

БЗ
16.06.2025

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

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ**



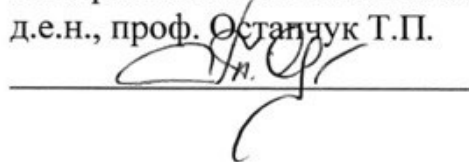
ГОРПИНИЧ Вікторія Олексіївна
(здобувач вищої освіти групи ЗМО-21-1)

БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

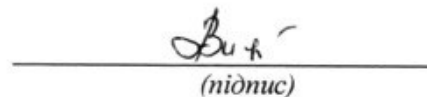
УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

(представлена на здобуття освітнього ступеня «бакалавр»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»
спеціальності 073 «Менеджмент»)

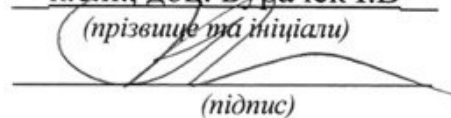
Допущено до захисту
зав. кафедри менеджменту, бізнесу
та маркетингових технологій
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.



Керівник роботи:
к.е.н., доц. Виговський В.Г.
(прізвище та ініціали)


(підпис)

Рецензент
к.е.н., доц. Бурачек І.В.
(прізвище та ініціали)


(підпис)

Анотація

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

Бакалаврська кваліфікаційна робота представлена на здобуття освітнього ступеня «бакалавр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент». Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2025.

У бакалаврській кваліфікаційній роботі проаналізовано систему управління виробничим потенціалом підприємства та визначено основні напрями її удосконалення.

Ключові слова: потенціал підприємства, виробничий потенціал, управління виробничим потенціалом, виробничі ресурси, виробнича діяльність.

Annotation

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

The bachelor's qualification work is submitted for the Bachelor's degree, field of knowledge 07 «Management and administration» of specialty 073 «Management». Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2025.

The bachelor's qualification work analyzes the system of management of the production potential of the enterprise and identifies the main areas of its improvement.

Keywords: enterprise potential, production potential, production potential management, production resources, production activity.

ЗМІСТ

<i>Вступ</i>	4
<i>Розділ 1. Теоретичні основи управління виробничим потенціалом підприємства</i>	7
1.1. Сутність та структура виробничого потенціалу підприємства	7
1.2. Система управління виробничим потенціалом підприємства	15
1.3. Методичні засади оцінки ефективності управління виробничим потенціалом підприємства	24
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління виробничим потенціалом підприємства	33
Висновки до розділу 1	40
<i>Розділ 2. Аналітична оцінка стану та напрями удосконалення управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД»</i>	42
2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства	42
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства	49
2.3. Оцінка системи управління виробничим потенціалом підприємства	57
2.4. Напрями удосконалення управління виробничим потенціалом на підприємстві	68
Висновки до розділу 2	79
<i>Висновки</i>	81
<i>Список використаних джерел</i>	84
<i>Додатки</i>	90

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах господарювання управління виробничим потенціалом підприємства є ключовим фактором його конкурентоспроможності та ефективного розвитку. Виробничий потенціал визначає здатність підприємства виготовляти продукцію, використовуючи наявні ресурси – обладнання, технології, персонал та матеріали. Раціональне управління цими складовими дозволяє не лише підвищити продуктивність, а й оптимізувати витрати, що є критично важливим в умовах динамічного ринку.

Постійні зміни у зовнішньому середовищі, зокрема коливання попиту, впровадження інноваційних технологій, глобалізація та екологічні вимоги, вимагають від підприємств гнучкого підходу до управління виробничими ресурсами. Ефективне використання виробничого потенціалу дає змогу забезпечити високу якість продукції, скоротити терміни виробництва та зменшити собівартість.

Важливим аспектом управління виробничим потенціалом є стратегічне планування, що охоплює модернізацію обладнання, впровадження інноваційних технологій та підвищення кваліфікації персоналу. Інвестиції у вдосконалення виробничих процесів сприяють підвищенню прибутковості підприємства та його стійкості на ринку.

Одним із ключових завдань управління виробничим потенціалом є балансування між максимальним завантаженням виробничих потужностей та забезпеченням їх гнучкості для швидкого реагування на зміни ринкової кон'юнктури. Оптимізація виробничих процесів допомагає зменшити витрати та підвищити ефективність роботи підприємства.

Таким чином, управління виробничим потенціалом є комплексним процесом, що включає стратегічне планування, впровадження інновацій та оптимізацію ресурсів. Ефективне управління цими складовими сприяє досягненню сталого розвитку підприємства, підвищенню його конкурентоспроможності та прибутковості.

Наукова спільнота та вітчизняні економічні літературні джерела всесторонньо висвітлюють питання управління виробничим потенціалом підприємств. В більшості економічних джерел таких авторів, як М. Савченко, Т. Кузенко, Н. Сабліна, С. Іщук зустрічається ресурсний підхід щодо використання виробничого потенціалу. Оінка ефективності управління виробничим потенціалом підприємства значною мірою висвітлена у роботах Ю. Тюленєвої, О. Сичкова. Водночас, не достатньо дослідженим залишається питання підвищення ефективності управління розвитком виробничого потенціалу, що й спонукало до вибору даної проблематики.

Зазначене обумовило вибір теми, постановку мети та завдань бакалаврської кваліфікаційної роботи. Обрана тема повністю відповідає проблемам напряму підготовки за спеціальністю 073 «Менеджмент».

Метою бакалаврської кваліфікаційної роботи є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних засад управління виробничим потенціалом підприємства, а також визначення основних напрямів удосконалення на підприємстві ІІ «Євроголд Індестріз ЛТД».

Поставлена мета обумовила вирішення наступних **завдань**:

- визначити сутність та структуру виробничого потенціалу підприємства;
- дослідити систему управління виробничим потенціалом підприємства;
- обґрунтувати методичні засади оцінки ефективності управління виробничим потенціалом підприємства;
- проаналізувати нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління виробничим потенціалом підприємства;
- провести організаційно-управлінський аналіз підприємства;
- провести діагностику фінансово-економічного стану підприємства;
- здійснити оцінку системи управління виробничим потенціалом підприємства;
- обґрунтувати напрями удосконалення управління виробничим потенціалом на підприємстві.

Об'єктом дослідження у бакалаврській кваліфікаційній роботі виступає процес управління виробничим потенціалом підприємства, **предметом** – теоретичні, методичні та прикладні засади удосконалення управління виробничим потенціалом підприємства.

Методи дослідження. У ході дослідження було використано комплекс загальнонаукових методів, що дозволило одержати обґрунтовані результати. Так, зокрема, сутність «виробничого потенціалу» сформовано за допомогою абстрактно-логічного методу. Дослідженню характеристики діяльності ПП «Євроголд Індестріз ЛТД» сприяло використання аналізу та синтезу, табличного і графічного методу, SWOT-аналізу. Обґрунтування доцільності впровадження виробничої стратегії в розвитку виробничого потенціалу здійснено за допомогою інвестиційного аналізу.

Інформаційною базою дослідження виступили наукові фахові, навчальні та методичні публікації провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, чинне законодавство України, статистичні дані, дані фінансової та управлінської звітності досліджуваного підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в удосконаленні системи управління виробничим потенціалом на основі реалізації інвестиційного проекту освоєння виробництва інноваційного продукту з використанням екологічно чистих матеріалів на підприємстві ПП «Євроголд Індестріз ЛТД». Результати проведених аналітичних розрахунків знайшли своє прикладне застосування в діяльності ПП «Євроголд Індестріз ЛТД» і можуть використовуватись іншими суб'єктами господарювання.

Структура та обсяг бакалаврської кваліфікаційної роботи. Бакалаврська кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 89 сторінках друкованого тексту. Робота містить 27 таблиць та 9 рисунків. Список використаних джерел налічує 65 найменувань. Робота містить 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та структура виробничого потенціалу підприємства

Розвиток виробничого потенціалу підприємства є ключовим фактором його конкурентоспроможності та стійкості на ринку. Високий рівень виробничого потенціалу забезпечує ефективне використання ресурсів, зниження собівартості продукції та підвищення її якості. Сучасні підприємства повинні впроваджувати інноваційні технології, автоматизовані системи управління та екологічно безпечні методи виробництва. Інвестування у модернізацію обладнання та професійний розвиток персоналу сприяє підвищенню продуктивності праці [29].

В умовах глобалізації та жорсткої конкуренції підприємства, що не розвивають свій виробничий потенціал, ризикують втратити ринкові позиції. Крім того, ефективне використання виробничого потенціалу сприяє розширенню асортименту продукції та освоєнню нових ринків. Важливу роль у цьому відіграє стратегічне планування та адаптація до змін у зовнішньому середовищі. Підприємства, які інвестують у розвиток виробничих можливостей, мають більше шансів досягти сталого зростання. Саме тому питання вдосконалення виробничих процесів залишається актуальним для будь-якої компанії. Розвиток виробничого потенціалу є запорукою довгострокового успіху та економічного зростання підприємства [15; 46].

Поняття «виробничий потенціал» розглядається як базовий елемент підприємства, що визначає його можливості щодо випуску продукції або надання послуг у певних обсягах, асортименті та якості. Виробничий потенціал охоплює сукупність матеріальних, трудових, технологічних і організаційних ресурсів, які використовуються для досягнення стратегічних цілей підприємства. Його рівень визначається ступенем розвитку виробничих

потужностей, технічним станом обладнання, кваліфікацією персоналу та ефективністю управління процесами [40].

Формування та нарощування виробничого потенціалу є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку. Від ефективності використання виробничих ресурсів залежить прибутковість компанії, її здатність до інновацій та розширення ринкової присутності. У сучасних умовах виробничий потенціал розглядається не лише як статичний показник, а й як динамічна система, що змінюється під впливом науково-технічного прогресу та ринкових тенденцій.

Поняття «виробничий потенціал» підприємства є багатоаспектним та складним, що визначає його неоднозначне розуміння у науковому середовищі. Цей термін визначають як сукупність матеріально-технічних, технологічних, кадрових та організаційних ресурсів, які забезпечують ефективне функціонування підприємства та його здатність до виробництва продукції або надання послуг. Деякі дослідники акцентують увагу на ресурсному аспекті виробничого потенціалу, підкреслюючи значення наявних виробничих фондів, устаткування та трудових ресурсів. Інші вчені розглядають його як динамічну систему, що змінюється під впливом інновацій, інвестицій і стратегічного управління. Важливим аспектом є також взаємозв'язок виробничого потенціалу з конкурентоспроможністю підприємства, оскільки саме його ефективне використання сприяє підвищенню продуктивності та якості продукції. Крім того, розвиток виробничого потенціалу визначає можливість підприємства адаптуватися до змін у ринковому середовищі та впроваджувати нові технології. Отже, виробничий потенціал є не лише статичною характеристикою підприємства, а й важливим фактором його довгострокового розвитку та успішної діяльності. Це потребує ґрунтовного теоретичного опрацювання та систематизації підходів щодо створення єдиного наукового розуміння про зміст виробничого потенціалу.

Окремі визначення поняття «виробничий потенціал» підприємства, запропоновані вченими наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Окремі визначення поняття «виробничий потенціал» підприємства

Автор	Визначення
Антипчук А.Ю. [2]	Сукупність матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, що визначають максимальні можливості підприємства щодо випуску продукції або надання послуг.
Гавва В.Н. [8]	Загальна місткість виробничих фондів підприємства, рівень кваліфікації персоналу, а також технічний рівень обладнання, що забезпечують ефективне функціонування виробництва.
Гончар М.Ф. [12]	Система взаємопов'язаних ресурсів, яка забезпечує стабільне функціонування підприємства та його здатність адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.
Дуда С.Т. [17]	Сукупність технічних, технологічних та організаційних можливостей підприємства щодо впровадження інновацій у виробничий процес.
Ішук С.О. [29]	Співвідношення виробничих потужностей підприємства та рівня їх використання для випуску продукції із заданими якісними характеристиками.
Кобрин Л.Й. [32]	Можливість підприємства забезпечувати ефективну координацію всіх виробничих процесів з метою підвищення продуктивності праці та економічної ефективності.
Кривончак О.В. [36]	Динамічна сукупність взаємопов'язаних елементів (ресурсів, технологій, персоналу), що дозволяє підприємству функціонувати та розвиватися.
Олійник Т.І. [49]	Поєднання технічного, кадрового, економічного та організаційного потенціалу підприємства, що визначає його спроможність виготовляти продукцію або надавати послуги.
Смолич Д.В. [56]	Потенційна можливість підприємства реалізовувати довгострокові виробничі цілі шляхом раціонального використання наявних ресурсів та впровадження нових технологій.
Хачатрян В.В. [64]	Сукупність характеристик виробничого процесу, що забезпечують конкурентоспроможність підприємства на ринку шляхом підвищення якості продукції та зниження витрат.

Джерело: складено автором на основі [6; 11]

За результатами проведеного дослідження вважаємо за доцільне сформулювати авторське визначення: виробничий потенціал підприємства – це інтегральна характеристика його можливостей щодо ефективного використання матеріальних, трудових, технологічних і організаційних ресурсів з метою забезпечення конкурентоспроможного виробництва, інноваційного розвитку та стійкого функціонування в умовах змінного ринкового середовища.

Зміст виробничого потенціалу підприємства можливо розкрити через сформовані його ключові характеристики, які відображають здатність підприємства ефективно використовувати свої ресурси для досягнення

стратегічних цілей. До ключових характеристик виробничого потенціалу належать [19; 32]:

- ресурсна складова – охоплює матеріально-технічні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси, що забезпечують виробничий процес;
- технологічна складова – рівень сучасності, ефективності та інноваційності використовуваних технологій та обладнання;
- організаційна складова – система управління виробництвом, рівень координації процесів та адаптивність до змін зовнішнього середовища;
- економічна ефективність – здатність підприємства раціонально використовувати ресурси, знижувати витрати та підвищувати продуктивність праці;
- інноваційний потенціал – можливість впровадження новітніх технологій, модернізації виробництва та розширення асортименту продукції;
- гнучкість та адаптивність – здатність підприємства швидко реагувати на зміни ринку, попиту та конкурентного середовища;
- соціальна відповідальність – забезпечення належних умов праці, підвищення кваліфікації персоналу та мінімізація негативного впливу на довкілля.

Отже, виробничий потенціал підприємства є комплексною характеристикою, що визначає його можливості для сталого розвитку, конкурентоспроможності та ефективної діяльності на ринку.

Виробничий потенціал підприємства розглядається через взаємопов'язані сторони, що характеризують особливості його функціонування. Об'єктивна та суб'єктивна сторони виробничого потенціалу підприємства взаємопов'язані та відображають його сутність і особливості функціонування [7; 61]:

1. Об'єктивна сторона – це матеріально-технічна база підприємства, яка включає виробничі фонди, сировину, енергетичні ресурси, технології, організаційну структуру та інші матеріальні складові. Вона визначає реальні можливості підприємства щодо виробництва продукції або надання послуг, залежить від рівня розвитку науки і техніки, інвестиційної політики та

інноваційних процесів.

2. Суб'єктивна сторона – це людський фактор, зокрема професійний рівень працівників, їхній досвід, компетентність, мотивація та управлінські рішення керівництва. Вона визначає ефективність використання об'єктивних ресурсів, стратегічне планування, організацію праці та здатність підприємства адаптуватися до змінного ринкового середовища.

Збалансоване поєднання об'єктивної та суб'єктивної сторін забезпечує високий рівень реалізації виробничого потенціалу підприємства, сприяє його розвитку та підвищенню конкурентоспроможності.

Характеристики виробничого потенціалу підприємства можна представити на рис. 1.1.

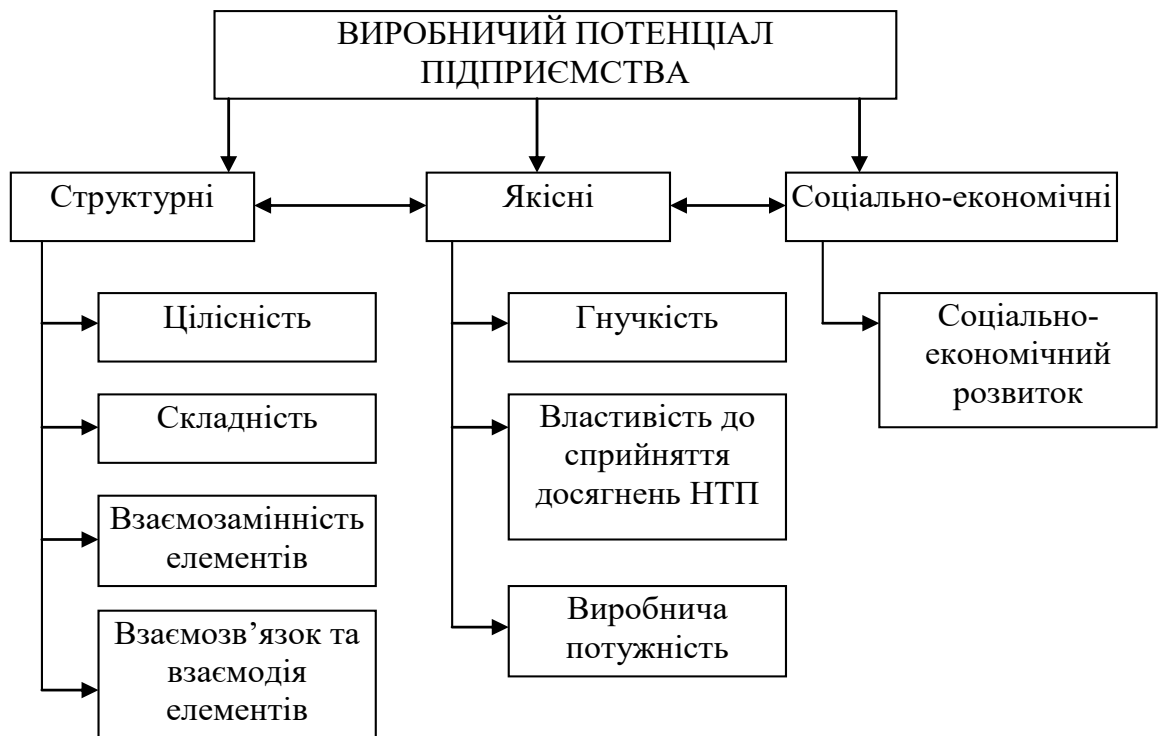


Рис. 1.1. Характеристики виробничого потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на основі [10; 29]

Існують різні підходи до розкриття сутності та структури виробничого потенціалу підприємства. Кожен із них дозволяє по-різному оцінити та інтерпретувати складові цього поняття. Наведемо три основних підходи, що представлені на рис. 1.2.

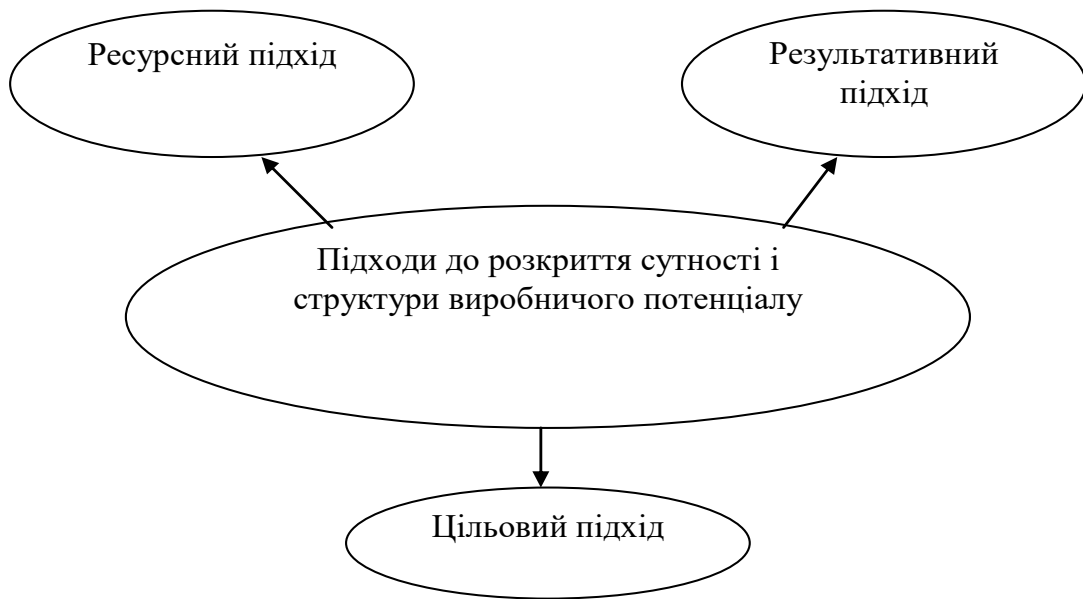


Рис. 1.2. Підходи до розкриття сутності і структури виробничого потенціалу

Джерело: складено автором на основі [16; 47]

1. Ресурсний підхід фокусується на аналізі ресурсів, які підприємство має в своєму розпорядженні для організації виробничого процесу. Виробничий потенціал розглядається як сукупність матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних і технологічних ресурсів, які дозволяють підприємству здійснювати свою виробничу діяльність.

