проте основний зміст удосконалення системи управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» полягає в інтегральному підході до застосування поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально забезпечуючи, в такий спосіб, досягнення поставлених перед підприємством цілей.

3.2. Система заходів щодо удосконалення управління виробничим потенціалом підприємства

Відповідно до стратегії управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД», враховуючи результати оцінювання рівня формування та використання виробничого потенціалу підприємства за 2021-2023 рр. запропоновано впровадити у діяльність даного підприємства, перш за все, систему заходів щодо відновлення величини та поліпшення технічного стану його основних засобів.

Так, процес відновлення основних виробничих засобів передбачає визначення потреби у їх відновленні. На даному етапі необхідно виявити

причини неефективного функціонування основних засобів виробництва та визначити можливі шляхи ліквідації чинників, що знижують ефективність їх використання, не застосовуючи механізм оновлення основних засобів. Для цього ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» необхідно провести оцінку стану своїх засобів праці, їх складу і структури, та адекватно оцінити ситуацію що склалася в результаті їх експлуатації. Також доцільно розробити нормативи та норми потреби в обладнанні, його використання та ремонту. При необхідності встановити перелік основних засобів, які потребують відновлення, заміни, реконструкції тощо, а також визначити систему пріоритетів в оновленні конкретних одиниць основних засобів.

Під час здійснення аналізу основних засобів щодо потреби їх відновлення, на підприємстві можуть бути виявлені засоби праці, які довгий час не використовувались, або ж взагалі були непридатними для використання в виробничій діяльності. Перебування таких основних засобів на балансі підприємства не лише не приносить користі, а й інколи негативно впливає на показники його діяльності, або ж взагалі потребує додаткових коштів для їх утримання. Основні засоби підприємства, а інколи й ціла їх група, які з різних причин є непридатними для використання, підлягають ліквідації. Підприємство саме має право обрати якою формою буде здійснено ліквідацію, тож у нього виникає можливість отримання додаткових вигід. Основні засоби підприємства, які не використовуються, можуть бути продані чи надані в оренду іншим підприємствам. Це, в будь-якому випадку, принесе підприємству додаткові кошти, які воно потім зможе спрямувати на відновлення та покращення стану своїх основних засобів. Важливим також є правильне визначення спрямування цих коштів: вклавши їх в нові, технічно досконаліші елементи виробництва підприємство зможе вивести своє виробництво на якісно новий рівень [11].

Під час аналізу та вивчення структури джерел відновлення основних засобів слід враховувати те, що в даний час з'явилося безліч нових способів для додаткового залучення коштів на відновлення основних засобів, але у зв'язку з

ризиком залучених джерел фінансування для оновлення перевага все ж таки надається самофінансуванню.

Самофінансування – це основне джерело фінансування капітальних виробничих вкладень і, перш за все, в технічне оновлення основних засобів. Основними джерелами власних коштів для фінансування капітальних інвестицій є нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування.

Якщо виробничий процес необхідно підтримувати в існуючому обсязі, тобто здійснювати просте відтворення, то для відшкодування вартості зношеної частини основних засобів підприємство здійснює амортизаційні відрахування, тобто встановлює певну грошову компенсацію відповідно до розмірів фізичного спрацювання й техніко-економічного старіння. Ці відрахування включають до собівартості продукції, реалізують під час продажу товарів, а потім накопичують у спеціальному амортизаційному фонді, що служить відновленню основних засобів [4].

Проте такий варіант фінансування в основні засоби підприємства частіше за все не дозволяє здійснювати розширене відтворення, а лише забезпечує заміну застарілого обладнання. Виходом з цієї ситуації є застосування методів прискореної амортизації, що дозволяє здійснювати прискорене списання вартості основних засобів для подальшого вкладання коштів у придбання більш прогресивного устаткування, впровадження нових технологій та іншого поліпшення основних виробничих засобів.

Для цього підприємство повинно скласти план амортизаційних відрахувань та реінвестицій, який дозволяє проводити безперешкодну реінвестицію з коштів амортизаційного фонду, і одночасно показує, які еквіваленти амортизаційних відрахувань є наявні для додаткового фінансування інвестицій.

Але при цьому слід враховувати, що розширення кількості одиниць обладнання підприємства призводить до розширення потреб в оборотному капіталі, що, в свою чергу, вимагає більше робочої сили, складських приміщень і т.д., а отже, обумовлює необхідність додаткового фінансування [8].

Ще одним джерелом відновлення основних засобів є прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства. Напрями використання прибутку керівництво підприємства визначає самостійно. Прибуток може бути використаний як на просту заміну виробничих потужностей, так і на їх удосконалення та покращення. Єдиним обмеженням в даному випадку є сума прибутку.

Існують й інші джерела фінансових ресурсів, які можуть бути спрямовані на розширене відновлення основних виробничих засобів підприємства. До них відносяться залучені та запозичені кошти. Але, їх недоліком є те, що вони мають такі риси як поверненість та платність. В теперішній час підприємству просто недоречно йти на ризик запозичення коштів, адже існує досить велика ймовірність нездатності їх повернення або переплати за отриманими кредитами [14].

Таким чином, у сучасних умовах ведення бізнесу питання використання власних джерел фінансування основних засобів для їх розширеного відтворення стають першочерговими для підприємства. В умовах занепаду ефективного відновлення основних виробничих засобів неможливі економічна стабілізація, пожвавлення і зростання виробництва, позитивні зрушення результатів діяльності підприємства.

Використання наведених вище джерел самофінансування при застосуванні обґрунтованої стратегії, дозволить сформувати ефективну систему оновлення основних засобів підприємства, поліпшити його фінансове та економічне становище з уникненням підвищення ризику діяльності.

Наступною важливою складовою виробничого потенціалу ІІ «Євроголд Індестріз ЛТД» є оборотні засоби. З метою підвищення ефективності їх використання шляхом пришвидшення оборотності пропонуємо вжити систему заходів щодо вдосконалення політики управління, перш за все, дебіторською заборгованістю підприємства. Це дасть змогу оптимізувати структуру оборотних засобів підприємства, а саме – зменшити частку і період погашення дебіторської заборгованості і збільшити частку виробничих запасів у структурі

даних активів. Що, в свою чергу, призведе до зменшення тривалості оборотів оборотних засобів, економії витрат даних ресурсів, а також нарощування обсягів виробництва і реалізації продукції підприємства.

Для чого пропонуємо запровадити наступну систему заходів:

1. Вибір кредитної політики підприємства. Кредитну політику потрібно розглядати як стандартний набір процедур для того, щоб прийняти рішення, які з клієнтів повинні отримати кредит і на яких умовах, забезпечити дотримання умов кредиту та визначення умов надання знижки.

2. Аналіз та оцінка поточного стану дебіторської заборгованості. Це передбачає зовнішній та внутрішній аналіз, виявлення можливостей, ризиків та загроз, облік ресурсів та встановлення обмежень у часі щодо досягнення поставлених цілей; визначення середнього розміру фінансових активів, які перебувають у формі дебіторської заборгованості, їх питомої ваги в загальній сумі оборотності активів підприємства; поділ та оцінку дебіторської заборгованості за окремими її видами та строками погашення.