2. У результативному підході основна увага приділяється результатам діяльності підприємства, що досягаються внаслідок використання виробничого потенціалу. Визначаються кінцеві показники, такі як продуктивність праці, якість продукції, ефективність виробничих процесів, обсяг виробленої продукції тощо.

3. Цільовий підхід фокусується на стратегічних цілях підприємства та визначенні виробничого потенціалу як здатності до досягнення цих цілей. Виробничий потенціал підприємства аналізується через призму його здатності адаптуватися до змінюваного ринку, впроваджувати інновації та забезпечувати довгостроковий розвиток.

Визначені підходи взаємодоповнюють один одного і дозволяють всебічно

оцінити виробничий потенціал підприємства, його ефективність та здатність до досягнення поставлених стратегічних цілей [41].

Структура виробничого потенціалу підприємства – це сукупність елементів, що визначають можливості підприємства ефективно використовувати свої ресурси для досягнення виробничих цілей. Вона включає різні складові, кожна з яких має своє значення для забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємства [57].

Структуру виробничого потенціалу підприємства за основними складовими представлено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Структура виробничого потенціалу підприємства за основними складовими

Складова	Опис
Матеріально-технологічна	Включає усі матеріальні ресурси, виробничі потужності, технічне оснащення та технологічні процеси, що забезпечують виробництво продукції. Сюди належать: устаткування, машини, технологічні лінії, інфраструктура підприємства, будівлі, обладнання, сировина та енергетичні ресурси.
Кадрово-інтелектуальна	Охоплює трудові ресурси підприємства, зокрема кваліфікацію та досвід працівників, рівень їх професійної підготовки, мотивацію, здатність до інновацій та творчого підходу. Ця складова також включає управлінський потенціал, компетентність керівників та експертів, що впливає на ефективність використання інших ресурсів.
Організаційно-структурна	Визначає організацію виробничого процесу, управлінську структуру та взаємодію підрозділів підприємства. Це включає ефективність управлінської і комунікаційної системи, розподіл обов'язків, рівень координації, планування та контролю виробничих процесів.
Інформаційна	Включає всі інформаційні ресурси підприємства: дані, знання, інформаційні системи та технології, що використовуються для прийняття рішень, планування, контролю та управління виробничими процесами. Це також включає автоматизацію процесів та застосування сучасних ІТ-рішень для підвищення ефективності роботи підприємства.

Джерело: складено автором на основі [17; 32]

Структура виробничого потенціалу підприємства включає кілька ключових складових, які взаємодіють між собою для забезпечення ефективного функціонування. Матеріально-технологічна складова визначає технічні та виробничі можливості, а кадрово-інтелектуальна - кваліфікацію та досвід працівників. Організаційно-структурна складова відповідає за ефективність управлінської та комунікаційної системи, а інформаційна - за використання

сучасних технологій і даних для оптимізації процесів. Комплексне використання цих складових дозволяє підприємству максимально ефективно використовувати свої ресурси та досягати поставлених цілей [32].

Ефективна реалізація виробничого потенціалу підприємства залежить від кількох ключових факторів [5; 33]:

1. Рациональне використання ресурсів – оптимізація використання матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів для досягнення максимальної ефективності в процесі виробництва.

2. Технологічні інновації – впровадження новітніх технологій, модернізація виробничих потужностей та постійне оновлення технологічних процесів для підвищення продуктивності та якості продукції.

3. Кваліфікація та мотивація працівників – високий рівень професіоналізму та мотивації персоналу, постійне підвищення кваліфікації та розвиток інтелектуального потенціалу.

4. Організаційна ефективність – ефективна управлінська структура, належна організація виробничих процесів, злагоджена робота підрозділів і чітке управління проектами.

5. Здатність до адаптації та інновацій – здатність підприємства швидко адаптуватися до змін ринку, технологічних змін та зовнішніх викликів, а також вміння впроваджувати нові підходи та стратегії для підвищення конкурентоспроможності.

Представлені фактори разом забезпечують успішну реалізацію виробничого потенціалу та сприяють досягненню високих результатів у діяльності підприємства.

Таким чином, можна зробити висновок, що виробничий потенціал підприємства є комплексною характеристикою його здатності до ефективного використання ресурсів для досягнення стратегічних цілей і забезпечення конкурентоспроможності. Він включає кілька ключових складових, таких як матеріально-технічна база, трудові ресурси, фінансові можливості, організаційна структура та технологічний потенціал. Кожна з цих складових

взаємодіє між собою, що дозволяє підприємству досягати високої ефективності в процесі виробництва та розвитку. Особливістю виробничого потенціалу є його здатність до адаптації та інновацій, що дає можливість підприємству реагувати на зміни ринку та впроваджувати нові технології. Важливими аспектами є також кваліфікація та мотивація працівників, що сприяють ефективному використанню наявних ресурсів. В результаті ефективної реалізації виробничого потенціалу підприємство може покращувати свою продуктивність, знижувати витрати і збільшувати частку на ринку. Отже, виробничий потенціал є основою для стабільного розвитку та довгострокового успіху підприємства.

1.2. Система управління виробничим потенціалом підприємства

Управління виробничим потенціалом підприємства є критично важливим для забезпечення його ефективного функціонування та конкурентоспроможності на ринку. В умовах постійно змінюваного зовнішнього середовища та технологічних інновацій, підприємства змушені постійно адаптувати свої стратегії та оптимізувати використання ресурсів. Виробничий потенціал визначає можливості підприємства в реалізації своїх виробничих цілей, що включає досягнення високої продуктивності, якості продукції та ефективності витрат. Без належного управління цей потенціал може залишитися незадіяним або використовуватися недостатньо ефективно, що призводить до зниження конкурентоспроможності підприємства. Управління виробничим потенціалом дозволяє забезпечити раціональне використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, що є основою стабільного розвитку компанії. Успішне управління також включає постійну модернізацію виробничих процесів та впровадження інновацій, що сприяє зростанню продуктивності та зниженню витрат [17].

Система управління повинна бути адаптована до змін зовнішнього середовища, таких як економічні кризи, зміни у законодавстві або коливання на

ринках. Ефективне використання виробничого потенціалу допомагає знижувати ризики і підвищує гнучкість підприємства. Тому управління виробничим потенціалом є ключовим елементом стратегічного планування і сприяє досягненню довгострокового успіху.

Управління виробничим потенціалом підприємства - це системний процес планування, організації, координації та контролю за використанням всіх доступних ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, технологічних, інформаційних) з метою забезпечення максимальної ефективності виробничих процесів. Він включає в себе визначення напрямів розвитку, оптимізацію виробничих потужностей, модернізацію технологій, підвищення продуктивності праці та зниження витрат, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства [47].

Управління виробничим потенціалом також спрямоване на забезпечення сталого розвитку через адаптацію до змін в зовнішньому середовищі, таких як коливання на ринках, зміни в законодавстві чи технологічні інновації. Однією з важливих складових є ефективне використання кадрових та інтелектуальних ресурсів, що дозволяє підприємству досягати своїх стратегічних цілей. У цьому контексті управління виробничим потенціалом є основою для досягнення високих результатів у виробничій діяльності та забезпечення довгострокового успіху підприємства.

Метою управління виробничим потенціалом підприємства є забезпечення ефективного використання ресурсів з метою досягнення максимальних результатів у виробничому процесі при мінімальних витратах. Це включає в себе підвищення продуктивності праці, зниження витрат на виробництво, покращення якості продукції, а також забезпечення стабільного розвитку підприємства. Управління виробничим потенціалом спрямоване на оптимізацію технологічних, кадрових, фінансових та інших ресурсів, що дозволяє підприємству адаптуватися до змін на ринку та забезпечити конкурентоспроможність. Важливою метою є також модернізація виробничих процесів, впровадження інновацій та підвищення гнучкості підприємства в

умовах змінного зовнішнього середовища [41].

Цілі управління виробничим потенціалом підприємства можна поділити на стратегічні, тактичні та оперативні. Стратегічні цілі орієнтовані на довгострокове планування та розвиток підприємства. Вони включають досягнення конкурентоспроможності, стійкого зростання та адаптацію до змін у ринковому середовищі. Тактичні цілі забезпечують виконання стратегічних напрямків підприємства. Вони спрямовані на оптимізацію виробничих процесів, управління ресурсами, покращення ефективності роботи окремих підрозділів. Оперативні цілі стосуються щоденних або поточних завдань підприємства. Вони спрямовані на забезпечення безперебійної роботи виробничих процесів, досягнення конкретних показників ефективності на рівні цехів чи виробничих ліній. Ці цілі взаємопов'язані і разом дозволяють ефективно управляти виробничим потенціалом підприємства, забезпечуючи його стабільний розвиток та досягнення стратегічних результатів.

Основні цілі управління виробничим потенціалом підприємства можна поділити на кілька ключових напрямків, що сприяють ефективному використанню ресурсів і досягненню високих результатів у виробничій діяльності [4; 29]:

1. Оптимізація використання ресурсів. Досягнення максимальної ефективності у використанні матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів. Це включає раціональне планування, управління запасами, зменшення витрат на виробництво та збереження ресурсів.

2. Підвищення продуктивності праці. Збільшення обсягів виробництва при збереженні або зменшенні витрат. Це включає впровадження нових технологій, автоматизацію процесів та підвищення кваліфікації працівників для покращення результативності їх роботи.

3. Модернізація та інновації. Постійне оновлення технологічного обладнання, впровадження нових виробничих процесів та продуктів. Інновації допомагають підприємству зберігати конкурентоспроможність на ринку і відповідати вимогам споживачів.

4. Забезпечення високої якості продукції. Контроль і покращення якості продукції через вдосконалення виробничих технологій, стандартизацію процесів, а також проведення регулярного контролю якості на всіх етапах виробництва.

5. Підвищення гнучкості виробничих процесів. Здатність оперативно реагувати на зміни в ринковій ситуації, адаптуватися до нових умов і вимог споживачів, що забезпечує стабільність підприємства навіть у нестабільних умовах.

6. Економія витрат. Зниження витрат на виробництво без втрати якості продукції, оптимізація технологічних і виробничих процесів, зниження енерго- та матеріаломісткості.

7. Забезпечення стійкого розвитку та довгострокової конкурентоспроможності. Стратегічне управління виробничим потенціалом для забезпечення сталого зростання підприємства в умовах змінного ринкового середовища, що включає розвиток нових ринків та диверсифікацію продуктів.

На нашу думку, система управління виробничим потенціалом повинна включати такі ключові елементи [38; 50]:

- аналіз та оцінка виробничих ресурсів. Це перший елемент, який включає вивчення наявних ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних) і їхню ефективність. Оцінка дозволяє визначити можливості та обмеження для подальшого розвитку;

- планування та прогнозування. Розробка довгострокових і короткострокових планів, а також прогнозування потреб у ресурсах для досягнення поставлених цілей. Це дозволяє чітко визначити пріоритети та напрямки розвитку;

- інноваційна діяльність. Включення нових технологій та інновацій в процеси виробництва, що забезпечить підвищення продуктивності та зниження витрат. Це також включає модернізацію обладнання та вдосконалення технологічних ліній;

- оптимізація виробничих процесів. Постійний моніторинг і вдосконалення

всіх етапів виробництва з метою підвищення ефективності, скорочення витрат і підвищення якості продукції;

- управління персоналом. Оцінка кваліфікації, мотивації та розвитку персоналу, що є важливим аспектом для досягнення високих результатів. Важливо не тільки підвищувати кваліфікацію працівників, але й створювати ефективну систему мотивації;

- контроль і оцінка результативності. Система моніторингу та оцінки виконання планів, ефективності використання ресурсів та досягнення виробничих цілей. Це дозволяє вчасно виявляти відхилення від плану та вживати коригувальних заходів;

- управління ризиками. Визначення можливих ризиків, пов'язаних із виробничими процесами, технологічними змінами або ринковими коливаннями, і розробка заходів для їхнього мінімізації;

- інформаційне забезпечення. Впровадження ефективних інформаційних систем, які дозволяють отримувати актуальну інформацію для прийняття рішень, планування і контролю за використанням виробничого потенціалу.

Представлені елементи забезпечують комплексний підхід до управління виробничим потенціалом підприємства, дозволяючи оптимізувати його використання і досягти стратегічних цілей в умовах сучасної економіки.

Для формування раціональної системи управління виробничим потенціалом підприємства науковці пропонують застосовувати різні алгоритми. На рис. 1.3 представлено алгоритм управління виробничим потенціалом підприємства.

Цей алгоритм складається з кількох ключових етапів. Перший етап полягає у проведенні аналізу ринку та оцінці виробничих можливостей для визначення стратегічних цілей розвитку підприємства. Другий етап включає оцінку виробничого потенціалу та рівня ефективності його використання. Після визначення ресурсів і формулювання стратегічної мети, керівництву підприємства рекомендується розглянути можливість впровадження різних систем управління, з урахуванням результатів попереднього аналізу [50].

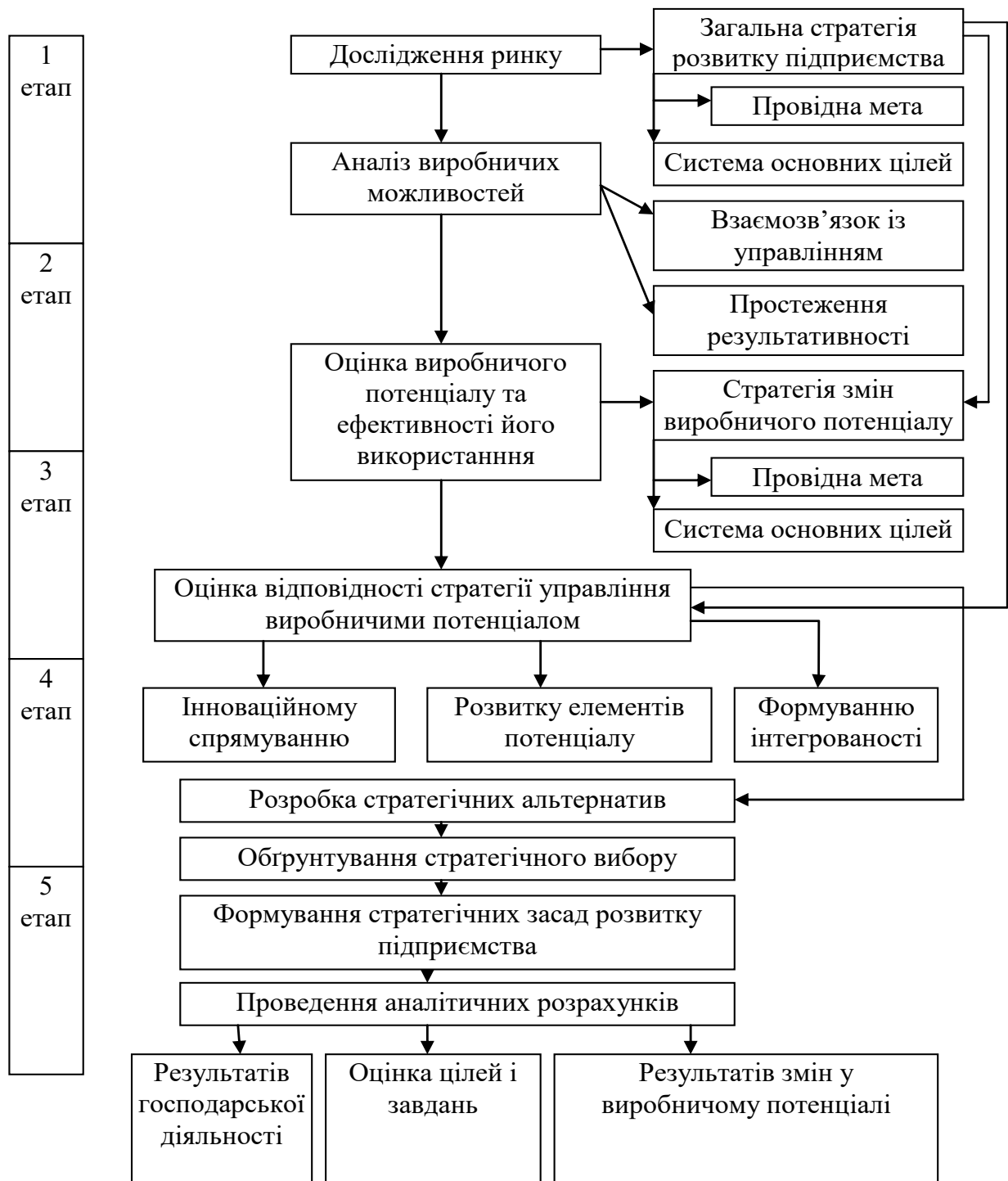


Рис. 1.3. Алгоритм управління виробничим потенціалом підприємства

Джерело: складено автором на основі [16; 32]

Якщо обрана система не відповідає умовам функціонування підприємства, наступним кроком стає розробка альтернативних стратегій. Завершальний етап алгоритму передбачає оцінку досягнутих цілей і результатів, а також визначення загального ефекту для підприємства. Хоча запропонована модель не

є універсальною, вона може бути використана як основа для створення системи управління, яка враховує специфіку підприємства та галузі. Отже, при прийнятті рішень щодо формування чи вдосконалення системи управління виробничим потенціалом керівництво повинно враховувати зміни в макро- та мікросередовищі, а також прогнозувати майбутні зміни чинників, які можуть вплинути на потенціал підприємства [34].

Інструменти управління виробничим потенціалом підприємства - це комплекси методів, засобів і механізмів, які застосовуються для ефективного використання ресурсів підприємства, досягнення виробничих цілей та забезпечення сталого розвитку. Вони охоплюють всі етапи управління, від планування до реалізації та оцінки результатів [58].

Основні інструменти управління виробничим потенціалом підприємства представлено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Основні інструменти управління виробничим потенціалом підприємства

Інструмент	Характеристика
1	2
Аналіз ресурсів підприємства	Оцінка наявних матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів для визначення їх ефективності та можливостей для оптимізації.
Планування виробничих потужностей	Розробка планів щодо розширення або модернізації виробничих потужностей з метою забезпечення потреб підприємства в ресурсах та виробничих можливостях.
Технічне переоснащення та модернізація	Впровадження нових технологій та сучасного обладнання для підвищення ефективності виробничих процесів та зниження витрат.
Системи управління якістю	Використання стандартів якості (ISO, ТУ тощо) для забезпечення високої якості продукції та мінімізації дефектів.
Автоматизація та роботизація	Впровадження автоматизованих систем для контролю за процесами та використання роботизованих ліній для підвищення ефективності.
Управління людськими ресурсами	Створення ефективної системи мотивації та навчання персоналу, що дозволяє підвищити продуктивність праці та знизити плинність кадрів.
Фінансове планування та контроль	Планування і контроль витрат і доходів підприємства для забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів.
Інформаційні системи та технології	Використання сучасних інформаційних технологій для управління даними, прогнозування та оптимізації виробничих процесів.
Моніторинг та аналіз ефективності	Оцінка результатів діяльності підприємства на регулярній основі для визначення можливих покращень і коригування стратегій.

Продовження таблиці 1.3

1	2
Управління інвестиціями	Визначення та залучення інвестицій для розвитку виробничого потенціалу та впровадження нових технологій.
Управління ризиками	Ідентифікація потенційних ризиків для виробничого процесу (технологічних, фінансових, екологічних) і розробка заходів для їх мінімізації.
Стратегічне управління	Розробка та реалізація довгострокових стратегій, спрямованих на забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Джерело: складено автором на основі [58; 64]

Представлені інструменти допомагають забезпечити раціональне та ефективне управління виробничим потенціалом підприємства, сприяючи його розвитку та підвищенню результативності.

Стратегії розвитку виробничого потенціалу підприємства визначають основні напрямки та методи, через які підприємство планує досягти своїх довгострокових цілей, забезпечуючи ефективне використання наявних ресурсів і досягнення оптимальних результатів у виробничій діяльності. Вони охоплюють процеси модернізації, інноваційного розвитку, підвищення продуктивності та якості, а також максимізації економічної ефективності підприємства. Основні аспекти стратегій розвитку виробничого потенціалу включають [41; 50]:

1. Інвестиції в модернізацію та технологічні інновації - розвиток нових технологій, оновлення обладнання та вдосконалення виробничих процесів для підвищення ефективності та зниження витрат.

2. Оптимізація використання ресурсів - максимальне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів через їхнє раціональне розподілення та скорочення втрат.

3. Розвиток людського капіталу - підвищення кваліфікації працівників, розвиток їхніх професійних навичок та мотивація для досягнення високих результатів.

4. Розширення виробничих потужностей - збільшення обсягів виробництва через будівництво нових потужностей або розширення існуючих для

задоволення зростаючих попитів на продукцію.

5. Управління якістю - впровадження систем контролю якості на всіх етапах виробництва для забезпечення високих стандартів продукції та задоволення вимог споживачів.

6. Управління ризиками та забезпечення стабільності - розробка стратегій для зниження впливу зовнішніх та внутрішніх ризиків на виробничий процес, що забезпечить стійкість підприємства в умовах змінного ринкового середовища.

Стратегії сприяють розвитку виробничого потенціалу, забезпечують сталий ріст підприємства, підвищують його конкурентоспроможність і допомагають адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Таким чином, можна зробити висновок, що система управління виробничим потенціалом підприємства є комплексним механізмом, який включає в себе інтеграцію всіх ресурсів, процесів і стратегій, спрямованих на забезпечення ефективного використання виробничих можливостей. Вона дозволяє не лише оптимізувати існуючі ресурси, але й впроваджувати інноваційні рішення для підвищення продуктивності та конкурентоспроможності підприємства. Важливим аспектом є постійний моніторинг та аналіз результативності виробничих процесів, що дає змогу своєчасно коригувати стратегії та плани. Оцінка і розвиток кадрового потенціалу також є невід'ємною частиною системи, адже кваліфікація працівників безпосередньо впливає на ефективність використання ресурсів. Ключовим елементом системи є впровадження сучасних технологій, що дозволяє зменшити витрати та підвищити якість продукції. Управління виробничим потенціалом потребує інтеграції всіх підрозділів підприємства для досягнення загальних цілей. Не менш важливою є гнучкість системи, що дозволяє адаптувати її до змінних умов ринку та зовнішнього середовища. Зрештою, ефективне управління виробничим потенціалом є основою для довгострокового розвитку підприємства та забезпечення його стабільного функціонування.

1.3. Методичні засади оцінки ефективності управління виробничим потенціалом підприємства

Оцінка виробничого потенціалу підприємства є ключовим етапом у процесі управління, оскільки вона дозволяє точно визначити рівень ефективності використання наявних ресурсів. Важливість цієї оцінки полягає в тому, що вона допомагає підприємству виявити слабкі місця у виробничих процесах, оптимізувати витрати та підвищити продуктивність. Оцінка виробничого потенціалу також є основою для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень щодо розвитку підприємства. Зокрема, вона дозволяє прогнозувати майбутні потреби у ресурсах, адаптувати виробничі потужності до змінюваних умов ринку та забезпечити конкурентоспроможність. Без своєчасної оцінки підприємство не зможе оперативно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі або внутрішніх процесах. Така оцінка є основою для розробки планів щодо інвестицій, модернізації та технологічних нововведень. Тому систематична оцінка виробничого потенціалу є важливим інструментом для забезпечення сталого розвитку та стабільної діяльності підприємства [1].

Слід зазначити, що вчені-економісти наголошують на тому, що виробничий потенціал економічного суб'єкту неможливо визначити шляхом оцінки якогось окремого ресурсу, а лише за їх сукупністю у взаємозв'язку і пропорціях, що забезпечують здійснення виробничого процесу.

Зважаючи на широку розгалуженість виробничого потенціалу, методів його діагностики виділяють доволі багато. Який із них доцільно застосовувати при проведенні діагностики в системі управління залежить від [6; 29]:

- цілей і задач, що стоять перед керівництвом підприємства (або іншими користувачами результатів діагностики), на вирішення яких спрямоване вивчення виробничого потенціалу підприємства;
- виразності проблем щодо ефективного формування й раціонального використання виробничого потенціалу господарюючого суб'єкта з огляду на стан внутрішнього і зовнішнього середовища;

– методичної підготовки аналітика й інших аспектів.

Наприклад, Дзюбинська Х.М., Шашина М.В. взагалі ставлять під сумнів можливість визначити вклад певного елементу виробництва і зазначають, що ресурсний підхід не лише вказує на те, що виробничий потенціал представляє собою сукупність виробничих ресурсів цільового призначення, але й робить очевидною методику оцінки його величини як суми фізичних значень складових елементів. Тому вони вказують на те, що найбільш уніфікованим і універсальним виміром елементів виробничого потенціалу є їх ціна чи вартість [16]. Виходячи з таких позицій, автори пропонують визначати величину виробничого потенціалу так:

$$\Pi = \text{Воф} + \text{Втр} + \text{Вер} + \text{Вт} + \text{Ві} \quad (1.1)$$

де Π – величина виробничого потенціалу підприємства; Воф – середньорічна балансова вартість основних промислово-виробничих фондів підприємства, з урахуванням витрати на їх модернізацію; Втр – вартість трудових ресурсів, який включає фонд заробітної плати промислово-виробничого потенціалу, фонди матеріального заохочення, витрати на навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу; Вер – вартість енергетичних ресурсів, яке підприємство отримує зі сторони; Вт – вартість технології; Ві – вартість інформації.

Антипчук А. Ю. пропонує дещо інший підхід до оцінки виробничого потенціалу підприємства, який можна представити наступною залежністю [2]:

$$\text{Wo} = L \times K_1 + P \times \beta \times F \times K_w \quad (1.2)$$

де Wo – сукупна споживча вартість виробничих ресурсів; L – чисельність промислово-виробничого персоналу; K_1 – коефіцієнт оцінки складу та якості трудових ресурсів; P – коефіцієнт заміщення (еквівалентності) основних виробничих фондів чисельністю промислововиробничого персоналу; β – питома вага активної частини основних виробничих фондів; F – вартість основних виробничих фондів у незмінних цінах; K_w – коефіцієнт оцінки складу та якості основних виробничих фондів.

Отже, враховуючи сучасні підходи до визначення величини виробничого потенціалу підприємства та переходячи до оцінки ефективності його використання, треба зазначити, що особливістю як економічного потенціалу підприємства, так і його складової – виробничого потенціалу є те, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності, а це, в свою чергу, вимагає інтегрального підходу до визначення ефективності використання виробничого потенціалу. Такий підхід в оцінці чинників ефективності використання виробничого потенціалу підприємств обумовлений впливом інновацій, нестабільністю зовнішніх чинників господарювання, кон'юнктурними умовами виробництва.

Доволі повно методи діагностики ефективності управління виробничим потенціалом підприємства проаналізовані й систематизовані Остапенко Т.В. [50]. Так, виділено п'ять основних методів оцінки виробничого потенціалу підприємства (рис. 1.4).

1. Груповий метод передбачає визначення і оцінювання таких показників, як коефіцієнти зносу, придатності, оновлення, вибуття, приросту основних засобів, а також фондівддачі, фондомісткості, фондоозброєності, коефіцієнту реальної вартості основних засобів у майні підприємства, рентабельності основних засобів. Перевагою групового методу є те, що при його застосуванні виробничий потенціал розглядається як сукупність виробничих ресурсів цільового призначення, завдяки чому стає очевидною методика оцінки його величини як суми фізичних значень складових елементів.

2. Оцінка виробничого потенціалу за підходом Козаченка здійснюється на підставі визначення коефіцієнтів: фізичного зносу за терміном експлуатації, фізичного зносу за показниками якості продукції, задоволення потреби в ресурсах, задоволення потреби в трудових ресурсах, відповідності кваліфікації управлінського персоналу, однодумності, згуртованості, а також шляхом оцінювання морального зносу устаткування, виявлення питомої ваги устаткування, що перебуває у відмінному стані.

Методи оцінки виробничого потенціалу підприємства за Т.В. Остапенко	
→	1. Груповий метод. Це метод оцінки, при якому об'єктивна оцінка виробничого потенціалу підприємства здійснюється за допомогою колективного обговорення та аналізу, де група експертів оцінює різні аспекти функціонування підприємства. Важливою рисою є об'єднання різних поглядів для отримання більш комплексної оцінки.
→	2. Оцінка виробничого потенціалу за підходом Козаченка. Згідно з цим підходом, оцінка виробничого потенціалу базується на інтеграції різних компонентів підприємства, таких як технології, ресурси, організація виробничих процесів. Метод включає кількісні та якісні показники, що дозволяють комплексно оцінити потенціал підприємства.
→	3. Оцінювання виробничого потенціалу на підставі аналізу рівня ефективного використання структурних робочих місць (СРМ). Цей метод передбачає аналіз рівня ефективності використання робочих місць у структурі підприємства. Оцінка ефективності базується на співвідношенні кількості та якості виконуваних завдань, що допомагає визначити можливості для оптимізації робочих процесів та підвищення ефективності.
→	4. Вимірювання величини виробничого потенціалу на базі поелементного підходу. Цей метод полягає в оцінці кожного елемента виробничого потенціалу (матеріальні ресурси, трудові ресурси, технологічне обладнання тощо) окремо, що дає змогу точніше визначити їхню роль у загальній ефективності виробничого процесу та виявити найбільш критичні ділянки.
→	5. Оцінювання ефективності використання основних елементів виробничого потенціалу. Цей метод спрямований на виявлення того, як ефективно використовуються основні ресурси підприємства, такі як праця, матеріали та обладнання. За допомогою цього методу визначаються коефіцієнти використання ресурсів, що дозволяє оптимізувати процеси і знижувати витрати на виробництво.

Рис. 1.4. Методи оцінки виробничого потенціалу підприємства
за Т.В. Остапенко

Джерело: складено автором на основі [50]

3. Оцінювання виробничого потенціалу підприємства на підставі аналізу рівня ефективного використання структурних робочих місць (СРМ) включає визначення коефіцієнту резервування виробничого потенціалу даного СРМ, середнього значення нормативних коефіцієнтів ефективного використання робочого місця, потенціалу дільниць, а також незадіяного в основному виробництві виробничого потенціалу. Беззаперечно, такий метод дає змогу порівняти виробничі потенціали дільниць, цехів, підрозділів, що є його

значною перевагою Т.В. Остапенко [50].

4. Вимірювання величини виробничого потенціалу підприємства на базі поелементного підходу здійснюється на основі визначення потенціалу основних фондів, потенціалу промислово-виробничого персоналу, вартості енергетичних ресурсів, вартості технології тощо. У цьому методі визначення величини потенціалу ґрунтується на оцінюванні вартості його елементів, що є найбільш уніфікованим і універсальним методом. Він вирізняється простотою розрахунків, показує виробничий потенціал кожного елементу, уможливорює більш об'єктивне визначення напрямків оптимізації структури потенціалу й шляхи його подальшого нарощування.

5. Оцінювання ефективності використання основних елементів виробничого потенціалу підприємства передбачає визначення показників фондівіддачі, коефіцієнтів змінності машинного парку, змінності роботи, віддачі застосованих основних засобів, змінності робочої сили, віддачі витрат на модернізацію основних засобів, а також продуктивності праці, віддачі повної заробітної плати, енерговіддачі, ефективності технології виробництва, технологічної оснащеності виробництва, віддачі інформаційних ресурсів, ефективності інформаційних ресурсів. В межах використання цього методу передбачено визначення інтегрального показника віддачі виробничого потенціалу [50].

Г. Машлій з колективом співавторів [46] запропонувала методику визначення рівня виробничого потенціалу підприємства, що може включати як експрес-оцінку, так і деталізовану оцінку, проведені за різними напрямками дослідження. При експрес-оцінці рівня виробничого потенціалу підприємства достатньо розглянути три-п'ять ключових узагальнюючих показників оцінки кожної складової потенціалу. Водночас при деталізованій оцінці кількість аналізованих показників має бути значно ширшою.

Методика оцінки виробничого потенціалу передбачає діагностику в два етапи: підготовчого та розрахункового (рис. 1.5).

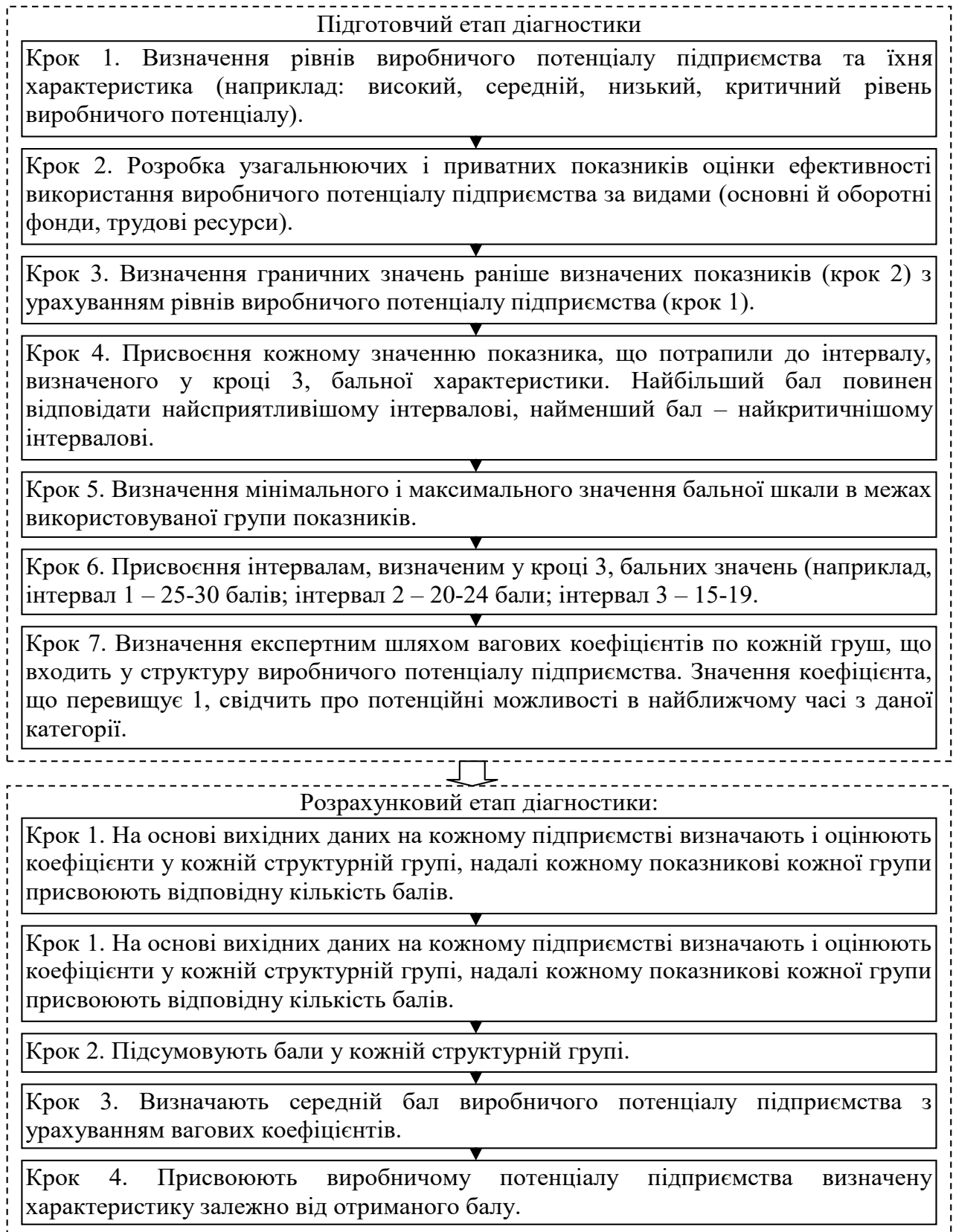


Рис. 1.5. Етапи проведення діагностики виробничого потенціалу підприємства за Г. Машлій

Джерело: складено автором на основі [46]

Градація рівнів виробничого потенціалу підприємства має такий вигляд:

– високий рівень виробничого потенціалу підприємства – позначення А – характеризується тим, що вироблена продукція успішно продається; частка ринку стабільна; фізичний обсяг виробництва збережений; підприємство володіє значним ринковим потенціалом, його стан на ринку стійкий; техніка і технологія, використовувані у виробництві продукції знаходяться в доброму стані; техніко-економічні показники виробництва не нижче середньогалузових;

– середній рівень виробничого потенціалу підприємства – позначення В – характеризується тим, що підприємство успішно функціонує в бізнесі, а наявні труднощі ефективно переборюються завдяки працюючим механізмам адаптації: вироблена продукція продається; частка ринку не стабільна, але в середньому за період спостереження підтримується на визначеному рівні; фізичний обсяг виробництва продукції збережений; технічна і технологічна база в задовільному стані; ефективність використання техніки і технології відповідає середньогалузовим показникам;

– низький рівень виробничого потенціалу підприємства – позначення С – характеризується наявністю хронічних порушень більшості параметрів усіх функціональних складових: проблемами із забезпеченням підприємства основними виробничими фондами, сировиною, матеріалами, трудовими ресурсами, неефективне їхнє використання; наявні втрати на ринках виробленої продукції; значні втрати ринкового потенціалу (несприятливі зміни в складі конкурентів, клієнтури, асортименту продукції); наявні проблеми з технічного і технологічного забезпечення виробничої діяльності; ефективність використання основних виробничих фондів, трудових і матеріальних ресурсів нижчі від середньогалузового рівня [46].

В процесі розробки методики оцінки ефективності виробничого потенціалу підприємства потенціалу пропонується ряд критеріїв на основі анкетування керівників підприємств та спеціалістів по дослідженню виробничого потенціалу підприємства (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Система індикаторів (критеріїв) формування рівня ефективності
виробничого потенціалу підприємства

Фондова складова		Кадрова складова (КР)	Фінансова складова (Фін)	Управлінська складова (Упр)
основні фонди (ОснФ)	оборотні фонди (ОбФ)			
- показник фондівддачі (Фв); - коефіцієнт оновлення (Кон); - коефіцієнт придатності (Кпр); - коефіцієнт використання потужностей (Кпот); - рентабельність основних фондів (Рос)	- показник оборотності запасів (Коб); - коефіцієнт матеріаловіддачі (Кмат); - рентабельність оборотних фондів (Роб)	- фондоозброєність (Фоз); - показник сталості персоналу (Пст); - зарплатовіддача Зв); темп зміни продуктивності праці (Тпр); - коефіцієнт підвищення кваліфікації (Ккв)	- коефіцієнт автономії (Кав); - коефіцієнт фінансового левериджу(Фл); - коефіцієнт капіта-лізації прибутку (Ккп); - рентабельність активів (Рак).; - фінансове забезпечення запасів (Фоб)	- оборотність залишків готової продукції (Гоб); - рентабельність витрат на управління (Рв.упр); - темпи оновлення технології (Тон.т).