3. Формування системи кредитних умов. Ці умови включають: строк надання кредиту; розмір кредиту, який надається; систему штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями; вартість надання кредиту, тобто систему цінових знижок під час здійснення негайних розрахунків за придбану продукцію.

4. Визначення можливої суми оборотного капіталу, спрямованого в дебіторську заборгованість за кредитом. Розрахунок цієї суми передбачає врахування запланованих обсягів реалізації продукції в кредит; середній період прострочення платежів; коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції, яка реалізується в кредит.

5. Комплексний підхід до оцінки покупців. Він передбачає визначення системи характеристик, які оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців; формування та експертизу інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців; вибір методів оцінки кредитоспроможності покупців; групування покупців за рівнем кредитоспроможності та

диференціацію кредитних умов відповідно до їх рівня кредитоспроможності; визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями та надання дієвих рекомендацій щодо зменшення кількості потенційно неплатоспроможних.

6. Розроблення заходів з управління дебіторською заборгованістю. Управління дебіторською заборгованістю зводиться до: формування кредитного рейтингу клієнтів; класифікації дебіторської заборгованості за видами; ведення реєстру старіння заборгованості; оцінки реальної вартості та обертання дебіторської заборгованості; включення дебіторської заборгованості в систему операційних бюджетів; реструктуризації дебіторської заборгованості.

7. Використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості. До них слід віднести: процес клірингу; факторинг; форфейтинг; облік векселя; заставу; аутсорсинг; надання замовникам знижок; реструктуризацію заборгованості.

8. Моніторинг та контроль дебіторської заборгованості. Він передбачає визначення строків повернення суми боргу, а також контроль за виконанням фінансових планів за місяць і квартал у частині погашення дебіторської заборгованості підприємства.

9. Оцінювання ефективності управління дебіторської заборгованості. Дає змогу дійти висновку про ефективність кредитної політики, що проводиться підприємством, виявити її недоліки і врахувати їх у розробленні нової кредитної політики.

10. Організація інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості. Сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами.

Схема дій, спрямованих на посилення роботи зі стягнення дебіторської заборгованості на підприємстві, зображена на рис. 3.3.

Важливим інструментом в управлінні дебіторською заборгованістю, що спрямований на її зменшення, є підвищення рівня контролю за нею шляхом призначення відповідальної особи, що безпосередньо відповідатиме за стан дебіторської заборгованості у процесі усього циклу діяльності підприємства.



Рис. 3.3. Схема дій щодо стягнення дебіторської заборгованості на
ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Джерело: розроблено на основі [6, 67].

Варто зазначити, що відповідальна особа у сфері контролю за дебіторською заборгованістю має тісно співпрацювати з різними службами підприємства, які тією чи іншою мірою пов'язані з клієнтами – споживачами продукції підприємства. Наприклад, разом із фінансовим відділом підприємства відповідальна особа повинна координувати дії інших відділів у процесі управління дебіторською заборгованістю. Подібний взаємозв'язок може бути реалізований, наприклад, у вигляді передачі та обміну наявною та перевіреною інформацією щодо проведених платіжних операцій та наявності дебіторської заборгованості.

На рис. 3.4 наведені основні функції, які має виконувати відповідальна особа з метою здійснення контролю за дебіторською заборгованістю на підприємстві.

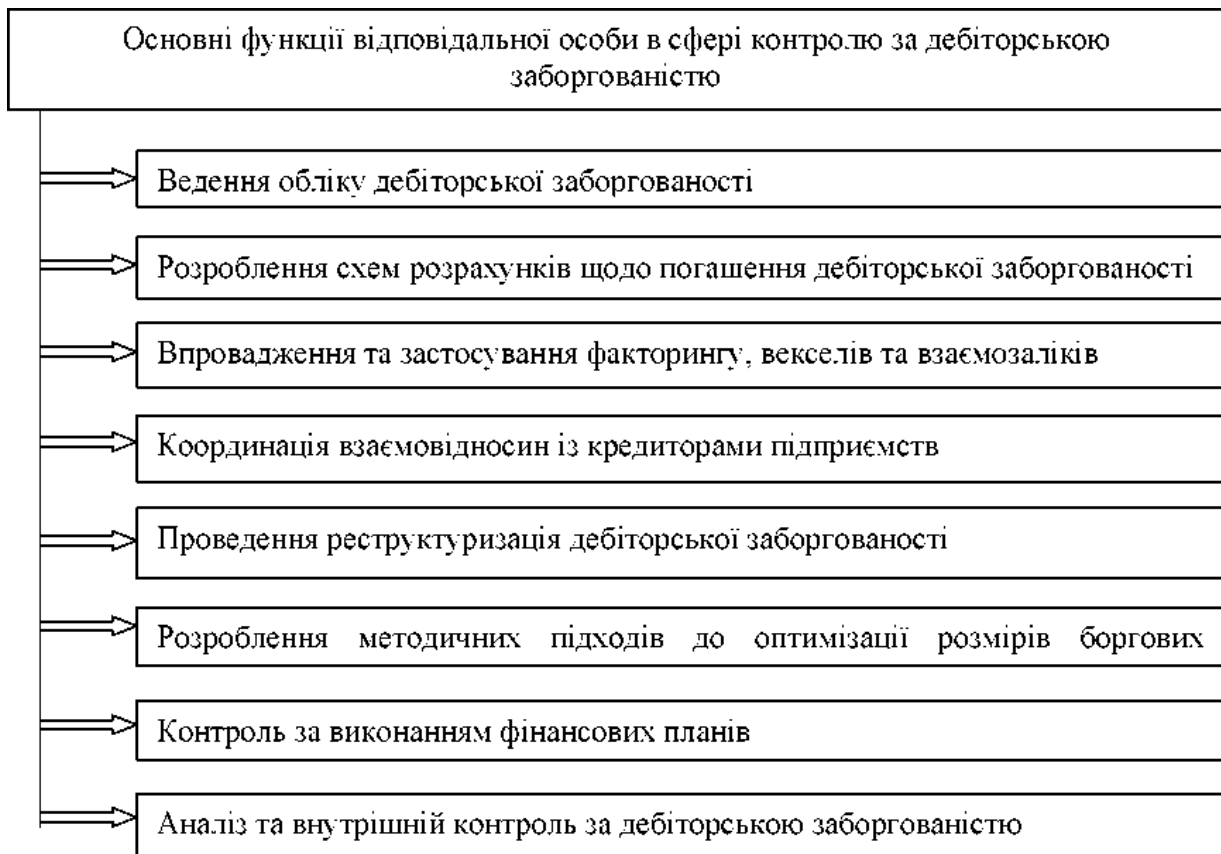


Рис. 3.4. Функції відповідальної особи у сфері контролю за дебіторською заборгованістю на ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Джерело: розроблено на основі [19, 72].

Для підвищення ефективності управління та зменшення розміру дебіторської заборгованості необхідно, на наш погляд, запровадити три групи заходів:

- 1) заходи, що гарантують підприємству розрахунок за товари та послуги суб'єктами ринку фінансових послуг;
- 2) заходи, спрямовані на забезпечення виконання зобов'язання покупцем;
- 3) заходи, спрямовані на самостійне повернення дебіторської заборгованості підприємством.