Джерело: складено автором на основі [6; 16]

Доцільно представити виробничий потенціал підприємства як функцію використовуваних у виробничому процесі складових, що можна описати наступним чином [6]:

$$B_t = F_t(K_t, L_t, \Phi_t, G_e) \quad (1.3)$$

де В – виробничий потенціал; К - залучені основні та оборотні фонди, вимірювані, як правило, у вартісному виразі; L - ресурс живої праці; D – управлінська складова; Ф – фінансові можливості реалізації та розвитку виробничого потенціалу; Ge - вектор структурних параметрів; t – символ, який означає, що всі величини, розглядаються в загальному випадку як змінні в часі.

В процесі формування всі показники-індикатори підрозділяються на об'ємні (абсолютна сума) і структурні (відносні показники), які можуть бути розраховані з використанням методів, пропонованих економічним аналізом (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Система найважливіших індикаторів оцінки ефективності виробничого потенціалу підприємства в розрізі окремих складових

Складові виробничого потенціалу	Показники - індикатори	
	об'ємні	структурні
Фінансовий напрям	1. Сума основного капіталу. 3. Сума оборотного капіталу.	- коефіцієнт автономії; - коефіцієнт капіталізації прибутку; - рентабельність активів.
Навчання та зростання персоналу	Вартість елементу «персонал»	- коефіцієнт освіти; - коефіцієнт посадового досвіду; - коефіцієнт підвищення кваліфікації; - коефіцієнт раціоналізаторської активності; - коефіцієнт оперативності виконання робіт; - ефективність заходів щодо підвищення творчої активності працівників.
Внутрішні процеси	Витрати на модернізацію основних виробничих активів. Вартість технології виробництва: $Ст = Стд + Стн + Стл$, де Ст - вартість використовуваних виробничих технологій Стд - вартість технологій, що діють на підприємстві на початок періоду Стн - вартість освоєних технологій Стл - вартість технологій, використання яких припинено в даному періоді.	- динаміка витрат на 1 грн. продукції; - фондвіддача; - фондомісткість; - питома вага продукції, проведеної з використанням прогресивних технологічних процесів; - віддача інформаційних ресурсів; - економічна ефективність системи управління.
Потенціал споживчих запитів	Обсяг реалізації продукції	- показник конкурентоспроможності продукції; - показники ділової активності.

Джерело: складено автором на основі [6; 16]

Таким чином, оцінку виробничого потенціалу підприємства можна інтерпретувати як геометричну фігуру, яка служить кількісною мірою стійкості розвитку виробничого напрямку діяльності. Стійкість такої геометричної фігури характеризує реальне положення підприємства. Багатокутник виробничого потенціалу може служити підставою для побудови імітаційної моделі ринкової рівноваги.

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

Нормативно-правове забезпечення відносин у сфері управління виробничим потенціалом підприємства є невід'ємною частиною ефективного функціонування будь-якого підприємства. В умовах швидких змін на ринку та постійних інноваційних процесів важливість чітко визначених правових норм стає очевидною. Застосування нормативно-правових актів дозволяє створити правову основу для регулювання взаємин між усіма учасниками виробничого процесу, включаючи керівників, працівників та постачальників. Оскільки виробничий потенціал підприємства складається з багатьох компонентів, таких як трудові, матеріальні, фінансові ресурси, правове забезпечення допомагає належним чином їх використовувати. Крім того, чітко розроблена нормативно-правова база дозволяє уникнути правових конфліктів, що можуть виникати в процесі управління виробничими ресурсами. Вона також забезпечує підприємствам гарантії щодо дотримання стандартів якості, безпеки праці та екологічних норм.

Важливою складовою є забезпечення стабільності виробничих відносин у довгостроковій перспективі, що безпосередньо впливає на ефективність і конкурентоспроможність підприємства. Нормативно-правова база також сприяє прозорості та підзвітності в управлінських рішеннях, що підвищує довіру до підприємства з боку інвесторів і партнерів. Відповідне правове регулювання є необхідним для досягнення оптимальних результатів у використанні виробничого потенціалу та підвищення ефективності підприємства. Тому нормативно-правове забезпечення є важливим інструментом для забезпечення стійкого розвитку та стабільності підприємств у сучасних умовах ринкової економіки [36].

Нормативно-правове забезпечення у сфері управління виробничим потенціалом підприємства охоплює кілька ключових аспектів, що визначають правову основу для ефективного використання ресурсів та здійснення

виробничих процесів. Наведемо нижче основні з них [5; 32]:

1. Законодавчі норми та стандарти. Важливим аспектом є розробка та прийняття законів, що регулюють використання ресурсів підприємства, зокрема трудових, матеріальних і фінансових. Ці норми забезпечують дотримання загальнодержавних стандартів якості, безпеки праці, екологічних вимог і забезпечують права працівників.

2. Контроль за дотриманням трудового законодавства. Управління виробничим потенціалом неможливе без належної організації трудових відносин. Важливою складовою є забезпечення дотримання трудового законодавства щодо умов праці, оплати праці, охорони праці та соціальних гарантій для працівників.

3. Регулювання інвестиційних відносин. Нормативно-правова база повинна включати норми, які регулюють інвестиційні процеси, залучення капіталу для модернізації та розвитку підприємства, а також забезпечують правову основу для здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

4. Стандартизація виробничих процесів. Для забезпечення ефективного управління виробничим потенціалом необхідно, щоб були впроваджені відповідні стандарти для продукції та технологічних процесів. Це включає в себе технічні регламенти, стандарти якості продукції, охорону навколишнього середовища та технологічну безпеку.

5. Охорона навколишнього середовища. Оскільки виробничий потенціал включає в себе використання природних ресурсів, нормативно-правове забезпечення повинно включати екологічні стандарти та норми, що обмежують негативний вплив виробничих процесів на навколишнє середовище.

6. Захист прав інтелектуальної власності. Важливим аспектом є правове забезпечення захисту інтелектуальної власності, що включає патенти, торгові марки, авторські права, які безпосередньо впливають на інноваційний розвиток підприємства та використання нових технологій.

7. Фінансове регулювання. Аспект фінансового регулювання включає в себе забезпечення нормативно-правових актів для ефективного управління

фінансовими ресурсами підприємства, планування бюджетів, здійснення фінансового контролю, оподаткування та управління витратами.

8. Правове забезпечення в сфері управління ризиками. Управління виробничим потенціалом потребує також правового регулювання для мінімізації ризиків, таких як технологічні аварії, фінансові втрати або юридичні спори, які можуть виникати у процесі виробництва.

9. Права та обов'язки підприємства та працівників. Важливо чітко визначити права та обов'язки всіх учасників виробничого процесу - від керівництва до робітників, що включає в себе правове регулювання взаємодії між сторонами, умови праці, дисципліну, а також соціальні гарантії.

10. Підвищення конкурентоспроможності через правове регулювання. Нормативно-правове забезпечення має сприяти підвищенню конкурентоспроможності підприємства через створення правових умов для застосування сучасних технологій, оптимізації виробничих процесів та ефективного використання ресурсів.

Визначені аспекти формують правову основу, що дозволяє підприємствам не лише функціонувати на законних підставах, а й ефективно управляти своїм виробничим потенціалом, забезпечуючи стійкий розвиток та конкурентоспроможність на ринку.

Нормативно-правове забезпечення відносин у сфері управління виробничим потенціалом підприємств України представлено у табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Нормативно-правове забезпечення відносин у сфері управління
виробничим потенціалом підприємств України

Нормативно-правовий акт	Загальна характеристика
1	2
Кодекс законів про працю України [32]	Регулює трудові відносини, умови праці, права та обов'язки працівників і роботодавців. Визначає вимоги щодо охорони праці та забезпечення належних умов для ефективного використання трудових ресурсів.
Податковий Кодекс України [52]	Визначає податкові ставки, обов'язки щодо сплати податків та зборів. Податкове законодавство має прямий вплив на фінансові ресурси підприємства та його здатність інвестувати в модернізацію та розширення виробництва.

Продовження таблиці 1.6

1	2
Закон України «Про охорону праці» [24]	Регулює питання охорони праці, безпеки виробництва та запобігання травмам на виробництві. Належна організація охорони праці сприяє безперебійному функціонуванню підприємства та ефективному використанню його виробничих ресурсів.
Закон України «Про стандартизацію» [26]	Визначає правові та організаційні основи стандартизації виробничих процесів та продукції. Сприяє підвищенню якості виробничих ресурсів та виготовленої продукції, що впливає на загальну ефективність підприємства.
Закон України «Про захист прав споживачів» [21]	Охоплює питання якості продукції та послуг, що постачаються споживачам. Це впливає на стратегію підприємства щодо модернізації виробничих процесів для забезпечення високої якості продукції та задоволення потреб споживачів.
Закон України «Про інноваційну діяльність» [23]	Визначає правові основи для стимулювання інновацій, що включають впровадження новітніх технологій у виробничі процеси. Сприяє розвитку підприємства через інвестиції в нові технології, що підвищують ефективність виробничого потенціалу.
Закон України «Про публічні закупівлі» [25]	Регулює процедури проведення публічних закупівель. Підприємства можуть брати участь у тендерах на постачання продукції або надання послуг державним установам, що може впливати на розширення їх виробничого потенціалу.
Закон України «Про інвестиційну діяльність» [22]	Створює правову основу для залучення інвестицій у розвиток підприємства, що безпосередньо впливає на модернізацію виробничих потужностей та забезпечення ефективного використання ресурсів для досягнення конкурентних переваг.

Джерело: складено автором

Представлені нормативно-правові акти є основою для регулювання різних аспектів виробничої діяльності підприємств, включаючи трудові відносини, фінансові, інвестиційні та виробничі процеси, що сприяють формуванню та розвитку їх виробничого потенціалу.

Інформаційне забезпечення є одним із найважливіших аспектів у сфері управління виробничим потенціалом підприємства. У сучасних умовах глобалізації та швидких змін на ринку, підприємствам необхідно мати доступ до актуальної та точної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. Без належної інформаційної підтримки важко здійснювати моніторинг виробничих процесів, оцінку використання ресурсів та прогнозування майбутніх потреб. Система інформаційного забезпечення дозволяє інтегрувати всі елементи виробничого потенціалу та забезпечувати їх взаємодію в реальному часі. Вона включає в себе як внутрішні дані підприємства, так і

зовнішні економічні, технологічні та ринкові тенденції, що дозволяє керівництву оперативно реагувати на зміни. Крім того, ефективне інформаційне забезпечення підвищує точність аналізу та оцінки ресурсів, що використовуються, що є необхідним для оптимізації виробничих процесів [4].

Інформаційні технології дають змогу не лише зберігати та обробляти дані, але й прогнозувати зміни, що можуть вплинути на виробничий потенціал підприємства. Зокрема, вони підтримують прийняття стратегічних рішень щодо розвитку виробничих потужностей, оновлення обладнання та впровадження нових технологій. Тому, інформаційне забезпечення є основою для ефективного управління виробничим потенціалом та підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасного ринку.

Система інформаційного забезпечення управління виробничим потенціалом підприємства - це сукупність організаційних, технологічних та програмних засобів, що забезпечують збір, обробку, зберігання, аналіз та передачу необхідної інформації для прийняття управлінських рішень щодо ефективного використання виробничих ресурсів і досягнення стратегічних цілей підприємства. Така система включає в себе інструменти для моніторингу стану виробничих потужностей, оцінки ресурсного потенціалу, а також для прогнозування можливих змін у виробничому процесі. Вона охоплює як внутрішні дані підприємства (технічні, фінансові, кадрові), так і зовнішні фактори (економічні умови, ринкові тренди, технологічні інновації) [47].

Успішне функціонування системи інформаційного забезпечення дозволяє підвищити точність планування, оперативність у прийнятті рішень, а також забезпечити інтеграцію всіх елементів виробничого потенціалу в єдину ефективну систему управління.

Елементи системи інформаційного забезпечення управління виробничим потенціалом підприємства включають в себе різні компоненти, які взаємодіють між собою для забезпечення ефективного управління ресурсами підприємства. Представимо основні з них [6; 51]:

1. Інформаційні ресурси. Сукупність даних, що характеризують різні

аспекти виробничого потенціалу підприємства, такі як фінансові, кадрові, матеріально-технічні ресурси, а також зовнішні фактори, що впливають на діяльність підприємства (ринкові умови, конкуренція, інновації тощо).

2. Інформаційні технології. Включають програмне забезпечення, бази даних, автоматизовані системи управління (ERP-системи, MES-системи), що використовуються для обробки та аналізу даних, моніторингу виробничих процесів і підтримки прийняття управлінських рішень. Вони забезпечують інтеграцію усіх інформаційних потоків і автоматизують багато управлінських процесів.

3. Інформаційні потоки. Це канали, через які передається інформація всередині підприємства, від одного підрозділу до іншого. Вони можуть бути як внутрішніми (між структурними підрозділами), так і зовнішніми (з постачальниками, споживачами, державними органами тощо).

4. Методи та інструменти обробки інформації. Включають різноманітні техніки збору, обробки, аналізу та зберігання даних, що забезпечують точність і своєчасність отриманої інформації для прийняття управлінських рішень. Це можуть бути статистичні методи, моделювання, прогнозування, аналіз даних за допомогою програмних засобів.

5. Персонал, що працює з інформацією. Управлінці, аналітики, спеціалісти з ІТ, які здійснюють збір, обробку, аналіз та інтерпретацію інформації, що стосується виробничих ресурсів підприємства. Їх компетентність і кваліфікація відіграють важливу роль у ефективності функціонування системи.

6. Інформаційні бази даних. Централізовані сховища даних, де зберігаються відомості про всі аспекти діяльності підприємства: виробничі потужності, запаси ресурсів, фінансові показники, персонал, постачальники, клієнти тощо. Вони повинні бути доступні для оперативного використання та оновлення.

7. Аналітичні системи. Програмні рішення, що дозволяють проводити аналіз зібраної інформації, оцінювати ефективність використання ресурсів, прогнозувати можливі зміни та оптимізувати виробничі процеси. Аналітичні

системи допомагають менеджерам приймати обґрунтовані та своєчасні рішення.

8. Контролюючі механізми. Засоби, що дозволяють здійснювати моніторинг і контроль за правильністю обробки та використання інформації, дотриманням нормативних вимог, а також за динамікою виробничих процесів. Вони забезпечують високий рівень надійності та точності інформаційного забезпечення.

Всі ці елементи взаємодіють між собою і створюють інтегровану систему, що забезпечує ефективне управління виробничим потенціалом підприємства, підвищує його адаптивність до змін зовнішнього середовища та внутрішніх потреб [51].

Таким чином, можна зробити висновок, що система інформаційного забезпечення управління виробничим потенціалом підприємства є критично важливою для забезпечення ефективного використання ресурсів та прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Вона інтегрує різноманітні інформаційні потоки, технології, методи обробки даних і кваліфікований персонал, що дозволяє підприємству оперативно реагувати на зміни як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Завдяки таким системам можна не тільки ефективно управляти поточними процесами, а й прогнозувати майбутні тенденції, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність підприємства. Інформаційне забезпечення є основою для стратегічного та тактичного планування, а також для контролю за ефективністю використання виробничих потужностей. Таким чином, належне функціонування системи інформаційного забезпечення є ключовим фактором для успіху та сталого розвитку підприємства.

Висновки до розділу 1

За результатами проведеного дослідження теоретичних основ управління виробничим потенціалом підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Визначено, що формування та нарощування виробничого потенціалу є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку. Від ефективності використання виробничих ресурсів залежить прибутковість компанії, її здатність до інновацій та розширення ринкової присутності. У сучасних умовах виробничий потенціал розглядається не лише як статичний показник, а й як динамічна система, що змінюється під впливом науково-технічного прогресу та ринкових тенденцій.

2. Встановлено, що виробничий потенціал підприємства – це інтегральна характеристика його можливостей щодо ефективного використання матеріальних, трудових, технологічних і організаційних ресурсів з метою забезпечення конкурентоспроможного виробництва, інноваційного розвитку та стійкого функціонування в умовах змінного ринкового середовища. Виробничий потенціал підприємства є комплексною характеристикою, що визначає його можливості для сталого розвитку, конкурентоспроможності та ефективної діяльності на ринку.

3. Узагальнено, що система управління повинна бути адаптована до змін зовнішнього середовища, таких як економічні кризи, зміни у законодавстві або коливання на ринках. Ефективне використання виробничого потенціалу допомагає знижувати ризики і підвищує гнучкість підприємства. Тому управління виробничим потенціалом є ключовим елементом стратегічного планування і сприяє досягненню довгострокового успіху. Управління виробничим потенціалом також спрямоване на забезпечення сталого розвитку через адаптацію до змін в зовнішньому середовищі, таких як коливання на ринках, зміни в законодавстві чи технологічні інновації.

4. Обґрунтовано, що система управління виробничим потенціалом підприємства є комплексним механізмом, який включає в себе інтеграцію всіх

ресурсів, процесів і стратегій, спрямованих на забезпечення ефективного використання виробничих можливостей. Вона дозволяє не лише оптимізувати існуючі ресурси, але й впроваджувати інноваційні рішення для підвищення продуктивності та конкурентоспроможності підприємства. Важливим аспектом є постійний моніторинг та аналіз результативності виробничих процесів, що дає змогу своєчасно коригувати стратегії та плани.

5. Узагальнено, що оцінка виробничого потенціалу підприємства є ключовим етапом у процесі управління, оскільки вона дозволяє точно визначити рівень ефективності використання наявних ресурсів. Важливість цієї оцінки полягає в тому, що вона допомагає підприємству виявити слабкі місця у виробничих процесах, оптимізувати витрати та підвищити продуктивність. Оцінка виробничого потенціалу також є основою для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень щодо розвитку підприємства. Зокрема, вона дозволяє прогнозувати майбутні потреби у ресурсах, адаптувати виробничі потужності до змінюваних умов ринку та забезпечити конкурентоспроможність.

6. Обґрунтовано, що оцінку виробничого потенціалу підприємства можна інтерпретувати як геометричну фігуру, яка служить кількісною мірою стійкості розвитку виробничого напрямку діяльності. Стійкість такої геометричної фігури характеризує реальне положення підприємства. Багатокутник виробничого потенціалу може служити підставою для побудови імітаційної моделі ринкової рівноваги.

7. Доведено, що нормативно-правове забезпечення у сфері управління виробничим потенціалом підприємства охоплює кілька ключових аспектів, що визначають правову основу для ефективного використання ресурсів та здійснення виробничих процесів. Система інформаційного забезпечення управління виробничим потенціалом підприємства є критично важливою для забезпечення ефективного використання ресурсів та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ІП «ЄВРОГОЛД ІНДЕСТРІЗ ЛТД»

2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства

Об'єктом дослідження сучасного стану функціонування системи управління виробничим потенціалом підприємства обрано іноземне підприємство «ЄВРОГОЛД ІНДЕСТРІЗ ЛТД» (далі – ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»).

Організаційно-правова характеристика підприємства ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» представлена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Організаційно-правова характеристика підприємства ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Ознаки	Характеристика
Повне найменування юридичної особи	ІНОЗЕМНЕ ПІДПРИЄМСТВО ЄВРОГОЛД ІНДЕСТРІЗ ЛТД
Скорочена назва	ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»
Статус юридичної особи	Зареєстровано
Код ЄДРПОУ	32265502
Дата реєстрації	06.11.2002 р.
Уповноважені особи	Шепетько Михайло Анатолійович Камінський Анатолій Францович
Організаційно-правова форма	Іноземне підприємство
Розмір статутного капіталу	70 656 195,41 грн.
Форма власності	Приватна
Види діяльності	Види діяльності Основний: 32.99 Виробництво іншої продукції, н.в.і.у. Інші: 32.30 Виробництво спортивних товарів 13.92 Виробництво готових текстильних виробів, крім одягу 25.99 Виробництво інших готових металевих виробів, н.в.і.у.
Місцезнаходження юридичної особи	10025, Україна, Житомирська обл., місто Житомир, вулиця Промислова, будинок, 1/154

Джерело: складено автором за даними підприємства

Отже, юридична особа ІП «Євроголд Індестріз ЛТД», код ЄДРПОУ 32265502, було зареєстровано 06.11.2002 р. Розмір статутного капіталу юридичної особи складає 70 656 195,41 грн. На час останнього оновлення даних 06.12.2024 р. стан юридичної особи - зареєстровано. Уповноваженою особою юридичної особи ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» є Шепетько Михайло Анатолійович та Камінський Анатолій Францович [51].

Іноземне підприємство «Євроголд Індестріз ЛТД» було засноване у 2002 році як виробниче підприємство з іноземними інвестиціями. Воно спеціалізується на виготовленні товарів для дому, зокрема сушарок для білизни, прасувальних дошок, драбин та інших металевих виробів.

Компанія була створена з метою розвитку виробництва якісних металевих конструкцій для європейського ринку, і з моменту заснування активно впроваджує сучасні технології та методи управління виробничими процесами. Важливою віхою в її діяльності стало впровадження автоматизованих ліній виробництва та застосування високотехнологічного обладнання, що дозволило значно підвищити ефективність та якість продукції.

Іноземне підприємство «Євроголд Індестріз ЛТД» було засноване в 2002 році в місті Житомир австрійським підприємцем Еріхом Гролічем разом із його синами – Нільсом і Тобіасом. Компанія спеціалізувалася на виробництві побутових товарів, орієнтуючись як на внутрішній ринок України, так і на експорт до інших країн. Основною метою було створення продукції, що відповідала б міжнародним стандартам якості та задовольняла потреби споживачів.

Рішення розмістити виробництво в Україні значною мірою було зумовлене позитивним враженням засновників від місцевих жителів. Вони відзначили їхню працьовитість, креативність та ментальну близькість до австрійців, що стало важливим фактором у виборі локації.

Перший випуск продукції, зокрема драбини, був успішно реалізований через австрійську торговельну мережу Hofer, а вже до кінця року підприємство експортувало перші партії сушарок для білизни. На початковому етапі

виробничий колектив налічував лише 50 співробітників, причому засновники особисто брали участь у процесі складання продукції [51].

У 2003 році компанія розширила асортимент, розпочавши серійне виробництво драбин та прасувальних дощок, що стало ключовим етапом у її розвитку. Вже у 2005 році підприємство вийшло на ринки країн СНД, а у 2008 році розширило географію експорту, охопивши Північну і Південну Америку, Близький Схід та Африку. Це дозволило компанії зміцнити свої позиції у світовій галузі виробництва товарів для дому.

Станом на 2007 рік ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» залишалася єдиним в Україні виробником прасувальних дощок, активно розширюючи експорт продукції до країн Європейського Союзу. Спочатку підприємство функціонувало на орендованих виробничих площах, але вже до 2009 року змогло збільшити загальну площу виробництва до 42 тис. м². У 2011 році компанія викупила територію заводу, а до 2017 року значно розширила свої потужності, довівши виробничі площі до 82 тис. м².

Розширення підприємства дозволило провести модернізацію виробництва, запровадити нові технологічні рішення та запустити додаткові виробничі лінії. Зокрема, у 2013 році було впроваджено лінію порошкового фарбування, у 2014 році компанія розпочала випуск дощок для віндсерфінгу, а 2015 року відкрила цех із виробництва пластикових комплектуючих і запустила другу автоматичну сушильну лінію. У 2018 році асортимент продукції розширився за рахунок нових моделей сушарок для білизни [51].

Станом на кінець 2024 року компанія виготовила понад 18 мільйонів прасувальних дощок, 8 мільйонів драбин і більше 11 мільйонів сушарок. ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» активно співпрацює зі 139 підприємствами, сприяючи розвитку місцевої економіки. Значна частина сировини та матеріалів, включаючи метал, дроти, ДСП, пакувальні матеріали та гофролисти, закуповується у вітчизняних виробників. Це не лише забезпечує стабільні робочі місця для працівників компанії, а й підтримує діяльність партнерських підприємств у регіоні.

Підприємство працює в рамках міжнародних стандартів і співпрацює з провідними європейськими брендами. Продукція ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД» постачається не лише на внутрішній ринок України, а й експортується до багатьох країн світу, зокрема до ЄС. Завдяки високій якості продукції та орієнтації на європейські стандарти, компанія змогла зайняти міцні позиції у своїй галузі. На сьогоднішній день підприємство продовжує розширювати виробничі потужності та диверсифікувати асортимент продукції, впроваджуючи нові екологічні технології та інноваційні рішення [51].

Місію, стратегічне бачення, стратегічні принципи та стратегічні орієнтири розвитку ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД» представлено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Місія, стратегічне бачення, стратегічні принципи та стратегічні
цілі розвитку ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД»

Компонент	Опис
Місія	Забезпечення високої якості побутових товарів для внутрішнього та міжнародного ринків, використовуючи інноваційні технології, екологічні стандарти та ефективне виробництво для задоволення потреб споживачів.
Стратегічне бачення	Стати провідним виробником побутових товарів на міжнародних ринках, забезпечуючи постійну інновацію та розвиток, підтримуючи високу якість продукції та сталий розвиток підприємства.
Стратегічні принципи	1. Орієнтація на інновації та технологічний прогрес. 2. Забезпечення якості та відповідності міжнародним стандартам. 3. Відповідальність перед споживачами, працівниками та суспільством. 4. Використання енергозберігаючих та екологічно чистих технологій.
Стратегічні орієнтири розвитку	1. Збільшення обсягів виробництва та розширення асортименту продукції. 2. Розвиток міжнародної дистрибуційної мережі. 3. Впровадження новітніх технологій та енергозберігаючих рішень. 4. Покращення ефективності виробничих процесів. 5. Зміцнення співпраці з партнерами та постачальниками.

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Метою діяльності ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД» є виробництво високоякісних товарів для побутового використання, зокрема прасувальних дощок, драбин і сушарок для білизни, із застосуванням сучасних технологій та інноваційних рішень. Компанія прагне до розширення асортименту продукції, підвищення конкурентоспроможності на міжнародному ринку та збільшення обсягів експорту.

Також важливим напрямом діяльності є оптимізація виробничих процесів, модернізація обладнання та впровадження екологічно безпечних технологій. Підприємство активно співпрацює з українськими постачальниками сировини, підтримуючи національну економіку та створюючи додаткові робочі місця.

Окрім цього, ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» орієнтується на зміцнення ділових зв'язків із партнерами, розширення географії поставок та вдосконалення системи управління якістю продукції, що відповідає міжнародним стандартам.

Організаційна структура ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» являє собою багаторівневу систему управління, що забезпечує ефективну координацію всіх виробничих і комерційних процесів. Вона складається з кількох ключових підрозділів, кожен із яких виконує визначені функції для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства.

На рис. 2.1 представлена організаційна структура управління ІП «Євроголд Індестріз ЛТД».

Організаційна структура ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» побудована за лінійно-функціональним принципом, що забезпечує чіткий розподіл повноважень та відповідальності між керівниками різних рівнів. Така модель управління дозволяє ефективно поєднувати стратегічне планування з оперативним виконанням виробничих завдань.

Основні рівні управління наступні:

1. Вищий рівень – генеральний директор, який здійснює загальне керівництво компанією, приймає стратегічні рішення та контролює їх виконання.

2. Середній рівень – керівники функціональних підрозділів (виробництво, фінанси, маркетинг, логістика, контроль якості), які забезпечують реалізацію стратегічних цілей на своєму напрямку.

3. Операційний рівень – начальники цехів, майстри, бригадири, які відповідають за виконання конкретних завдань на виробництві та організацію робочого процесу.

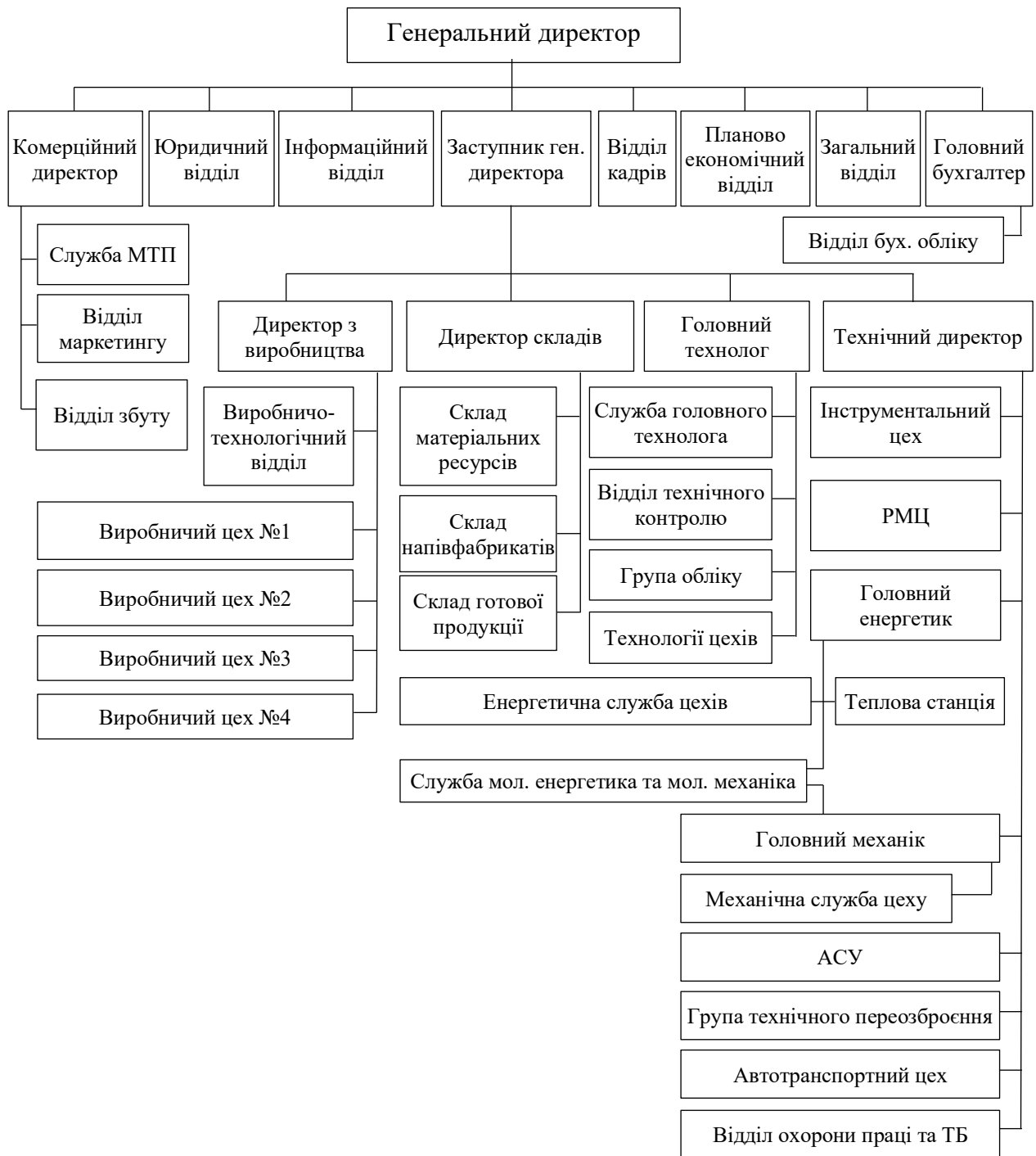


Рис. 2.1. Організаційна структура ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Джерело: складено автором за даними підприємства

Кожен структурний підрозділ має чітко визначені функції, що дозволяє оптимізувати процеси, зменшити дублювання завдань і підвищити продуктивність праці. Лінійно-функціональна структура забезпечує гнучкість у прийнятті рішень, а також дозволяє швидко адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Бізнес-процеси ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» – це сукупність взаємопов’язаних дій і операцій, спрямованих на досягнення стратегічних цілей компанії, оптимізацію виробництва та забезпечення ефективного функціонування підприємства. Вони охоплюють управлінські, виробничі, логістичні, маркетингові, фінансово-економічні та кадрові аспекти діяльності.

Характеристика бізнес-процесів ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» представлена у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Характеристика бізнес-процесів ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Категорія бізнес-процесів	Опис
Управлінські процеси	Визначення стратегії розвитку компанії, планування виробництва, управління фінансами, контроль якості, прийняття рішень щодо модернізації виробництва.
Виробничі процеси	Виготовлення продукції (прасувальні дошки, драбини, сушарки для білизни), контроль якості на всіх етапах виробництва, пакування та підготовка до відправки.
Логістичні процеси	Закупівля сировини (металу, дроту, ДСП, пакувальних матеріалів), організація складського обліку, планування та здійснення доставки продукції клієнтам.
Маркетингові процеси	Дослідження ринку, формування брендової стратегії, просування продукції, комунікація з дистриб’юторами та споживачами.
Збутові процеси	Укладання договорів з торговельними мережами, експорт продукції до Європи, Америки, Близького Сходу та Африки, контроль логістичних ланцюгів постачання.
Інноваційні процеси	Впровадження нових технологій виробництва, розробка нових моделей продукції, модернізація обладнання, автоматизація виробничих ліній.
Фінансово-економічні процеси	Бюджетування, аналіз витрат і доходів, оптимізація витрат виробництва, управління інвестиціями та фінансовими ресурсами.
Кадрові процеси	Підбір і навчання персоналу, мотивація працівників, організація системи оплати праці, підвищення кваліфікації кадрів.

Джерело: складено автором за даними підприємства

Таким чином, ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» демонструє стабільний розвиток та активне розширення виробничих потужностей, що підтверджується збільшенням площі підприємства та модернізацією технологічних процесів. Завдяки впровадженню інноваційних рішень і розширенню асортименту продукції компанія зміцнила свої позиції на українському та міжнародному ринках.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства

Діагностика фінансово-економічного стану підприємства є ключовим інструментом для оцінки його ефективності, стабільності та конкурентоспроможності. Вона дозволяє виявити сильні та слабкі сторони підприємства, проаналізувати фінансові ризики та визначити напрямки подальшого розвитку. У сучасних умовах господарювання, що характеризуються нестабільністю ринкового середовища, своєчасна та якісна діагностика є необхідною умовою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Основним змістом діагностики є комплексне дослідження фінансового стану підприємства за допомогою аналізу фінансової звітності, оцінки ліквідності, рентабельності, ділової активності та фінансової стійкості. Використання діагностики дозволяє керівництву підприємства формувати ефективну стратегію розвитку, оптимізувати витрати, підвищувати прибутковість і забезпечувати фінансову стабільність. Крім того, вона допомагає виявити загрози банкрутства, визначити можливості залучення інвестицій та оцінити ефективність використання ресурсів в процесі господарської діяльності.

Діагностика фінансово-економічного стану має значення не лише для внутрішнього управління, а й для зовнішніх зацікавлених сторін, таких як інвестори, кредитори, партнери та державні органи. Завдяки глибокому аналізу фінансової діяльності підприємство може підвищити рівень довіри з боку контрагентів і забезпечити стабільний розвиток. Зміст діагностики охоплює як традиційні методи аналізу, так і сучасні підходи, зокрема прогнозування фінансових ризиків і застосування цифрових технологій для обробки великих масивів даних.

Динаміка формування основних економічних показників діяльності ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД» представлена у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Основні економічні показники діяльності ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Показники	Роки			2024 р. до 2022 р.	
	2022 р.	2023 р.	2024 р.	+, –	%
Чистий дохід, тис. грн.	791890	960852	1184203	392313	49,5
Валовий прибуток, тис. грн.	170098	245445	319415	149317	87,8
Чистий прибуток, тис. грн.	-47532	31620	79402	126934	у 2,67 р.б.
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	736217,5	772338,5	833172,0	96954,5	13,2
Середньорічна вартість необоротних активів, тис. грн.	261811,5	238951,5	236588,5	-25223,0	-9,6
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	474406,0	533387,0	596583,5	122177,5	25,8
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	870	688	662	-208	-23,91
Фондовіддача, грн.	3,02	4,02	5,01	1,98	65,48
Фондомісткість, грн.	0,04	0,04	0,03	-0,02	-37,26
Фондоозброєність, тис. грн /ос.	300,93	347,31	357,38	56,45	18,76
Продуктивність праці, тис. грн. /ос.	910,22	1396,59	1788,83	878,61	96,53
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,67	1,80	1,98	0,32	18,92

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Аналіз показав, що чистий дохід підприємства зріс на 49,5%, що свідчить про ефективність маркетингової стратегії та зростання попиту на продукцію. Валовий прибуток зріс на 87,8%, що може бути результатом оптимізації витрат або підвищенням цін на продукцію. Чистий прибуток підприємства у 2022 році був від'ємним (-47532 тис. грн.), проте вже у 2023 році спостерігається значне покращення (31620 тис. грн.), а в 2024 році він зріс до 79402 тис. грн. Таким чином, за два роки прибутковість підприємства покращилася у 2,67 рази, що свідчить про ефективне управління витратами та покращення фінансового стану.

Активи компанії також зростають. Загальна середньорічна вартість активів збільшилася на 13,2%, при цьому оборотні активи зросли на 25,8%, а необоротні активи, навпаки, знизилися на 9,6%. Це може свідчити про зміну стратегії підприємства в бік підвищення ліквідності. Водночас чисельність працівників скоротилася на 23,91%, що, ймовірно, є наслідком автоматизації

виробничих процесів або оптимізації кадрової політики. Проте продуктивність праці зросла на 96,53%, що вказує на ефективніше використання трудових ресурсів. Фондовіддача підприємства покращилася на 65,48%, що свідчить про зростання ефективності використання основних засобів, тоді як фондомісткість знизилася на 37,26%. Це є позитивним показником, оскільки свідчить про зменшення капіталомісткості виробництва. Коефіцієнт оборотності оборотних активів зріс на 18,92%, що вказує на покращення управління обіговими коштами та підвищення швидкості обігу капіталу. Загалом, динаміка фінансово-економічних показників підприємства є позитивною, що свідчить про ефективне управління ресурсами та стійке зростання.

Діагностика майнового стану підприємства є важливим інструментом оцінки його фінансової стійкості та ефективності управління активами. Вона дозволяє визначити структуру майна підприємства, рівень його ліквідності, ступінь зношеності основних засобів та ефективність використання ресурсів. Аналіз майнового стану допомагає виявити слабкі місця в управлінні активами та розробити заходи для їхнього покращення.

Завдяки діагностиці підприємство може оцінити достатність власних і залучених ресурсів для забезпечення безперебійної господарської діяльності. Важливе значення має аналіз співвідношення між необоротними та оборотними активами, що впливає на фінансову стабільність підприємства. Дослідження рівня зносу основних засобів дає змогу планувати їхню модернізацію та оновлення.

Крім того, оцінка майнового стану дозволяє прогнозувати можливі ризики, пов'язані з фінансовими труднощами або низькою рентабельністю активів. Вона є основою для прийняття стратегічних рішень щодо інвестицій, кредитування та оптимізації структури капіталу. Вчасна діагностика майнового стану сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства та забезпеченню його довгострокового розвитку.