До першої групи заходів доцільно відносити фінансові інструменти, з використанням яких підприємство частково або повною мірою перекладає ризик неповернення заборгованості на фінансові інституції або ж фінансова

установа бере на себе зобов'язання забезпечити розрахунок із зазначеним суб'єктом господарювання. Основні фінансові інструменти цієї групи наступні: акредитив; лізинг; банківський кредит; авальований вексель; банківська гарантія.

Але варто зауважити, що дані заходи потребують додаткових витрат, оскільки є платними. Також вони потребують перевірки фінансового стану контрагента з боку фінансових інституцій щодо можливості виконання ним взятих на себе зобов'язань, а отже, можуть бути застосовані лише у співпраці з тими контрагентами, які відповідають критеріям вищезазначених інституцій.

До другої групи заходів належать такі, що спонукають покупця до виконання взятих на себе зобов'язань, оскільки їх виконання гарантується його майном або майном третьої особи-поручителя. Такими заходами можуть бути наступні: застава або поручительство.

Проте реалізація цих заходів потребує додаткових організаційних та фінансових витрат, пов'язаних із їх оформленням та реалізацією стягнутого майна, особливо якщо воно має низьку ліквідність.

До третьої групи варто віднести наступні заходи: факторинг; досудове вирішення спору; судове вирішення спору [72].

До цих заходів підприємству необхідно вдаватися у разі виникнення сумнівної дебіторської заборгованості для її погашення або ж продажу її третій стороні.

Враховуючи, що ключовим чинником підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства є персонал, пропонуємо вжити заходів щодо покращення системи стимулювання персоналу до високо продуктивної праці. Оскільки, як свідчать результати оцінювання діючої на підприємстві системи стимулювання персоналу, остання потребує вдосконалення, не зважаючи на позитивний вплив на ефективність діяльності працівників підприємства. Адже з урахування реального рівня інфляції в державі, існуюча система матеріального стимулювання не виконує повною мірою своїх функцій.

З цією метою запропоновано вжити наступних заходів:

1. Покращення матеріального стимулювання;
2. Затвердження гідного рівня оплати праці;
3. Розвиток соціальний пільг;
4. Розвиток навчання працівників;
5. Розвиток нематеріального стимулювання;
6. Покращення умов праці;
7. Підтримання позитивного клімату у колективі;
8. Аналіз зв'язку результатів діяльності працівників та системи мотивації [10, 13, 66].

мотивації [10, 13, 66].

Вважаємо, що сукупний результат від запровадження у діяльність ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» наведених вище заходів забезпечить посилення виробничого потенціалу підприємства і покращення економічної ефективності його використання в існуючих умовах ведення бізнесу.

3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів

Використовуючи розрахунково-конструктивний прийом та метод екстраполяції, базуючись на умові, що всі інші чинники середовища ведення бізнесу залишаться без суттєвих змін, отримано наступні результати стосовно ефективності запровадження у діяльність ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» запропонованих заходів.

Так, прогнозні показники щодо формування та ефективності використання основних засобів підприємства наведені у табл. 3.1.

Дані табл. 3.1 свідчать про збільшення у 2025 р. проти 2023 р. балансової вартості основних засобів підприємства на 76,71 млн грн або на 41,8% до величини 260,37 млн. грн. При цьому коефіцієнт зносу даних активів зменшиться на 0,13 і складе 0,42, тобто технічний стан даних ресурсів покращиться.

Таблиця 3.1

Прогнозні показники формування та ефективності використання основних засобів ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» на 2023-2025 рр.

Показник	Рік		Зміна 2025 р. до 2023 р.	
	2023	2025	+/-	%
Балансова вартість основних засобів, тис. грн	183 664	260 374	76 710	41,8
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,55	0,42	-0,13	-
Коефіцієнт дохідності основних засобів	5,23	5,47	0,24	-
Коефіцієнт валової прибутковості основних засобів	1,34	2,37	1,03	-
Коефіцієнт чистої прибутковості основних засобів	0,17	0,54	0,37	-

Джерело: розроблено автором.

Підвищатися також показники ефективності використання основних засобів, зокрема:

- коефіцієнт дохідності основних засобів – на 0,24 і складе 5,47;
- коефіцієнт валової прибутковості основних засобів – на 1,03 і становитиме 2,37;
- коефіцієнт чистої прибутковості основних засобів – на 0,37 до рівня 0,54.

Прогнозні показники щодо формування та ефективності використання оборотних засобів підприємства наведені у табл. 3.2.

З даних табл. 3.2 видно, що загальна величина оборотних засобів підприємства у 2025 р. проти 2023 р. збільшиться не суттєво – лише на 7,3% і складе 614,45 млн. грн. При цьому відбудуться зміни у складі даних активів:

- величина запасів – збільшиться на 162,25 млн. грн або на 59,6% і складе 434,64 млн. грн;
- вартість дебіторської заборгованості – зменшиться на 81,98 млн. грн або на 37,6% до рівня 136,28 млн. грн.;
- сума інших оборотних активів – зменшиться на 29,91 млн. грн або на 97,1 % і складе 0,89 млн. грн.

Таблиця 3.2

Прогнозні показники формування та ефективності використання оборотних засобів ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» на 2023-2025 рр.

Показник	Рік		Зміна 2025 р. до 2023 р.	
	2023	2025	+/-	%
Запаси	272393	434 643	162 250	59,6
Дебіторська заборгованість	218 255	136 281	-81 974	-37,6
Гроші та їх еквіваленти	51071	42632	-8 439	-16,5
Інші оборотні активи	30806	892	-29 914	-97,1
Разом оборотних засобів	572 525	614 448	41 923	7,3
Коефіцієнт дохідності оборотних засобів	1,68	2,32	0,64	-
Коефіцієнт валової прибутковості оборотних засобів	0,43	1,00	0,57	-
Коефіцієнт чистої прибутковості оборотних засобів	0,06	0,23	0,17	-

Джерело: розроблено автором.

Підвищуються показники ефективності використання даних активів, зокрема:

- коефіцієнт дохідності оборотних засобів – на 0,64 і складе 2,32;
- коефіцієнт валової прибутковості оборотних засобів – на 0,57 і становитиме 1,0;
- коефіцієнт чистої прибутковості оборотних засобів – на 0,17 до рівня 0,23.

Прогнозні показники щодо формування та ефективності використання персоналу підприємства наведені у табл. 3.3.

Так, загальна чисельність працівників підприємства у 2025 р. проти 2023 р. збільшиться на 132 осіб або на 19,2% і становитиме 820 осіб, в тому числі: виробничого персоналу – на 125 осіб або на 20,1%, адміністративного персоналу – на 3 осіб або на 7,9%, персоналу збуту та маркетингу – на 4 осіб або на 14,8%.

При цьому збільшиться сума витрат на оплату праці – на 47,91 млн. грн або на 28,7% і становитиме 214,85 млн. грн. Внаслідок чого середньорічний

рівень оплати праці одного працівника збільшиться на 19,0 тис. грн або на 8% і становитиме 262,0 тис. грн.

Таблиця 3.3

Прогнозні показники формування та ефективності використання персоналу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» на 2023-2025 рр.

Показник	Рік		Зміна 2025 р. до 2023 р.	
	2023	2025	+/-	%
Чисельність працівників, осіб	688	820	132	19,2
У т.ч.: виробничий персонал	623	748	125	20,1
адміністративний персонал	38	41	3	7,9
персонал збуту та маркетингу	27	31	4	14,8
Разом витрат на оплату праці, тис. грн	166 939	214 847	47 908	28,7
Середньорічний рівень оплати праці одного працівника, тис.грн	242,6	262,0	19	8,0
Рівень дохідності персоналу, тис. грн/особу	1396,6	1737,4	341	24,4
Рівень валової прибутковості персоналу, тис. грн/особу	356,8	752,9	396	2,1 р.
Рівень чистої прибутковості персоналу, тис. грн/особу	46	171,9	126	3,7 р.

Джерело: розроблено автором.

Таким чином, показники ефективності використання персоналу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» у 2025 р. Досить суттєво поліпшаться, зокрема:

– рівень дохідності персоналу – на 341 тис.грн/особу або на 24,4% і складе 1737,4 тис.грн/особу;

– рівень валової прибутковості персоналу – на 396 тис.грн/особу або у 2,1 разів і складе 752,9 тис.грн/особу;

– рівень чистої прибутковості персоналу – на 126 тис.грн/особу або у 3,7 разів і складе 171,9 тис.грн/особу.

Висновки до розділу 3

1. Результати дослідження стану управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» свідчать, що нині важливими питаннями, які необхідно вирішити для вдосконалення даного процесу, є розробка стратегії та поліпшення механізму управління виробничим потенціалом підприємства.

2. Стратегія управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» має базуватися на: цілях розвитку і механізмі удосконалення комплексної системи управління підприємством; впровадженні сучасних методів управління в межах обраної концепції системи управління; удосконаленні організаційної структури управління виробничим потенціалом підприємства; покращенні інформаційної системи для управління виробничим потенціалом підприємства; використанні засобів автоматизації для вдосконалення техніко-економічного рівня і якості виробництва; використанні світового досвіду.

3. Відповідно до розробленої стратегії управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД», а також враховуючи результати оцінювання рівня формування та використання виробничого потенціалу підприємства за 2021-2023 рр. запропоновано впровадити у діяльність даного підприємства, перш за все, систему заходів щодо відновлення величини та поліпшення технічного стану його основних засобів. Для цього можна застосовувати практику прискореної амортизації, реінвестування, залучення коштів та / або інвестицій від бізнес-партнерів, отримання кредитів банків тощо.

4. Наступною важливою складовою виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» є оборотні засоби. З метою підвищення ефективності їх використання шляхом пришвидшення оборотності пропонуємо вжити систему заходів щодо вдосконалення політики управління дебіторською заборгованістю підприємства. З цією метою рекомендуємо запровадити три групи заходів: 1) заходи, що гарантують підприємству розрахунок за товари та

послуги суб'єктами ринку фінансових послуг; 2) заходи, спрямовані на забезпечення виконання зобов'язання покупцем; 3) заходи, спрямовані на самостійне повернення дебіторської заборгованості підприємством. До першої групи заходів запропоновано відносити такі фінансові інструменти, як: акредитив; лізинг; банківський кредит; авальований вексель; банківська гарантія. До другої групи заходів належать: застава або поручительство. До третьої групи варто віднести: факторинг; досудове вирішення спору; судове вирішення спору.

5. Враховуючи, що ключовим чинником підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства є персонал, пропонуємо вжити заходів щодо покращення системи стимулювання персоналу до високо продуктивної праці. З цією метою рекомендуємо вжити наступних заходів: покращення рівня оплати праці персоналу; подальший розвиток практики соціальних пільг; розвиток нематеріального стимулювання; подальше покращення умов праці; поліпшення позитивного клімату у колективі.

6. Сукупний вплив запропонованої системи заходів забезпечить не лише нарощування виробничого потенціалу підприємства, а й підвищення ефективності його використання.

ВИСНОВКИ

1. Процес інтеграції економіки України до Європейського Союзу обумовлює необхідність впровадження у практику діяльності вітчизняних підприємств світового досвіду щодо ефективного використання виробничих ресурсів з належною адаптацією останнього до факторів та умов середовища функціонування даних суб'єктів господарювання. Це, в свою чергу, вимагає розроблення та запровадження науково обґрунтованих підходів до управління виробничим потенціалом підприємства.

2. Виробничий потенціал підприємства – це система, що дозволяє формувати базу подальшого розвитку підприємства з урахуванням тенденцій науково-технічного прогресу та прогресивності управлінського механізму і створює підґрунтя врахування особливостей окремих складових потенціалу при формуванні та оцінці можливостей розвитку підприємства.

3. Управління виробничим потенціалом підприємства – це складна управлінська підсистема, інтегрована в загальну систему менеджменту підприємства, підпорядкована стратегічній меті управління виробничим потенціалом і орієнтована на досягнення стратегічних та оперативних цілей розвитку підприємства.

4. Аналіз наукової літератури свідчить, що наразі існує багато досліджень стосовно методичних підходів до оцінювання управління виробничим потенціалом підприємства. Інтеграція сильних сторін досліджуваних методів у діяльності підприємства забезпечить та посилить його конкурентоспроможність. З цією метою запропоновано застосовувати поелементний підхід до оцінювання управління виробничим потенціалом підприємства, у межах якого виробничий потенціал оцінюється через його складові частини.

5. Під нормативно-правовим забезпеченням відносин у сфері управління виробничим потенціалом підприємства розуміється комплекс юридичних норм, закріплених у Конституції України, законодавчих, нормативно-правових актах і

актах індивідуального характеру, які встановлюють правила поведінки суб'єктів підприємництва при здійсненні ними господарської діяльності, а також визначають міру відповідальності за порушення цих правил.

6. Функціонування сучасної системи управління на підприємстві, в тому числі і підсистеми управління виробничим потенціалом останнього, неможливо уявити без використання інформаційних систем та обробки даних. Запропоновано в основу діючої на підприємстві системи управління прийняти концепцію П. Друкера (управління за цілями) та розвинути її у формі системи збалансованих показників. Це дасть змогу побудувати інформаційне забезпечення управлінських процесів на чіткій системі цілей, де кожен наступний рівень цілей сприяє досягненню цілей вищого рівня, а всі окремі цілі разом узяті забезпечують досягнення загальних цілей підприємства.

7. Іноземне Підприємство «Євроголд Індестріз ЛТД» – провідний європейський виробник брендової продукції для міжнародного ринку догляду за білизною. Підприємство співпрацює із брендовими європейськими компаніями, що спонукає компанію до постійних інновацій та удосконалення якості продукції. Діюча на підприємстві система менеджменту є досить результативною та ефективною, відповідає вимогам міжнародних стандартів. Керівництво та персонал підприємства працюють як єдина команда.