Характеристика майна підприємства ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» та джерел його формування за балансом представлена у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Характеристика майна підприємства ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»
та джерел його формування за балансом

Показники	2022 р.		2023 р.		2024 р.		2024 р. до 2022 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+, –	%	п.с.
Активи									
1. Необоротні активи:	247114	33,33	230789	28,73	242388	28,00	-4726	-1,91	-5,33
в т.ч. основні засоби	193629	26,12	183664	22,86	185394	21,42	-8235	-4,25	-4,70
2. Оборотні активи	494249	66,67	572525	71,27	620642	71,70	126393	25,57	5,03
в т.ч. запаси	236685	31,93	272393	33,91	336946	38,93	100261	42,36	7,00
дебіторська заборговність	213393	28,78	218255	27,17	234489	27,09	21096	9,89	-1,69
грошові кошти	43798	5,91	51071	6,36	34140	3,94	-9658	-22,05	-1,96
Пасиви									
1. Власний капітал	167665	22,62	199284	24,81	278282	32,15	110617	65,98	9,53
в т.ч. зареєстрований капітал	70656	9,53	70656	8,80	70656	8,16	0	0,00	-1,37
нерозподілений прибуток	97009	13,09	128628	16,01	207626	23,99	110617	114,03	10,90
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	264496	35,68	0	0,00	0	0,00	-264496	-100,00	-35,68
3. Поточні зобов'язання і забезпечення	309202	41,71	604030	75,19	587326	67,85	278124	89,95	26,14
Баланс	741363	100,00	803314	100,00	865608	100,00	124245	16,76	х

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Аналіз майнового стану ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» свідчить про зростання активів підприємства за період 2022–2024 років на 16,76%, що вказує на розширення ресурсної бази компанії. Основні зміни відбулися в структурі активів: частка необоротних активів зменшилася на 5,33 п.с., тоді як частка оборотних активів зросла на 5,03 п.с., що може свідчити про підвищення гнучкості у використанні ресурсів. Зокрема, запаси підприємства збільшилися на 42,36%, що може бути пов'язано з нарощуванням обсягів виробництва або зміною політики управління матеріальними ресурсами. Дебіторська

заборгованість також зростає на 9,89%, що може свідчити про активізацію продажів з відтермінуванням платежів. Натомість обсяг грошових коштів зменшився на 22,05%, що вказує на можливі додаткові витрати або вкладення у розвиток.

У структурі пасивів спостерігається суттєве зростання власного капіталу – на 65,98%, що є позитивним фактором для фінансової стійкості підприємства. Особливо помітне збільшення нерозподіленого прибутку – на 114,03%, що свідчить про успішну діяльність компанії та накопичення фінансових ресурсів. Водночас довгострокові зобов'язання повністю ліквідовані, що може свідчити про погашення боргів або зміну структури фінансування. Поточні зобов'язання зросли майже на 90%, що може вказувати на збільшення короткострокових кредитів або розширення розрахунків із постачальниками.

Загалом зміни в балансі підприємства ІІ «Євроголд Індестріз ЛТД» свідчать про позитивну динаміку розвитку, однак необхідно контролювати рівень поточних зобов'язань, щоб уникнути ризиків фінансової нестабільності.

Діагностика фінансових результатів діяльності підприємства є важливим інструментом оцінки ефективності його роботи та прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Вона дозволяє визначити рівень прибутковості, рентабельності та фінансової стійкості підприємства. Аналіз фінансових результатів дає змогу керівництву оцінити доцільність поточної стратегії, виявити проблемні аспекти та знайти шляхи для їх вирішення.

Основними показниками фінансових результатів є чистий дохід, валовий та чистий прибуток, рівень рентабельності, що відображають здатність підприємства генерувати прибуток. Особливу увагу слід приділяти динаміці цих показників, оскільки їхнє зростання свідчить про позитивні тенденції, а зниження – про необхідність змін у фінансовій політиці. Діагностика також допомагає оцінити ефективність використання активів, власного та залученого капіталу.

Регулярний аналіз фінансових результатів дає змогу підприємству адаптуватися до змін ринкового середовища та забезпечувати стійке зростання.

Він також важливий для інвесторів, кредиторів та партнерів, які оцінюють фінансову привабливість компанії. Таким чином, якісна діагностика фінансових результатів є невід’ємною складовою успішного управління підприємством та забезпечення його довгострокової конкурентоспроможності.

Механізм формування фінансових результатів діяльності підприємства ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» проаналізовано у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Механізм формування фінансових результатів діяльності
підприємства ІП «Євроголд Індестріз ЛТД», тис.грн.

Показники	Роки			2024 р. до 2022 р.	
	2022 р.	2023 р.	2024 р.	+, –	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	791890	960852	1184203	392313	49,54
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	621792	715407	864788	242996	39,08
Валовий прибуток	170098	245445	319415	149317	87,78
Інші операційні доходи	94853	79069	4151	-90702	-95,62
Адміністративні витрати	57548	73771	83068	25520	44,35
Витрати на збут	69371	79387	103355	33984	48,99
Інші операційні витрати	90946	86267	8067	-82879	-91,13
Фінансовий результат від операційної діяльності	47086	85089	129076	81990	174,13
Фінансові витрати	16421	18684	18873	2452	14,93
Інші витрати	246752	161963	13449	-233303	-94,55
Фінансовий результат до оподаткування	-47532	38025	97313	144845	у 3,04 р.б.
Чистий фінансовий результат	-47532	31620	79402	126934	у 2,67 р.б.

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Фінансові результати діяльності ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» демонструють значне покращення протягом аналізованого періоду. Чистий дохід підприємства у 2024 році зріс на 49,54% порівняно з 2022 роком, що свідчить про зростання обсягів реалізації продукції. Водночас собівартість реалізованої продукції зросла на 39,08%, що є позитивним показником, оскільки її темпи зростання нижчі за темпи зростання доходу.

Валовий прибуток збільшився на 87,78%, що вказує на підвищення ефективності основної діяльності підприємства. Однак інші операційні доходи

скоротилися на 95,62%, що може свідчити про зменшення доходів від додаткових операцій або зміни у структурі доходів компанії. Незважаючи на зростання адміністративних витрат (на 44,35%) та витрат на збут (на 48,99%), підприємство суттєво зменшило інші операційні витрати (на 91,13%).

Фінансовий результат від операційної діяльності зріс у 2,74 раза, що свідчить про ефективність управлінських рішень. Витрати за фінансовими зобов'язаннями зросли на 14,93%, але суттєве скорочення інших витрат (на 94,55%) значно покращило загальний фінансовий результат. Чистий фінансовий результат у 2024 році становив 79,4 млн грн проти збитку в 2022 році, що демонструє позитивну динаміку розвитку компанії. Таким чином, підприємство ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» досягло фінансової стабільності та покращило свою прибутковість.

Динаміка показників оцінки фінансового стану підприємства ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» представлена у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка показників оцінки фінансового стану
підприємства ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Показники	Роки			2024 р. до 2022 р.	
	2022 р.	2023 р.	2024 р.	+, –	%
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,60	0,95	1,06	-0,54	-33,89
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,14	0,08	0,06	-0,08	-58,96
Чистий оборотний капітал, тис.грн.	185047	-31505	33316	-151731	-82,00
Коефіцієнт автономії	0,23	0,25	0,32	0,10	42,15
Коефіцієнт фінансової залежності	4,42	4,03	3,11	-1,31	-29,65
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,29	0,33	0,47	0,18	62,12
Коефіцієнт оборотності активів	1,08	1,24	1,42	0,34	31,94
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	4,14	5,24	4,96	0,82	19,89
Рентабельність господарської діяльності, %	-5,66	3,98	9,19	14,85	x
Рентабельність власного капіталу, %	-24,83	17,23	33,25	58,08	x
Рентабельність продукції, %	5,77	10,63	12,65	6,88	x

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Аналіз показав, що фінансовий стан ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» зазнав значних змін у 2022–2024 роках, відображаючи як проблемні аспекти, так і

позитивну динаміку. Коефіцієнт загальної ліквідності знизився на 33,89%, що свідчить про зменшення платоспроможності підприємства. Водночас коефіцієнт абсолютної ліквідності зменшився на 58,96%, що означає недостатній рівень високоліквідних активів для покриття короткострокових зобов'язань. Чистий оборотний капітал у 2023 році був від'ємним, проте в 2024 році відновив позитивне значення (33,3 млн грн), що є ознакою поступового поліпшення фінансового стану. Коефіцієнт автономії зріс на 42,15%, що свідчить про зменшення залежності підприємства від залучених коштів. Паралельно коефіцієнт фінансової залежності знизився на 29,65%, що демонструє позитивну тенденцію до збільшення частки власного капіталу в структурі фінансування. Коефіцієнт фінансової стійкості покращився на 62,12%, що свідчить про підвищення стабільності джерел фінансування. Коефіцієнт оборотності активів зріс на 31,94%, що означає ефективніше використання ресурсів підприємства для отримання доходу. Прибутковість компанії значно покращилася: рентабельність господарської діяльності зросла з -5,66% до 9,19%, а рентабельність власного капіталу – з -24,83% до 33,25%. Рентабельність продукції також зросла на 6,88%, що свідчить про підвищення ефективності виробництва та реалізації.

Таким чином, фінансово-економічний стан ПП «Євроголд Індестріз ЛТД» загалом покращується, що підтверджується зростанням доходів, прибутковості та ефективності використання активів. Однак підприємство стикається з проблемою недостатньої ліквідності, що може ускладнювати виконання короткострокових зобов'язань. Збільшення власного капіталу та зниження фінансової залежності свідчать про посилення фінансової стійкості компанії. Позитивна динаміка рентабельності господарської діяльності та продукції демонструє зростання ефективності виробничо-збутових процесів. Водночас, зниження інших операційних доходів та значні коливання чистого оборотного капіталу вказують на необхідність вдосконалення фінансового менеджменту. Загалом підприємство має потенціал для подальшого розвитку, але потребує оптимізації ліквідності та ефективного управління фінансовими потоками.

2.3. Оцінка системи управління виробничим потенціалом підприємства

Розвиток системи управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД» є важливим напрямом підвищення ефективності діяльності компанії та її конкурентоспроможності на ринку. Виробничий потенціал підприємства формується завдяки сукупності матеріальних, технологічних, кадрових та організаційних ресурсів, що забезпечують безперервність та якість виробничих процесів. Значну роль у розвитку системи управління відіграє модернізація обладнання, впровадження інноваційних технологій та автоматизація виробничих процесів, що дозволяє підвищити продуктивність праці та знизити витрати. Важливим аспектом також є ефективне управління трудовими ресурсами, що включає підвищення кваліфікації персоналу, мотиваційні програми та створення комфортних умов праці [43].

Елементи системи управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД» представлено у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Елементи системи управління виробничим потенціалом

ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД»

Елемент	Зміст
1	2
Матеріально-технічна база	Включає основні засоби (обладнання, виробничі лінії, інфраструктуру) та допоміжні ресурси, що забезпечують ефективну роботу підприємства.
Технологічний процес	Оптимізація та модернізація виробничих технологій, впровадження автоматизованих систем, застосування інноваційних рішень.
Кадровий потенціал	Забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами, система навчання, підвищення кваліфікації та мотивація персоналу.
Фінансове забезпечення	Планування та розподіл фінансових ресурсів на оновлення основних засобів, закупівлю матеріалів, впровадження інновацій.
Логістика та постачання	Управління матеріальними потоками, ефективна система постачання сировини та комплектуючих, оптимізація складських запасів.
Організаційна структура	Визначення ролей та відповідальності, налагодження ефективних управлінських зв'язків, впровадження сучасних підходів до керування виробництвом.
Контроль якості	Запровадження систем контролю на всіх етапах виробництва, дотримання стандартів якості, впровадження сертифікаційних вимог.

Продовження таблиці 2.8

1	2
Інноваційний розвиток	Дослідження та впровадження нових технологій, використання сучасних методів організації виробництва, автоматизація процесів.
Екологічна відповідальність	Впровадження ресурсозберігаючих технологій, дотримання екологічних норм, утилізація відходів виробництва.
Стратегічне планування	Розробка довгострокових планів розвитку виробничого потенціалу, аналіз ринкових тенденцій, інвестиційні проекти.

Джерело: складено за даними підприємства

Основні засоби є матеріальною основою формування виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД», оскільки вони забезпечують безперервний виробничий процес, визначають технічний рівень підприємства та впливають на його конкурентоспроможність. До основних засобів компанії належать виробниче обладнання, будівлі, транспортні засоби та інші матеріальні активи, що використовуються у процесі виробництва. Раціональне використання та розвиток основних засобів є стратегічним напрямом у підвищенні виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД» і забезпеченні його стійкого зростання на ринку.

Динаміка формування основних засобів підприємства ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД» представлена у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Динаміка формування основних засобів підприємства
ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД»

Показники	Роки			2024 р. до 2022 р.	
	2022 р.	2023 р.	2024 р.	+, –	%
Первісна вартість основних засобів, тис.грн.	392304	407504	431106	38802	9,89
Залишкова вартість основних засобів, тис.грн.	193629	183664	185394	-8235	-4,25
Вартість зносу основних засобів, тис.грн.	198675	223840	245712	47037	23,68
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,51	0,55	0,57	0,06	12,54
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,49	0,45	0,43	-0,06	-12,87
Коефіцієнт фондомісткості	0,24	0,19	0,16	-0,09	-35,97
Коефіцієнт фондівдачі	4,09	5,23	6,39	2,30	56,18
Коефіцієнт фондоозброєності праці	222,56	266,95	280,05	57,49	25,83

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності підприємства

Аналіз динаміки формування основних засобів ПП «Євроголд Індестріз ЛТД» показує загальне зростання їх первісної вартості на 9,89% за період 2022–2024 років, що свідчить про інвестування у виробничі потужності. Однак залишкова вартість основних засобів зменшилася на 4,25%, що може свідчити про недостатнє оновлення або високий рівень амортизаційних відрахувань. Вартість зносу основних засобів зросла на 23,68%, що вказує на інтенсивне використання обладнання та потребу у його модернізації. Коефіцієнт зносу основних засобів зріс із 0,51 у 2022 році до 0,57 у 2024 році, що свідчить про поступове зношення активів. Водночас коефіцієнт придатності основних засобів знизився до 0,43, що вказує на зменшення ефективності використання матеріальних ресурсів. Незважаючи на це, коефіцієнт фондівддачі зріс на 56,18%, що означає підвищення ефективності використання основних засобів у процесі виробництва. Коефіцієнт фондомісткості знизився на 35,97%, що свідчить про збільшення обсягу виробленої продукції відносно основних засобів. Також позитивною тенденцією є зростання коефіцієнта фондоозброєності праці на 25,83%, що означає покращення технічного забезпечення працівників. Це сприяє підвищенню продуктивності праці та зростанню конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, незважаючи на позитивну динаміку в інвестуванні в основні засоби, підприємству ПП «Євроголд Індестріз ЛТД» варто звернути увагу на рівень їхнього зносу та вчасне оновлення виробничого обладнання для збереження ефективності діяльності.

Персонал є ключовим інтелектуальним ресурсом, який визначає ефективність використання виробничого потенціалу ПП «Євроголд Індестріз ЛТД». Висококваліфіковані працівники забезпечують оптимальне функціонування обладнання, впровадження інноваційних технологій та підвищення продуктивності праці. Розвиток персоналу через навчання, підвищення кваліфікації та мотиваційні програми сприяє збільшенню рівня виробничої ефективності. Інвестиції в людський капітал є стратегічним напрямом, що забезпечує підприємству конкурентні переваги [57].

Окрім технічної підготовки, важливими факторами є корпоративна культура, система стимулювання працівників та ефективне управління людськими ресурсами. Формування команди професіоналів із високим рівнем компетентності дозволяє підприємству ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» підвищувати якість продукції, знижувати виробничі витрати та розширювати ринки збуту.

Склад і структура персоналу за категоріями на підприємстві ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» наведені у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Склад і структура персоналу за категоріями
на підприємстві ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Категорія працівників	2022 р.		2023 р.		2024 р.		2024 р. до 2022 р.	
	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%
Середньооблікова чисельність працівників, з них:	870	100,00	688	100,00	662	100,00	-208	-23,91
– виробничий персонал	626	72,00	488	71,00	483	73,00	-143	-22,85
– управлінський персонал, в т.ч.:	244	28,00	200	29,00	179	27,00	-65	-26,63
– керівники	52	6,00	41	6,00	40	6,00	-12	-23,91
– спеціалісти	113	13,00	83	12,00	73	11,00	-40	-35,61
– службовці	78	9,00	76	11,00	66	10,00	-12	-15,45

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Аналіз показав, що чисельність персоналу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» зазнала значного скорочення протягом 2022–2024 років, зменшившись на 208 осіб (-23,91%). Найбільше скорочення відбулося серед виробничого персоналу – на 143 особи (-22,85%), однак його частка в загальній чисельності зросла з 72% до 73%. Управлінський персонал також скоротився на 65 осіб (-26,63%), що може свідчити про оптимізацію управлінської структури. Зокрема, чисельність керівників зменшилася на 12 осіб (-23,91%), а спеціалістів – на 40 осіб (-35,61%), що є найбільшим відносним скороченням серед управлінського складу. Скорочення кількості спеціалістів може негативно вплинути на аналітичну та стратегічну діяльність підприємства. Водночас, чисельність

службовців зменшилася лише на 12 осіб (-15,45%), а їх частка в загальній структурі залишилася відносно стабільною.

Зменшення загальної чисельності персоналу, ймовірно, пов'язане з підвищенням ефективності праці або автоматизацією виробничих процесів. Проте зменшення управлінського персоналу може призвести до збільшення навантаження на керівників та спеціалістів, що може впливати на якість управління. Загалом, підприємство ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» намагається підтримувати оптимальний баланс між виробничим та управлінським персоналом, проте подальше скорочення може призвести до ризиків у сфері управління та стратегічного розвитку.

Динаміка показників руху персоналу підприємства ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» представлена у табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Динаміка показників руху персоналу підприємства
ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Показник	Роки			2024 р. до 2022 р.	
	2022 р.	2023 р.	2024 р.	+, –	%
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	870	688	662	-208	-23,91
Прийнято працівників, осіб	30	28	31	1	2,18
Вибуло працівників, осіб, у тому числі:	168	210	57	-111	-66,04
– за власним бажанням	92	122	30	-62,79	-67,89
– за порушення дисципліни	66	71	23	-42,17	-64,30
– по скороченню штатів	10	17	4	-6,09	-60,38
Коефіцієнт плинності кадрів	0,182	0,281	0,080	-0,10	-55,84
Коефіцієнт стабільності кадрів	0,810	0,730	0,923	0,11	14,03
Індекс чисельності робочої сили	0,83	0,79	0,96	0,13	16,22

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Аналіз динаміки руху персоналу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» свідчить про суттєве зменшення середньооблікової чисельності працівників на 208 осіб (-23,91%) у 2024 році порівняно з 2022 роком. Незважаючи на загальне скорочення штату, кількість прийнятих працівників залишилася стабільною, а у 2024 році навіть незначно зросла до 31 особи (+2,18%). Вибуття персоналу

суттєво скоротилося на 111 осіб (-66,04%), що може свідчити про покращення умов праці або ефективні заходи з утримання кадрів. Зменшення звільнень за власним бажанням на 67,89% (з 92 до 30 осіб) є позитивним сигналом щодо лояльності працівників. Кількість звільнень через порушення дисципліни скоротилася на 64,30%, що може вказувати на посилення контролю за кадровою політикою та покращення корпоративної культури. Звільнення через скорочення штатів також зменшилися на 60,38%, що може свідчити про стабілізацію кадрового складу підприємства. Позитивною тенденцією є зменшення коефіцієнта плинності кадрів на 55,84%, що свідчить про зниження частоти звільнень і кращу стабільність трудових ресурсів. Водночас коефіцієнт стабільності кадрів зріс на 14,03%, що демонструє підвищення рівня утримання персоналу на підприємстві.

Розвиток виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» значною мірою залежить від рівня капітальних інвестицій, оскільки вони забезпечують оновлення основних засобів, впровадження новітніх технологій та підвищення продуктивності праці. Високий рівень інвестування дозволяє модернізувати виробничі потужності, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Капітальні інвестиції спрямовуються на придбання нового обладнання, реконструкцію та розширення виробництва, що дає змогу зменшити виробничі витрати та підвищити якість продукції. Достатнє фінансування дозволяє підприємству адаптуватися до ринкових змін, збільшувати обсяги виробництва та освоювати нові ринки збуту [53].

Динаміка та структура капітальних інвестицій підприємства ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» представлена у табл. 2.12.

У 2024 році загальний обсяг капітальних інвестицій підприємства зріс на 11,69% порівняно з 2022 роком, що свідчить про активізацію інвестиційної діяльності. Найбільше зросли вкладення в капітальне будівництво – на 19,52%, що може бути пов'язано з модернізацією виробничих площ або розширенням підприємства. Інвестиції у придбання основних засобів зменшилися на 2,26%, що може свідчити про завершення великих закупівель у попередні періоди.

Динаміка та структура капітальних інвестицій
підприємства ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Інвестиції	2022 р.		2023 р.		2024 р.		2024 р. до 2022 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	Пункт. в стр-рі
Капітальне будівництво	17696	37,50	17142	41,34	21150	40,13	3454	19,52	2,63
Придбання (виготовлення) основних засобів	14996	31,78	9853	23,76	14657	27,81	-340	-2,26	-3,97
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	9065	19,21	6581	15,87	8575	16,27	-490	-5,41	-2,94
Придбання (створення) нематеріальних активів	5431	11,51	7891	19,03	8322	15,79	2890	53,22	4,28
Разом	47188	100,00	41467	100,00	52703	100,00	5515	11,69	0,00

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Придбання інших необоротних матеріальних активів також скоротилося на 5,41%, що може бути пов'язано з оптимізацією структури активів. Водночас вкладення у нематеріальні активи зросли на 53,22%, що вказує на посилення уваги до технологічного розвитку, патентування або впровадження нових програмних рішень. Структурно найбільшу частку інвестицій у 2024 році займає капітальне будівництво (40,13%), тоді як вкладення у придбання основних засобів і нематеріальних активів також суттєві (27,81% та 15,79% відповідно).

Таким чином, підприємство ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» демонструє позитивну динаміку капіталовкладень, що сприяє його стратегічному розвитку, зміцненню виробничого потенціалу та підвищенню конкурентоспроможності.

В контексті проблематики дослідження вважаємо за доцільні зробити опис сильних та слабких сторін розвитку виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Сильні та слабкі сторони розвитку виробничого потенціалу

ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Зростання капітальних інвестицій. Підприємство збільшило інвестиції в основні засоби, що сприяє модернізації та розширенню виробничих потужностей.	1. Зниження чисельності персоналу. Зменшення середньооблікової чисельності працівників може призвести до нестачі кваліфікованих кадрів для підтримки виробничих процесів.
2. Модернізація обладнання. Покращення фондозабезпечення та впровадження нових технологій підвищують ефективність виробництва.	2. Збільшення коефіцієнта зносу основних засобів. Високий рівень зносу основних засобів може обмежити продуктивність і збільшити витрати на ремонти.
3. Підвищення рентабельності. Зростання рентабельності продукції та капіталу вказує на покращення фінансових результатів підприємства.	3. Залежність від обмеженого числа постачальників. Невелика кількість постачальників може призвести до ризиків у разі збоїв в поставках чи підвищення цін.
4. Наявність досвідченого управлінського персоналу. Структура управління підприємства дозволяє ефективно керувати виробничими процесами.	4. Висока плинність кадрів. Зменшення стабільності кадрів може негативно позначитися на організації виробничого процесу та якості продукції.
5. Зростання ринкової частки. Підвищення чистого доходу від реалізації продукції свідчить про успішну реалізацію стратегії підприємства.	5. Зниження коефіцієнта ліквідності. Погіршення ліквідності може обмежити здатність підприємства швидко реагувати на фінансові труднощі або знижувати конкурентоспроможність.

Джерело: складено автором

Отже, розвиток виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» характеризується позитивними змінами в інвестиціях, модернізації обладнання та підвищенні рентабельності. Однак, підприємство стикається з певними викликами, такими як зниження чисельності персоналу, високий коефіцієнт зносу основних засобів і плинність кадрів. Відсутність достатньої кількості кваліфікованих працівників та залежність від обмеженого числа постачальників може вплинути на стабільність виробництва. Для подальшого розвитку необхідно зосередити увагу на оптимізації кадрової політики та покращенні управління основними засобами.

Зовнішні можливості та загрози розвитку виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» наведено у табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Зовнішні можливості та загрози розвитку виробничого потенціалу

ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Зовнішні можливості	Зовнішні загрози
1. Розширення ринку збуту завдяки покращенню експортних можливостей.	1. Зростаюча конкуренція на ринку виробництва та обробки металів.
2. Підвищення попиту на продукцію з урахуванням тенденцій сталого розвитку та екологічних стандартів.	2. Коливання валютних курсів, що може вплинути на витрати підприємства.
3. Можливість залучення нових інвестицій для розширення виробничих потужностей.	3. Відсутність стабільної державної підтримки та зміни в податковому законодавстві.
4. Доступ до нових технологій та інноваційних рішень для покращення якості продукції.	4. Ризики, пов'язані з глобальними економічними кризами та політичними нестабільностями.

Джерело: складено автором

SWOT-аналіз розвитку виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» полягає у всебічній оцінці внутрішніх сильних та слабких сторін підприємства, а також зовнішніх можливостей та загроз, що можуть впливати на його виробничий потенціал [39].

Матриця SWOT-аналізу напрямів розвитку виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» представлена у табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Матриця SWOT-аналізу напрямів розвитку виробничого потенціалу

ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

SWOT-аналіз	Сильні сторони	Слабкі сторони
Зовнішні можливості	- розширення ринків збуту завдяки глобалізації та розвитку експортних можливостей.	- ризики зміни зовнішнього економічного середовища та законодавства.
	- покращення доступу до нових інвестицій та партнерств.	- залежність від постачання сировини з обмежених регіонів.
	- можливість інтеграції в нові технології та інноваційні процеси.	- невизначеність попиту на продукцію в умовах макроекономічних змін.
Зовнішні загрози	- підвищення конкуренції на ринку через нових учасників або агресивних конкурентів.	- погіршення екологічних умов або зміни екологічних стандартів.
	- ризики від високих економічних коливань та валютних курсів.	- зниження ефективності через зростання вартості енергоносіїв або сировини.

Джерело: складено автором

Представлена матриця дозволяє оцінити стратегічні можливості для розвитку виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД», а також ідентифікувати можливі ризики та напрямки для покращення внутрішнього і зовнішнього середовища.

Розрахунок інтегрального показника рівня виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» являє собою узагальнення основних характеристик, що визначають здатність підприємства ефективно використовувати свої ресурси для досягнення високих результатів у виробничій діяльності.

Розрахунок відносних показників формування виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» у 2022-2024 рр. представлений в Додатку Б.

На наступному етапі, після визначення коефіцієнта вагомості для кожного часткового показника, розраховується узагальнений рівень кожного фактора.

Розрахунок узагальнених показників рівня виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» представлений у зведеній таблиці Додатку В.

Розрахунок інтегрального (сумарного) показника рівня виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» представлений у табл. 2.16.

Таблиця 2.16

Розрахунок інтегрального (сумарного) показника рівня
виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.
Техніко-економічна оснащеність виробництва, (K1)	0,933	0,904	0,863
Техніко-економічний рівень обладнання, (K2)	0,979	0,945	0,943
Рівень організації виробництва, (K3)	0,937	0,949	0,990
Ефективність використання ресурсів, (K4)	0,650	0,846	1,000
Рівень соціального розвитку підприємства, (K5)	0,875	0,724	0,879
Інтегральний показник рівня виробничого потенціалу	0,875	0,874	0,935

Джерело: розраховано автором

Аналіз показав, що відзначено підвищення ефективності використання ресурсів (K4), що свідчить про вдосконалення в оптимізації виробничих процесів та ресурсозбереженні. Рівень організації виробництва (K3) також зростає, досягаючи найвищого значення в 2024 році - 0,990, що свідчить про

поліпшення в організаційних аспектах діяльності підприємства. Техніко-економічна оснащеність виробництва (K1) та рівень техніко-економічного рівня обладнання (K2) показують незначне зниження, але ці показники залишаються на високому рівні, що дозволяє підприємству зберігати конкурентоспроможність. Рівень соціального розвитку підприємства (K5) виявив спад у 2023 році, але зріс у 2024 році, що свідчить про стабільний соціальний клімат на підприємстві.

Графічно значення інтегрального показника виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» наведено на рис. 2.2.

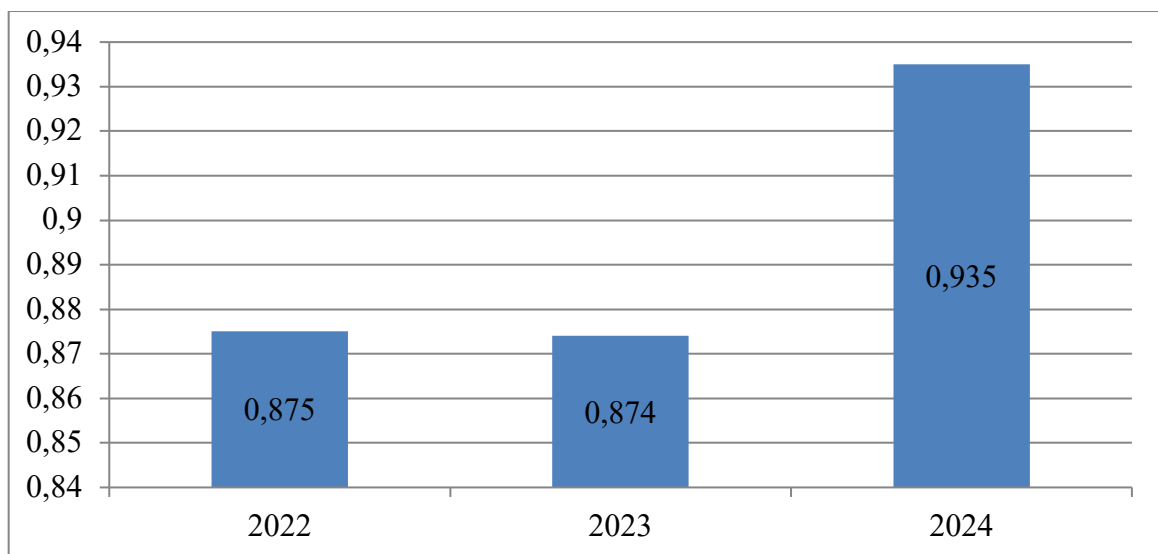


Рис. 2.2. Значення інтегрального показника виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Джерело: розраховано автором

Таким чином, можна зробити висновок, що інтегральний показник рівня виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» має позитивну динаміку, зростаючи з 0,875 у 2022 році до 0,935 у 2024 році. Інтегральний показник свідчить про поступовий розвиток виробничого потенціалу підприємства, що дозволяє прогнозувати його подальше зростання та поліпшення ефективності в майбутньому.

2.4. Напрями удосконалення управління виробничим потенціалом на підприємстві

Управління виробничим потенціалом є ключовим фактором, що визначає ефективність діяльності підприємства та його здатність до стійкого розвитку на конкурентному ринку. Для ІП «Євроголд Індестріз ЛТД», що спеціалізується на виробництві та реалізації продукції, удосконалення управління виробничим потенціалом є важливою умовою досягнення високих результатів. Враховуючи постійні зміни на ринку, технологічні інновації та зростаючі вимоги до якості продукції, підприємство потребує вдосконалення своїх виробничих процесів та ресурсного забезпечення. Система управління виробничим потенціалом повинна бути гнучкою та здатною адаптуватися до змін, що відбуваються в галузі та на ринку праці. Підвищення ефективності використання основних засобів, праці та інших ресурсів є важливим завданням для забезпечення стабільного функціонування та зростання підприємства. Врахування факторів, що впливають на розвиток виробничого потенціалу, дає можливість підприємству знижувати витрати та підвищувати продуктивність праці. Окрім того, ефективне управління персоналом і технологічними процесами дозволяє підприємству адаптуватися до сучасних умов та забезпечити високий рівень соціального розвитку [33].

Удосконалення управлінських практик на підприємстві дає змогу покращити рівень техніко-економічного оснащення, знизити коефіцієнт зносу основних засобів і забезпечити ефективне використання ресурсів. У результаті, удосконалення управління виробничим потенціалом не тільки підвищує економічну ефективність, але й сприяє підвищенню конкурентоспроможності на ринку [6]. Всі ці фактори визначають необхідність постійного вдосконалення управлінських практик на ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» для досягнення високих результатів у майбутньому.

Створення ефективного алгоритму розробки стратегії управління виробничим потенціалом є важливим кроком для забезпечення сталого

розвитку підприємства, зокрема для ІП «Євроголд Індестріз ЛТД». Розробка такого алгоритму дозволяє систематизувати та оптимізувати процеси управління ресурсами, підвищити продуктивність праці та забезпечити ефективне використання основних засобів і трудових ресурсів. Алгоритм стратегії управління виробничим потенціалом включає етапи планування, аналізу, оцінки та коригування, що дають змогу підприємству реагувати на зміни зовнішнього середовища та внутрішніх умов [15].

Алгоритм розробки стратегії управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» представлено на рис. 2.3.

Алгоритм стратегії управління виробничим потенціалом визначає основні кроки та логіку, які потрібно виконати для досягнення поставлених цілей. Процес розробки стратегії складається з кількох важливих етапів, що забезпечують комплексний підхід до реалізації стратегії підприємства.

Перший етап передбачає оцінку можливостей ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» для впровадження власного виробництва. Це включає аналіз поточного стану виробничих потужностей, доступних ресурсів, технологічної оснащеності та здатності підприємства забезпечити стабільне виробництво. Важливо визначити наявні слабкі місця та можливості для вдосконалення виробничих процесів, що сприятимуть досягненню конкурентних переваг на ринку.

На другому етапі здійснюється вибір ринку, в процесі якого поетапно відсіваються альтернативні варіанти на основі подолання бар'єрів і значущості умов, що їх створюють. Оцінюється зовнішнє середовище, вивчаються тенденції та потреби ринку, проводиться конкурентний аналіз. В результаті вибирається ринок для подальшого освоєння, що дозволить компанії зосередитися на найбільш перспективних напрямках з огляду на потенціал виробничих ресурсів.

Третій етап полягає в розробці стратегічних напрямків, включаючи маркетингову стратегію для роботи на обраному ринку та стратегію управління виробничим потенціалом. Це включає створення детального плану щодо позиціонування продукції, визначення цільових сегментів, а також розробку

стратегії з оптимізації виробничих процесів, збільшення ефективності використання ресурсів та покращення якості продукції.

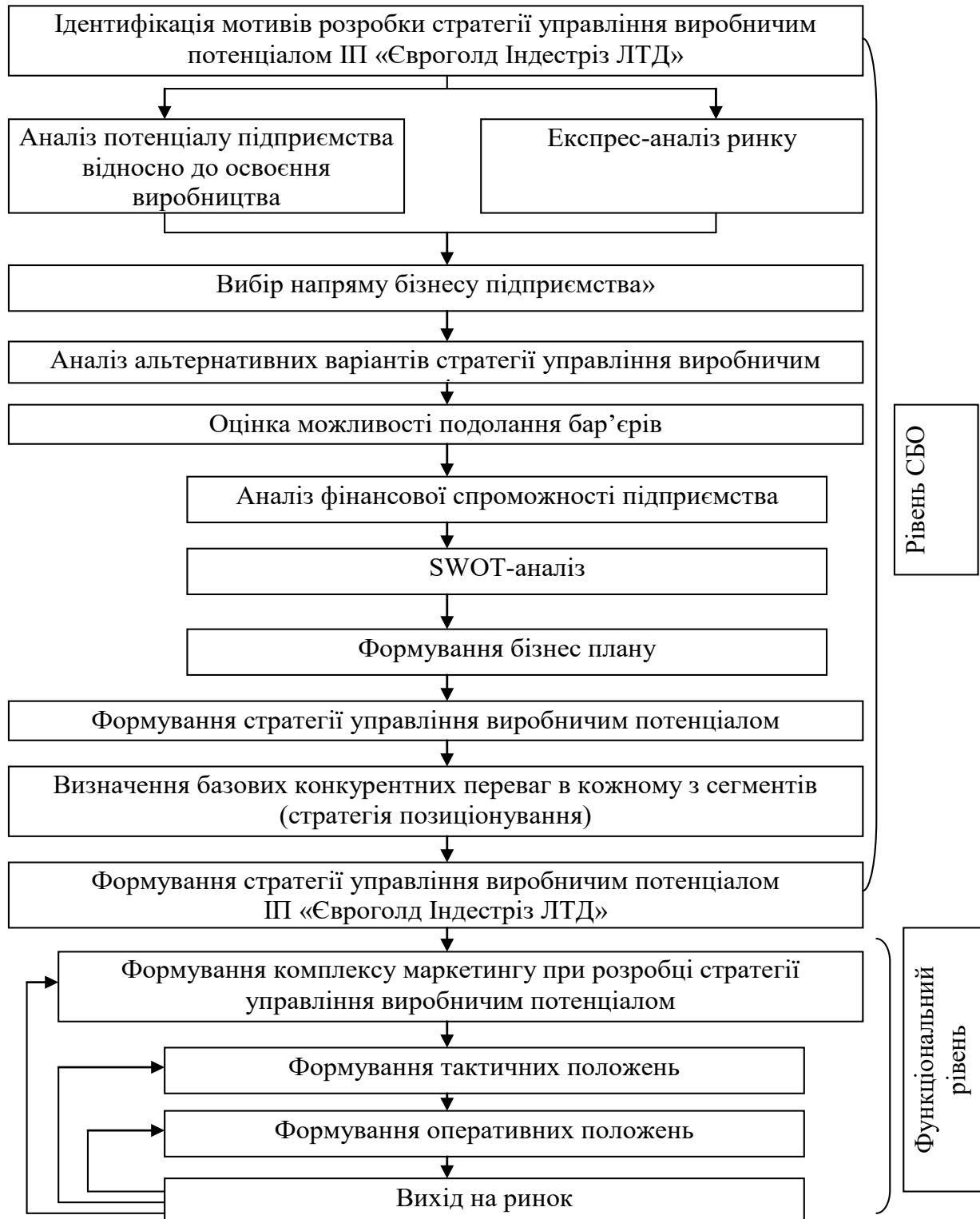


Рис. 2.3. Алгоритм розробки стратегії управління виробничим потенціалом ПП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Джерело: розроблено автором

Четвертий етап зосереджений на формуванні тактичних і оперативних планів, які відповідають затвердженим стратегіям. Це включає розробку конкретних дій і заходів, розподіл відповідальності серед підрозділів підприємства, а також встановлення чітких термінів виконання завдань. Оперативне управління на цьому етапі повинно забезпечити своєчасну реалізацію стратегії та досягнення намічених цілей через постійний моніторинг та коригування планів у відповідь на зміну обставин [27].

Стратегічні рішення підприємства ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» ґрунтуються на застосуванні виробничо-операційної моделі «6 Ps», що наведена на рис. 2.4.