8. Фінансово-економічний стан підприємства характеризується наразі як стійкий. Підприємство є ліквідним і прибутковим. Проте за результатами проведеного дослідження встановлено, що керівництву ПП «Євроголд Індестріз ЛТД» необхідно вжити заходів щодо: нарощування необоротних активів, і перш за все, основних засобів, та оборотних активів – виробничих запасів; збільшення величини власного капіталу; поліпшення поточної (загальної) ліквідності; стабілізації і поступового нарощування масштабів діяльності – обсягів виробництва та реалізації продукції; підвищення ефективності господарської діяльності.

9. Система управління виробничим потенціалом ПП «Євроголд Індестріз ЛТД» в частині його формування за усіма складовими елементами потребує

поліпшення. Оскільки величина і технічний стан основних засобів характеризується негативною динамікою, рівень забезпеченості операційної діяльності підприємства запасами – погіршився, чисельність виробничого та адміністративного персоналу – зменшилася.

10. Система управління виробничим потенціалом підприємства в частині використання останнього забезпечує отримання різних результатів. Зокрема, щодо використання оборотних засобів, дана система потребує поліпшення, оскільки усі показники ефективності використання даних активів за досліджуваний період знизилися. Стосовно основних засобів – система є досить результативною, проте необхідним є посилення контролю за використанням даних активів. Щодо персоналу підприємства, то система управління забезпечує ефективне використання даного виду ресурсів.

11. Для вдосконалення системи управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» доцільним є розробка стратегії та поліпшення механізму управління виробничим потенціалом підприємства.

12. Стратегія управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» має базуватися на: цілях розвитку і механізмі удосконалення комплексної системи управління підприємством; впровадженні сучасних методів управління в межах обраної концепції системи управління; удосконаленні організаційної структури управління виробничим потенціалом підприємства; покращенні інформаційної системи для управління виробничим потенціалом підприємства; використанні засобів автоматизації для вдосконалення техніко-економічного рівня і якості виробництва; використанні світового досвіду.

13. Відповідно до розробленої стратегії управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД», а також враховуючи результати оцінювання рівня формування та використання виробничого потенціалу підприємства за 2021-2023 рр. запропоновано впровадити у діяльність даного підприємства, перш за все, систему заходів щодо відновлення величини та поліпшення технічного стану його основних засобів. Для цього можна

застосовувати практику прискореної амортизації, реінвестування, залучення коштів та / або інвестицій від бізнес-партнерів, отримання кредитів банків тощо.

14. Наступною важливою складовою виробничого потенціалу ПП «Євроголд Індестріз ЛТД» є оборотні засоби. З метою підвищення ефективності їх використання шляхом пришвидшення оборотності пропонуємо вжити систему заходів щодо вдосконалення політики управління дебіторською заборгованістю підприємства. З цією метою рекомендуємо запровадити три групи заходів: 1) заходи, що гарантують підприємству розрахунок за товари та послуги суб'єктами ринку фінансових послуг; 2) заходи, спрямовані на забезпечення виконання зобов'язання покупцем; 3) заходи, спрямовані на самостійне повернення дебіторської заборгованості підприємством. До першої групи заходів запропоновано відносити такі фінансові інструменти, як: акредитив; лізинг; банківський кредит; авальований вексель; банківська гарантія. До другої групи заходів належать: застава або поручительство. До третьої групи варто віднести: факторинг; досудове вирішення спору; судове вирішення спору.

15. Враховуючи, що ключовим чинником підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства є персонал, пропонуємо вжити заходів щодо покращення системи стимулювання персоналу до високо продуктивної праці. З цією метою рекомендуємо вжити наступних заходів: покращення рівня оплати праці персоналу; подальший розвиток практики соціальних пільг; розвиток нематеріального стимулювання; подальше покращення умов праці; поліпшення позитивного клімату у колективі.

16. Сукупний вплив запропонованої системи заходів забезпечить не лише нарощування виробничого потенціалу підприємства, а й підвищення ефективності його використання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алієв Р.А. Сутність поняття «потенціал підприємства» та його складники. Підприємництво та інновації. 2019. Вип. 9. С. 54 - 59.
2. Антипчук А.Ю. Складові виробничого потенціалу. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/12/11.pdf>
3. Ареф'єва О.В., Вовк О.М., Соборайчук Т.Ю. Управління ефективністю використання виробничого потенціалу транспортного підприємства. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 24. с. 85-90.
4. Ареф'єва О.В., Сафонік Н.П., Кривенко Є.А. Фактори інноваційного розвитку системи матеріально-технічного забезпечення підприємства в умовах неотехнологічного відновлення. Modern Economics. 2021. № 30(2021). С. 13–20.
5. Бачевського Б.Є, Заблудської І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. 400 с.
6. Беренда Н., Сухіна О. Удосконалення управління дебіторською заборгованістю на підприємствах харчової промисловості. Вісник ХДУ. Серія: Економічні науки. 2018. Том 4. № 30. С. 99–102. URL: <https://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/355>
7. Богацька Н.М., Хачатрян В.В. Сучасний підхід до оцінки сутності ресурсного потенціалу підприємства. Економіка і суспільство. 2016. Вип. 3. С. 134 - 139.
8. Богма О., Ганечко І., Лимар В. Економічний потенціал підприємства: зміст та ключові характеристики. Scientia fructuosa. 2022. № 1 (141). С. 58 -68.
9. Бойко Т.О. Виробничий потенціал підприємства: підходи та методи його оцінки. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Випуск 7. С. 521-526.
10. Ведерніков М.Д., Волянська-Савчук Л.В., Зелена М.І. Формування мотивації персоналу підприємства. Вісник ХНУ. 2020. № 3. С. 239-247.

11. Вовк О.М., Долгополова Ю.А. Управління ефективністю інноваційного оновлення основних засобів авіапідприємств. Приазовський економічний вісник. 2019. Випуск 6(17). С. 106–110.
12. Галушак М., Галушак О., Машлій Г. Електронна Україна в цифровому світі. Галицький економічний вісник. Тернопіль. ТНТУ. 2023. Том 85. № 6. С. 174–182. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.06.174
13. Герасименко, А.. Мотиви, інтереси, стимули, стимулювання як основні категорії, що розкривають сутність мотивації праці. Економіка та суспільство. 2022. Вип. 40. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-30>
14. Гончар М.Ф., Холявка Л.Ю. Особливості управління виробничим потенціалом промислового підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.9. С. 179-184.
15. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
16. Грифін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник. Львів: БАК, 2019. 620 с.
17. Грицишин В., Мосій О. Теоретичні засади формування інвестиційного потенціалу підприємств та напрями його розвитку. Соціально-економічні проблеми і держава. Випуск 2. 2021. С. 421-432. URL: <https://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2021/21mhbnjr.pdf>
18. Гудзь О.Є. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології в управлінні підприємств. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2018. № 2. С.4-12. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/p_1010_70172914.pdf
19. Гуменюк М.М., Дарабан Н.Р. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. Молодий вчений. 2017. №11 (51). С. 1136–1139.
20. Дараган А.В., Геворкян А.Ю. Формування складників фінансового потенціалу підприємства. Економічний простір. 2021. № 167. С. 55 - 58.
21. Дзюбинська Х.М., Шашина М.В. Оцінювання ефективності управління виробничим потенціалом підприємства за його складовими.

Економічні студії. Львів, 2018. № 4. URL: [http://www.lef.lviv.ua/files/archive/journal/2018/4\(22\)_2018.pdf#page=29](http://www.lef.lviv.ua/files/archive/journal/2018/4(22)_2018.pdf#page=29).

22. ДСТУ ISO 9001:2015 Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2015, IDT). URL: <https://khoda.gov.ua/image/catalog/files/%209001.pdf>

23. Єлець О. П. Трудові ресурси підприємства та підходи до їх оцінки. Економіка і суспільство. 2021. Вип. 9. С. 418-422.

24. Жук Є.О. Управління виробничим потенціалом підприємства. Актуальні проблеми розвитку підприємств в умовах нестабільної економіки: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (15 грудня 2015 р., Кіровоградський національний технічний університет). Кіровоград: КОД, 2015. С. 66-67.

25. Жук Є.О. Формування механізму управління виробничим потенціалом підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. 2014. № 811. С. 133-136.

26. Залізнюк В. П., Сафонік Н. П., Кая А. С. Превентивне управління економічною безпекою в умовах ведення міжнародного бізнесу. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2022. Випуск 41. С. 42–46.

27. Занора В., Куценко Д., Одородько Н. Потенціал як основа розвитку підприємства: понятійно-категоріальний апарат. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2019. № 2 (18). С. 40-51.

28. Захаренко М.М. Теоретичні засади управління виробничим потенціалом підприємства. Агросвіт. 2018. № 23. С. 59-65.

29. Квасницька Р., Тарасюк М. Структуризація потенціалу підприємства. Вісник КНТЕУ. 2017. № 1. С. 73-82.

30. Кирич Н. Б., Мосій О. Б., Машлій Г. Б., Горбатюк В. В. Зміни управлінських процесів в організаціях, викликані війною в Україні. Економічний простір. Збірник наукових праць. 2024. № 190. С.311-315. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1505>

31. Кобрин Л. Й. Застосування інструментів управління виробничим потенціалом з метою підвищення результативності діяльності підприємства. Наукові записки. 2019. №1 (58). С. 132-138.
32. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури. 2005. 352 с.
33. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: монографія. Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. 247 с.
34. Красноручський О., Маренич Т., Прусова Г. Співвідношення економічних категорій «потенціал підприємства», «ресурсний потенціал», «виробничий потенціал» та «економічний потенціал». Український журнал прикладної економіки та техніки. 2024. Том 9. № 2. С. 113 - 121.
35. Кривончак О.В., Фурман Н.В. Шляхи покращення використання виробничого потенціалу підприємства. Наука й економіка. 2015. № 2 (38). С. 49-52.
36. Круш П. В., Бойко Т. О. Система управління виробничим потенціалом підприємства в сучасних умовах. Підприємництво та інновації. 2015. №1. С. 75-83.
37. Кузнецова Т. В., Красовська Ю. В., Подлевська О. М. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник: Рівне. НУВГП. 2017. 196 с.
38. Кузьменко Л.В. Формування виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2015. №2. С. 205-211.
39. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Діагностика потенціалу підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 1. С. 155 - 166.
40. Куник О.В. Механізм управління виробничим потенціалом. Управління розвитком. 2013. № 22. С. 37-39.
41. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління [текст]: автореферат дис. д-ра екон. наук : 08.07.01. Харків, 2006. 37 с.

42. Левченко Ю. Г., Ратушняк Ю. Ю. Теоретичні основи формування та використання виробничого потенціалу підприємства. Молодий вчений. 2018. №12. С. 623-626.

43. Лисенко А.М., Коряк А.С. Поняття економічного потенціалу та концептуалізація підходів до його трактування. Центрально-український науковий вісник. Економічні науки. 2020. Випуск 5 (38). С. 221-227.

44. Ляхович Л.А. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та управління. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 22. С. 92 - 98.

45. Мазур В.А., Томчук О.Ф., Браніцький Ю.Ю. Методика аналізу фінансового стану підприємства відповідно до вимог внутрішніх і зовнішніх користувачів. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 3. С. 7-20.

46. Маркіна І. А. Менеджмент підприємства: науковий посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ: НМЦ «Укропосвіта», 2016. 268 с.

47. Матвеев П.М. Методологічні підходи до відтворення ресурсного потенціалу аграрного підприємства. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2019. Випуск 3 (81). С. 91-96.

48. Материнська О.А., Пльонсак О.Л. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 288 с.

49. Машлій Г. Інвестування економіки України як джерело інноваційного розвитку підприємств. "Світ наукових досліджень. Випуск 9": матеріали міжнародної наукової інтернет-конференції з економіки, інформаційних систем і технологій, психології та педагогіки. Тернопіль. 2022. с. 31-32. URL: <https://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/38407>

50. Машлій Г., Баляс І. Елементи системи управління виробничим потенціалом підприємства та напрями покращення його використання. Матеріали науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному та локальному вимірах»: зб. тез доповідей, 03 листопада 2023 р. Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2023. С. 20-21.

51. Меліхова Т. О. Економічна безпека підприємства: формування, контроль, ефективність: монографія. Херсон: Видавничий дім "Гельветика", 2018. 632 с.
52. Михайленко О. В., Скопенко Н. С. Теоретичні аспекти формування виробничого потенціалу АПК. Актуальні проблеми економіки: науково-економічний журнал. 2011. № 3. С. 74-79.
53. Мочерний С. В. Економічний словник-довідник. Київ: Феміна, 2015. 367 с.
54. Назаренко І.М. Діагностично-управлінські аспекти в системі розвитку інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства. Агросвіт. 2020. № 22. С. 23-28.
55. Олійник Т. І., Косенко А. О. Управління виробничим потенціалом підприємства. Ефективна економіка. 2020. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8352>
56. Орехова А.І. Управління розвитком економічного потенціалу суб'єктів агробізнесу: монографія. Харків «Смугаста типографія». 2018. 317 с.
57. Орізанова К. Ю. Дохідність підприємства: теоретичні та методичні аспекти. Економіка і суспільство. 2016. №3. С. 102-112.
58. Петрович Й.М., Прокопишин-Рашкевич Л.М. Сучасні аспекти управління виробничим потенціалом промислових підприємств. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». 2020. Том 4. № 1. С. 188-194.
59. Писаренко С.В., Решетник В.Г., Ільченко А.І. Ресурсний потенціал як чинник забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Науковий погляд: економіка та управління. 2020. № 1 (67). С. 99-104.
60. Повстяний Г. В. Дослідження структури та класифікація видів потенціалу підприємства. Ефективна економіка. 2022. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2022/204.pdf
61. Податковий кодекс України (зі змінами та доповненнями). URL: <http://www.minfin.gov.ua>

62. Причепя І. В., Майборода Т. В. Виробничий потенціал: сутність і значення для економічного розвитку промислових підприємств. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/mn/mn2021/paper/viewFile/11192/9284>
63. Приб К. А., Патика Н. І. Діагностика в системі управління: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 432 с.
64. Психологія праці та інженерна психологія: навчальний посібник. Мукачєво: МДУ, 2018. 187 с.
65. Пустовар Я. П. Роль заробітної плати як стимул трудової діяльності в транзитивній економіці України. Матеріали наукової конференції «Проблеми економічного і правового забезпечення менеджменту господарських суб'єктів». Донецьк: ДонНТУ, 2018. 244 с.
66. Самойленко А.А. Особливості застосування КРІ в системі мотивації персоналу на підприємстві. Ефективна економіка. 2014. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3030>
67. Сарапіна О.А., Осадча Н.С. Теоретико-методологічні засади механізму управління дебіторською заборгованістю. Економіка і суспільство. 2017. Випуск №12. С. 710–714.
68. Словник іншомовних слів. URL: <https://www.jnsn.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Qry=%EF%EE%F2%E5%ED%F6%B3%E0%EB>
69. Смолич Д.В., Тимошук І.В. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, складові та модель управління в сучасних умовах господарювання. Економічний простір. 2020. № 153. С. 75-82.
70. Стецюк П.А. Інформаційне забезпечення управління фінансовими ресурсами підприємства. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2024. № 2(45). С. 48-55.
71. Тарасюк Г. М., Ярмолук М. Ю. Деякі напрями удосконалення управління формуванням та використанням виробничого потенціалу підприємства. Тези Всеукраїнської науково-практичної on-line конференції

аспірантів, молодих учених та студентів, присвяченої Дню науки. 2014. Т.2. С. 109-110. URL: <https://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/266/1/109.pdf>

72. Ткачук Л., Венда Ч. Теоретико-методологічні аспекти управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 1. С. 84–90. URL: <https://ins.vntu.edu.ua/index.php/ins/article/view/138/145>

73. Туренко А. М., Дмитрієв І. А., Іванілов О. С., Шевченко І. Ю. Словник економіста та підприємця. Харків : ХНАДУ, 2018. 340 с.

74. Турило А.М., Богачевська К.В. Потенціал підприємства: сутність, класифікація, види. *Бізнес Інформ*. 2014. № 2. С. 259-263.

75. Ус Ю.В., Литовченко В.О. Управління ресурсним потенціалом підприємства в умовах невизначеності. *БізнесІнформ* 2024. № 6. С. 278-284.

76. Усикова О.М. Розвиток інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу: теорія, методологія, практика [текст] : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04; Харків. нац. техн. ун-т сіл. госп-ва ім. Петра Василенка. Харків, 2018. 38 с.

77. Уткіна М. С. До питання інформаційного забезпечення фінансового моніторингу. *Juris Europensis Scientia*. 2022. Випуск 2. С. 94-97.

78. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2004. 316 с.

79. Чернишова Л.І., Бескубська А.С., Прокоф'єва В.К. Управління процесом формування ресурсного потенціалу як передумова конкурентоспроможного стратегічного розвитку виробничого підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Випуск 6 (23). С. 432-438.

80. Чорненька О.Б. Управління заборгованістю як фактор забезпечення економічної безпеки підприємства. *Наукові записки. Економічні науки*. 2017. №1. С. 170–178.

81. Яковлев В.І. Тракткування економічної категорії виробничого потенціалу. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Випуск 34. С. 115-120. URL: http://bses.in.ua/journals/2018/34_2018/25.pdf.

ДОДАТКИ

Підприємство	Іноземне підприємство «Євроголд Індекстріз ЛТД»
Дата звіту	27.05.2022
Період	2021 рік, 12 міс
Бухгалтер	Ромахіна Маргарита Олександрівна
КАТОТГГ	UA18040190010057814
Кількість працівників	1 055

Баланс (Звіт про фінансовий стан) 2021 рік

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	92.00	6 104.00
первісна вартість	1001	3 560.00	10 052.00
накопичена амортизація	1002	3 468.00	3 948.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	78 610.00	46 870.00
Основні засоби	1010	134 773.00	221 557.00
первісна вартість	1011	311 137.00	393 989.00
знос	1012	176 364.00	172 432.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	0.00	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	877.00	1 978.00
Гудвіл	1050	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	214 352.00	276 509.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	221 460.00	299 665.00
Виробничі запаси	1101	111 271.00	114 662.00
Незавершене виробництво	1102	39 076.00	62 840.00
Готова продукція	1103	69 107.00	119 854.00
Товари	1104	2 006.00	2 309.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестрахування	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	138 487.00	122 606.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	13 924.00	6 949.00
з бюджетом	1135	21 927.00	18 681.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	1.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 678.00	2 618.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	38 712.00	3 404.00
Готівка	1166	24.00	24.00
Рахунки в банках	1167	38 688.00	3 380.00
Витрати майбутніх періодів	1170	0.00	
Інші оборотні активи	1190	180.00	640.00
Усього за розділом II	1195	439 368.00	454 563.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	33.00	
Баланс	1300	653 753.00	731 072.00

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	70 656.00	70 656.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	0.00	
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	106 372.00	144 541.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	177 028.00	215 197.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	243 777.00	58 590.00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0.00	
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Усього за розділом II	1595	243 777.00	58 590.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	91 979.00	66 969.00
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	2 031.00	184 535.00
товари, роботи, послуги	1615	102 580.00	149 803.00
розрахунками з бюджетом	1620	4 704.00	6 815.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	2 861.00	4 938.00
розрахунками зі страхування	1625	1 560.00	1 543.00
розрахунками з оплати праці	1630	6 989.00	7 244.00
за одержаними авансами	1635	2 664.00	11 476.00
за розрахунками з учасниками	1640	7 353.00	7 353.00
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	10 609.00	15 984.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	2 479.00	5 563.00
Усього за розділом III	1695	232 948.00	457 285.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	653 753.00	731 072.00

Підприємство	Іноземне підприємство «Євроголд Індестріз ЛТД»
Дата звіту	27.02.2023
Період	2022 рік, 12 міс
Бухгалтер	Ромахіна Маргарита Олександрівна
КАТОТТГ	UA18040190010057814
Кількість працівників	870

Баланс (Звіт про фінансовий стан) 2022 рік

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	6 104.00	4 720.00
первісна вартість	1001	10 052.00	10 244.00
накопичена амортизація	1002	3 948.00	5 524.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	46 870.00	47 188.00
Основні засоби	1010	221 557.00	193 629.00
первісна вартість	1011	393 989.00	392 304.00
знос	1012	172 432.00	198 675.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	0.00	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	1 978.00	1 577.00
Гудвіл	1050	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	276 509.00	247 114.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	299 665.00	236 685.00
Виробничі запаси	1101	114 662.00	83 411.00
Незавершене виробництво	1102	62 840.00	59 577.00
Готова продукція	1103	119 854.00	84 427.00
Товари	1104	2 309.00	9 269.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестрахування	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	122 606.00	139 274.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	6 949.00	39 820.00
з бюджетом	1135	18 681.00	33 693.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	32.00
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 618.00	574.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Г роші та їх еквіваленти	1165	3 404.00	43 798.00
Готівка	1166	24.00	11.00
Рахунки в банках	1167	3 380.00	43 787.00
Витрати майбутніх періодів	1170	0.00	
Інші оборотні активи	1190	640.00	373.00
Усього за розділом II	1195	454 563.00	494 249.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	731 072.00	741 363.00

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	70 656.00	70 656.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	0.00	
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	144 541.00	97 009.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	215 197.00	167 665.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	58 590.00	264 496.00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0.00	
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Усього за розділом II	1595	58 590.00	264 496.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	66 969.00	83 441.00
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	184 535.00	29 733.00
товари, роботи, послуги	1615	149 803.00	159 311.00
розрахунками з бюджетом	1620	6 815.00	2 116.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	4 938.00	948.00
розрахунками зі страхування	1625	1 543.00	830.00
розрахунками з оплати праці	1630	7 244.00	4 148.00
за одержаними авансами	1635	11 476.00	2 407.00
за розрахунками з учасниками	1640	7 353.00	7 353.00
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	15 984.00	14 184.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	5 563.00	5 679.00
Усього за розділом III	1695	457 285.00	309 202.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	731 072.00	741 363.00

Підприємство	Іноземне підприємство «Євроголд Індестріз ЛТД»
Дата звіту	28.02.2024
Період	2023 рік, 12 міс
Бухгалтер	Ромахіна Маргарита Олександрівна
КАТОТТГ	UA18040190010057814
Кількість працівників	688

Баланс (Звіт про фінансовий стан) 2023 рік

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	4 720.00	3 626.00
первісна вартість	1001	10 244.00	10 573.00
накопичена амортизація	1002	5 524.00	6 947.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	47 188.00	41 467.00
Основні засоби	1010	193 629.00	183 664.00
первісна вартість	1011	392 304.00	407 504.00
знос	1012	198 675.00	223 840.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	0.00	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	1 577.00	2 032.00
Гудвіл	1050	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	247 114.00	230 789.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	236 685.00	272 393.00
Виробничі запаси	1101	83 412.00	108 123.00
Незавершене виробництво	1102	59 577.00	62 940.00
Готова продукція	1103	84 427.00	87 154.00
Товари	1104	9 269.00	14 176.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестрахування	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	139 274.00	184 886.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	39 820.00	18 105.00
з бюджетом	1135	33 693.00	10 422.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	0.00
з нарахованих доходів	1140	32.00	43.00
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	574.00	4 799.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Г роші та їх еквіваленти	1165	43 798.00	51 071.00
Готівка	1166	11.00	27.00
Рахунки в банках	1167	43 787.00	51 044.00
Витрати майбутніх періодів	1170	0.00	
Інші оборотні активи	1190	373.00	30 806.00
Усього за розділом II	1195	494 249.00	572 525.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	741 363.00	803 314.00

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	70 656.00	70 656.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	0.00	
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	97 009.00	128 628.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	167 665.00	199 284.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	264 496.00	0.00
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0.00	
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Усього за розділом II	1595	264 496.00	0.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	83 441.00	79 585.00
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	29 733.00	287 456.00
товари, роботи, послуги	1615	159 311.00	196 352.00
розрахунками з бюджетом	1620	2 116.00	4 075.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	948.00	3 309.00
розрахунками зі страхування	1625	830.00	245.00
розрахунками з оплати праці	1630	4 148.00	4 987.00
за одержаними авансами	1635	2 407.00	2 389.00
за розрахунками з учасниками	1640	7 353.00	7 353.00
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	14 184.00	16 576.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	5 679.00	5 012.00
Усього за розділом III	1695	309 202.00	604 030.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	741 363.00	803 314.00

Підприємство	Іноземне підприємство «Євроголд Індестріз ЛТД»
Дата звіту	27.05.2022
Період	2021 рік, 12 міс
Бухгалтер	Ромахіна Маргарита Олександрівна
КАТОТТГ	UA18040190010057814
Кількість працівників	1 055

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
2021 рік
Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	987 525.00	862 517.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	757 529.00	604 814.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	229 996.00	257 703.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	26 886.00	65 319.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	83 893.00	68 051.00
Витрати на збут	2150	107 001.00	91 640.00
Інші операційні витрати	2180	38 279.00	42 759.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	27 709.00	120 572.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	52.00	113.00
Інші доходи	2240	53 101.00	25 706.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	16 804.00	16 279.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	16 208.00	112 627.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	47 850.00	17 485.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-9 682.00	-3 904.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	38 168.00	13 581.00

Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		0.00
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0.00
Накопичені курсові різниці	2410		0.00
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0.00
Інший сукупний дохід	2445		0.00
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0.00	0.00
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		0.00
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0.00	0.00
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	38 168.00	13 581.00

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	678 086.00	467 061.00
Витрати на оплату праці	2505	223 912.00	181 810.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	41 226.00	32 988.00
Амортизація	2515	30 156.00	29 407.00
Інші операційні витрати	2520	135 156.00	115 922.00
Разом	2550	1 108 536.00	827 188.00

Підприємство	Іноземне підприємство «Євроголд Індекстріз ЛТД»
Дата звіту	27.02.2023
Період	2022 рік, 12 міс
Бухгалтер	Ромахіна Маргарита Олександрівна
КАТОТТГ	UA18040190010057814
Кількість працівників	870

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
2022 рік
Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	791 890.00	987 525.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	621 792.00	757 529.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	170 098.00	229 996.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	94 853.00	26 886.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	57 548.00	83 893.00
Витрати на збут	2150	69 371.00	107 001.00
Інші операційні витрати	2180	90 946.00	38 279.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	47 086.00	27 709.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	175.00	52.00
Інші доходи	2240	168 380.00	53 101.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	16 421.00	16 804.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	246 752.00	16 208.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	-47 532.00	47 850.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		-9 682.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	-47 532.00	38 168.00

Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		0.00
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0.00
Накопичені курсові різниці	2410		0.00
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0.00
Інший сукупний дохід	2445		0.00
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0.00	0.00
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		0.00
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0.00	0.00
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-47 532.00	38 168.00

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	464 364.00	678 086.00
Витрати на оплату праці	2505	141 409.00	223 912.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	24 614.00	41 226.00
Амортизація	2515	33 274.00	30 156.00
Інші операційні витрати	2520	91 351.00	135 156.00
Разом	2550	755 012.00	1 108 536.00

Підприємство	Іноземне підприємство «Євроголд Індестріз ЛТД»
Дата звіту	28.02.2024
Період	2023 рік, 12 міс
Бухгалтер	Ромахіна Маргарита Олександрівна
КАТОТТГ	UA18040190010057814
Кількість працівників	688

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
2023 рік
Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	960 852.00	791 890.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	715 407.00	621 792.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	245 445.00	170 098.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	79 069.00	94 853.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	73 771.00	57 548.00
Витрати на збут	2150	79 387.00	69 371.00
Інші операційні витрати	2180	86 267.00	90 946.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	85 089.00	47 086.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	639.00	175.00
Інші доходи	2240	132 944.00	168 380.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	18 684.00	16 421.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	161 963.00	246 752.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	38 025.00	-47 532.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-6 405.00	0.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	31 620.00	-47 532.00

Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		0.00
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0.00
Накопичені курсові різниці	2410		0.00
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0.00
Інший сукупний дохід	2445		0.00
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0.00	0.00
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		0.00
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0.00	0.00
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	31 620.00	-47 532.00

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	578 452.00	464 364.00
Витрати на оплату праці	2505	166 939.00	141 409.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	29 085.00	24 614.00
Амортизація	2515	31 380.00	33 274.00
Інші операційні витрати	2520	119 342.00	91 351.00
Разом	2550	925 198.00	755 012.00