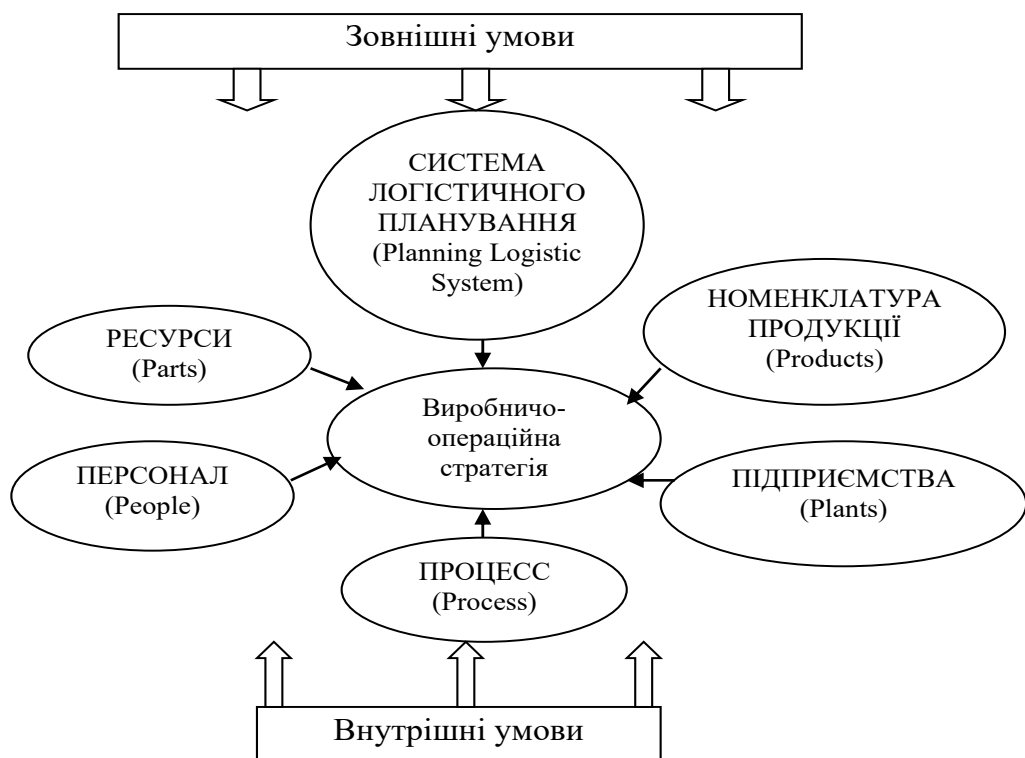


Рис. 2.4. Блок-схема моделі виробничо-операційної стратегії «6 Ps»
для ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Джерело: розроблено автором

Використання моделі «6 Ps» дозволяє підприємству ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» не тільки комплексно підходити до стратегії розвитку, але й чітко розподіляти пріоритети, враховуючи всі ключові аспекти виробничої та операційної діяльності [36].

Альтернативні напрями нарощування виробничого потенціалу ІІІ «Євроголд Індестріз ЛТД» розроблено у табл. 2.17.

Таблиця 2.17

Альтернативні напрями нарощування виробничого потенціалу

ІІІ «Євроголд Індестріз ЛТД»

Напрями зростання	Опис	Переваги	Обмеження
1	2	3	4
1. Розширення асортименту продукції	Розробка нових видів продукції для задоволення потреб різних сегментів ринку.	- збільшення ринкової частки; - диверсифікація доходів; - зниження ризиків залежності від одного продукту;	- високі витрати на розробку нових продуктів; - потреба в нових технологіях і додаткових ресурсах для виробництва;
2. Впровадження інноваційних технологій	Модернізація виробничого процесу шляхом впровадження нових технологій для підвищення продуктивності.	- збільшення продуктивності та якості продукції; - зниження витрат на виробництво; - зростання конкурентоспроможності;	- високі початкові інвестиції; - потреба в навчанні персоналу та адаптації до нових технологій;
3. Розширення географії збуту	Вихід на нові ринки збуту, як внутрішні, так і міжнародні.	- збільшення обсягів продажів; - диверсифікація ринків; - зниження залежності від одного регіону чи країни;	- високі витрати на маркетинг і логістику; - необхідність адаптації продукції до вимог нових ринків; - правові та культурні бар'єри;
4. Покращення енергоефективності	Впровадження енергозберігаючих технологій та оптимізація витрат на енергію.	- зниження витрат на енергоспоживання; - покращення екологічного іміджу підприємства; - збільшення фінансової ефективності;	- високі початкові інвестиції в енергозберігаючі технології; - можливі складнощі в процесі адаптації нових технологій до існуючої інфраструктури;
5. Покращення управління персоналом	Оптимізація структури персоналу, підвищення кваліфікації співробітників та впровадження системи мотивації.	- підвищення ефективності праці; - зниження плинності кадрів; - покращення корпоративної культури та атмосфери в колективі;	- потреба в значних інвестиціях в навчання та розвиток персоналу; - можливе сприйняття змін як додаткового навантаження для працівників;

Продовження таблиці 2.17

1	2	3	4
6. Інвестиції в автоматизацію процесів	Впровадження автоматизованих систем управління виробничими процесами для зниження людського фактора і покращення точності виробництва.	- зниження витрат на робочу силу; - підвищення точності та якості продукції; - покращення контролю за виробничими процесами;	- великі витрати на обладнання та програмне забезпечення; - вимоги до кваліфікації персоналу для роботи з автоматизованими системами;
7. Розвиток партнерств і кооперацій	Створення стратегічних альянсів і партнерств з іншими підприємствами для спільного розвитку та зниження витрат.	- спільне використання ресурсів та технологій; - зниження ризиків та витрат на вихід на нові ринки; - диверсифікація ризиків.	- відсутність контролю над частиною бізнес-процесів; - можливі конфлікти з партнерами щодо розподілу вигод та відповідальності.

Джерело: розроблено автором

Альтернативні напрями зростання виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» включають різні підходи для забезпечення сталого розвитку підприємства. Розширення асортименту продукції дає змогу задовольнити більшу кількість споживачів та зменшити ризики залежності від одного виду товару. Впровадження інноваційних технологій дозволяє підвищити ефективність виробництва та конкурентоспроможність. Розширення географії збуту відкриває нові ринки, що сприяє зростанню обсягів продажу, хоча і вимагає значних витрат на маркетинг та адаптацію продукції. Покращення енергоефективності допомагає знизити витрати на енергію та поліпшити екологічний імідж компанії. Інвестиції в автоматизацію процесів і розвиток персоналу також є важливими напрямками для підвищення загальної ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Вважаємо, що найбільш перспективними напрямками розвитку виробничого потенціалу для ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» є розширення

асортименту продукції та вихід на нові географічні ринки, оскільки ці стратегії можуть значно підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Перспективні напрями розвитку виробництва нових інноваційних видів продукції для ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» представлено у табл. 2.18.

Таблиця 2.18

Перспективні напрями розвитку виробництва нових інноваційних
видів продукції для ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Напрями розвитку	Опис	Потенційні переваги
1. Виробництво продукції з екологічно чистих матеріалів	Залучення екологічно чистих, біорозкладних матеріалів для виробництва нових видів продукції.	Забезпечення сталого розвитку, зниження негативного впливу на навколишнє середовище, задоволення попиту на еко-продукцію.
2. Розробка інтелектуальних та автоматизованих виробів	Впровадження інтелектуальних технологій в продукцію, таких як смарт-пристрої або автоматизовані системи управління.	Збільшення конкурентоспроможності, підвищення ефективності виробництва, задоволення сучасних вимог до технологічних продуктів.
3. Виробництво продукції для специфічних нішевих ринків	Розробка та випуск продукції для вузько спеціалізованих ринків, наприклад, для медичних або спортивних потреб.	Залучення нових цільових аудиторій, можливість встановлення партнерств з новими гравцями на ринку, зростання попиту на унікальні продукти.

Джерело: розроблено автором

Проект виробництва продукції з екологічно чистих матеріалів для ІП «Євроголд Індестріз ЛТД», що пропонується реалізувати на підприємстві представлено у табл. 2.19.

Таблиця 2.19

Характеристики проекту виробництва продукції з екологічно чистих
матеріалів на ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Показники	Опис	Характеристики
1	2	3
Назва проекту	Виробництво продукції з екологічно чистих матеріалів	Включає використання біорозкладних та перероблених матеріалів для виробництва нового асортименту продукції.
Мета проекту	Зниження впливу на навколишнє середовище та покращення іміджу компанії	Продукція повинна відповідати екологічним стандартам та вимогам ринку, орієнтуючись на сталий розвиток.

Продовження таблиці 2.19

1	2	3
Технології виробництва	Інноваційні технології переробки матеріалів та екологічно чисті виробничі процеси	Впровадження нових методів обробки матеріалів, таких як використання перероблених та біорозкладних компонентів.
Цільова аудиторія	Споживачі, що підтримують екологічно чисті продукти, організації з високими екологічними стандартами	Виробництво для компаній та кінцевих споживачів, які прагнуть зменшити екологічний слід.
Інвестиції в проект	Інвестиції в розробку нових матеріалів та оновлення виробничих ліній	Необхідно інвестувати в закупівлю нових матеріалів, обладнання для переробки та навчання персоналу.
Очікувані результати	Зростання частки ринку, покращення іміджу компанії	Збільшення конкурентоспроможності, привернення нових клієнтів, зменшення екологічного впливу.
Часовий горизонт проекту	1-2 роки для повного запуску	Оцінка часу на реалізацію проекту та виведення продукції на ринок.
Ризики	Можливі проблеми з постачанням екологічно чистих матеріалів, високі витрати на початкову стадію	Потрібно врахувати потенційні коливання вартості екологічно чистих матеріалів і залежність від постачальників.
Ключові переваги	Зниження впливу на довкілля, зростання споживчої довіри, нові можливості на ринку	Підвищення довіри споживачів до компанії, можливість зростання на нових екологічних ринках.

Джерело: розроблено автором

Цей проект є стратегічно важливим для компанії ІП «Євроголд Індестріз ЛТД», оскільки він відповідає сучасним тенденціям сталого розвитку та екологічної відповідальності, а також відкриває нові перспективи для залучення еко-орієнтованих споживачів.

Оцінка економічної ефективності реалізації стратегії виробництва продукції з екологічно чистих матеріалів на підприємстві ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» за індикаторами інвестиційної привабливості дозволяє встановити, наскільки вигідними будуть інвестиції в ці товари.

Перш за все, доцільно представити прогнозування загальної величини інвестиційних ресурсів, що потрібні для реалізації стратегії виробництва продукції з екологічно чистих матеріалів на підприємстві ІП «Євроголд Індестріз ЛТД», що узагальнено у табл. 2.20.

Таблиця 2.20

Початкові інвестиції, необхідні для реалізації стратегії виробництва продукції з екологічно чистих матеріалів на підприємстві ІП «Євроголд Індестріз ЛТД»

Категорія інвестицій	Сума (грн)
1. Закупівля сировини та матеріалів	300 000
2. Придбання нового обладнання	250 000
3. Розробка та тестування нових продуктів	150 000
4. Маркетингові витрати (реклама, дослідження ринку)	100 000
5. Оренда та облаштування виробничих приміщень	100 000
6. Навчання персоналу та залучення консалтингових послуг	50 000
7. Інші витрати (непередбачені витрати, запас на непередбачувані ситуації)	50 000
Загальна сума інвестицій	1 000 000

Джерело: складено автором

Проект реалізації стратегії виробництва продукції з екологічно чистих матеріалів на підприємстві ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» передбачає початкові інвестиції в розмірі 1 000 000 грн. Основна частина витрат буде спрямована на закупівлю сировини та матеріалів (300 000 грн) та придбання нового обладнання (250 000 грн). Крім того, передбачається витратити 150 000 грн на розробку та тестування нових продуктів, а також 100 000 грн на маркетингові витрати для дослідження ринку та реклами. Для оренди та облаштування виробничих приміщень планується витратити ще 100 000 грн. Завершують список витрат 50 000 грн на навчання персоналу і консалтингові послуги, а також резервні 50 000 грн на непередбачувані витрати.

Планові грошові потоки від реалізації стратегії виробництва продукції з екологічно чистих матеріалів на підприємстві ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» представлено нижче: 1-й рік: 300 000 грн.; 2-й рік: 350 000 грн.; 3-й рік: 400 000 грн.; 4-й рік: 450 000 грн.; 5-й рік: 500 000 грн.

Дисконтована ставка (d) приймається на рівні 10% (передбачається середньоринкова ставка для таких інвестицій).

Представимо розрахунок індикаторів інвестиційної ефективності за проектом:

1. Чистий дисконтований дохід (NPV).

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+d)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{I_i}{(1+d)^i} = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i - I_i}{(1+d)^i} \quad (2.1)$$

де CF_i – чисті грошові потоки в i -му році, I_i – інвестиційні витрати в i -му році, d – ставка дисконту або необхідна ставка доходу, i – порядковий номер року розрахункового періоду, n – кількість років

$$NPV = 300 / (1+0,1)^1 + 350 / (1+0,1)^2 + 400 / (1+0,1)^3 + 450 / (1+0,1)^4 + 500 / (1+0,1)^5 - 1000 = 272,727 + 289,256 + 300,075 + 307,286 + 310,585 - 1000 = 480,92 \text{ тис.грн.}$$

Отже, позитивний NPV (480,92 тис.грн.) засвідчує на економічну доцільність проекту, оскільки доходи від інвестицій перевищують витрати.

2. Індекс прибутковості (PI).

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+d)^i}}{\sum_{i=1}^n \frac{I_i}{(1+d)^i}} \quad (2.2)$$

$$PI = (272,727 + 289,256 + 300,075 + 307,286 + 310,585) / 1000 = 1480,92 / 1000 = 1,48$$

Отже, індекс прибутковості більше 1 ($PI = 1,48$) свідчить про те, що проект є вигідним, оскільки отримувана віддача більше, ніж початкові інвестиції.

3. Внутрішня норма рентабельності (IRR).

$$\sum_{i=0}^n \frac{CF_i - I_i}{(1+IRR)^i} = 0 \quad (2.3)$$

Зазвичай для розрахунку внутрішньої норми доходності (IRR) використовуються методи апроксимації або спеціалізовані фінансові калькулятори. У цьому випадку математичні моделі показали, що після апроксимації IRR становить 15%. Оскільки $IRR = 15\%$, що є більшим за ставку дисконту 10%, це свідчить про вигідність проекту, оскільки внутрішня норма доходності перевищує вартість капіталу.

4. Період окупності (PP).

$$PP = I / CF_{\text{сер}} \quad (2.4)$$

Враховуємо середній грошовий потік.

Середній грошовий потік = $(300 + 350 + 400 + 450 + 500) / 5 = 400$ тис.грн.

$PP = 1000 / 400 = 2,5$ року.

Отже, період окупності проекту становить 2,5 року, що є коротким для такого типу інвестицій, що також підтверджує вигідність стратегії.

5. Чиста приведена вартість (NPV) з урахуванням додаткових витрат.

Якщо врахувати додаткові фактори, такі як податкові пільги, субсидії на екологічно чисті товари або зниження вартості сировини, можна провести додаткові коригуючі розрахунки, що забезпечить ще кращі результати.

Узагальнення індикаторів ефективності реалізації стратегії виробництва продукції з екологічно чистих матеріалів на підприємстві ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД» наведено в табл. 2.21.

Таблиця 2.21

Узагальнення індикаторів ефективності реалізації стратегії виробництва продукції з екологічно чистих матеріалів на підприємстві ІП «Євроголд Індекстріз ЛТД»

Показник	Прогнозне значення
Обсяг інвестицій (I), тис.грн.	1000,00
Чистий дисконтований дохід (NPV), тис.грн.	480,92
Індекс рентабельності (PI)	1,48
Внутрішня норма рентабельності (IRR), %	15,00
Період окупності проекту (PP), років	2,5

Джерело: розраховано автором

Таким чином, за результатами представлених розрахунків встановлено, що загальний обсяг інвестицій у проект становить 1 000 тис. грн. Чистий дисконтований дохід (NPV) досягає 480,92 тис. грн, що свідчить про позитивний фінансовий результат. Індекс рентабельності (PI) становить 1,48, що вказує на високу вигідність інвестицій. Внутрішня норма рентабельності (IRR) на рівні 15% перевищує ставку дисконту, що підтверджує привабливість проекту. Період окупності проекту складає 2,5 року, що є прийнятним для швидкої реалізації виробничої стратегії.

Висновки до розділу 2

За результатами проведеної аналітичної оцінки стану та напрямів удосконалення управління виробничим потенціалом підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Визначено, що Іноземне підприємство «Євроголд Індестріз ЛТД» було засноване у 2002 році як виробниче підприємство з іноземними інвестиціями. Воно спеціалізується на виготовленні товарів для дому, зокрема сушарок для білизни, прасувальних дошок, драбин та інших металевих виробів. Продукція ПП «Євроголд Індестріз ЛТД» постачається не лише на внутрішній ринок України, а й експортується до багатьох країн світу, зокрема до ЄС. Завдяки високій якості продукції та орієнтації на європейські стандарти, компанія змогла зайняти міцні позиції у своїй галузі. На сьогоднішній день підприємство продовжує розширювати виробничі потужності та диверсифікувати асортимент продукції, впроваджуючи нові екологічні технології та інноваційні рішення.

2. Аналіз показав, що чистий дохід підприємства зріс на 49,5%, що свідчить про ефективність маркетингової стратегії та зростання попиту на продукцію. Валовий прибуток зріс на 87,8%, що може бути результатом оптимізації витрат або підвищенням цін на продукцію. Чистий прибуток підприємства у 2022 році був від'ємним (-47532 тис. грн.), проте вже у 2023 році спостерігається значне покращення (31620 тис. грн.), а в 2024 році він зріс до 79402 тис. грн. Таким чином, за два роки прибутковість підприємства покращилася у 2,67 рази, що свідчить про ефективне управління витратами та покращення фінансового стану.

3. Узагальнено, що розвиток системи управління виробничим потенціалом ПП «Євроголд Індестріз ЛТД» є важливим напрямом підвищення ефективності діяльності компанії та її конкурентоспроможності на ринку. Виробничий потенціал підприємства формується завдяки сукупності матеріальних, технологічних, кадрових та організаційних ресурсів, що забезпечують безперервність та якість виробничих процесів. Значну роль у розвитку системи

управління відіграє модернізація обладнання, впровадження інноваційних технологій та автоматизація виробничих процесів, що дозволяє підвищити продуктивність праці та знизити витрати.

4. Обґрунтовано, що розвиток виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» характеризується позитивними змінами в інвестиціях, модернізації обладнання та підвищенні рентабельності. Однак, підприємство стикається з певними викликами, такими як зниження чисельності персоналу, високий коефіцієнт зносу основних засобів і плинність кадрів. Відсутність достатньої кількості кваліфікованих працівників та залежність від обмеженого числа постачальників може вплинути на стабільність виробництва. Для подальшого розвитку необхідно зосередити увагу на оптимізації кадрової політики та покращенні управління основними засобами.

5. Визначено, що інтегральний показник рівня виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» має позитивну динаміку, зростаючи з 0,875 у 2022 році до 0,935 у 2024 році. Інтегральний показник свідчить про поступовий розвиток виробничого потенціалу підприємства, що дозволяє прогнозувати його подальше зростання та поліпшення ефективності в майбутньому.

6. Обґрунтовано, що найбільш перспективними напрямками розвитку виробничого потенціалу для ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» є розширення асортименту продукції та вихід на нові географічні ринки, оскільки ці стратегії можуть значно підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку. Проект є стратегічно важливим для компанії ІП «Євроголд Індестріз ЛТД», оскільки він відповідає сучасним тенденціям сталого розвитку та екологічної відповідальності, а також відкриває нові перспективи для залучення еко-орієнтованих споживачів. За результатами представлених розрахунків встановлено, що загальний обсяг інвестицій у проект становить 1 000 тис. грн. Період окупності проекту складає 2,5 року, що є прийнятним для швидкої реалізації виробничої стратегії.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження системи управління виробничим потенціалом підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Встановлено, що виробничий потенціал підприємства – це інтегральна характеристика його можливостей щодо ефективного використання матеріальних, трудових, технологічних і організаційних ресурсів з метою забезпечення конкурентоспроможного виробництва, інноваційного розвитку та стійкого функціонування в умовах змінного ринкового середовища. Виробничий потенціал підприємства є комплексною характеристикою, що визначає його можливості для сталого розвитку, конкурентоспроможності та ефективної діяльності на ринку.

2. Узагальнено, що система управління повинна бути адаптована до змін зовнішнього середовища, таких як економічні кризи, зміни у законодавстві або коливання на ринках. Ефективне використання виробничого потенціалу допомагає знижувати ризики і підвищує гнучкість підприємства. Тому управління виробничим потенціалом є ключовим елементом стратегічного планування і сприяє досягненню довгострокового успіху. Управління виробничим потенціалом також спрямоване на забезпечення сталого розвитку через адаптацію до змін в зовнішньому середовищі, таких як коливання на ринках, зміни в законодавстві чи технологічні інновації.

3. Обґрунтовано, що система управління виробничим потенціалом підприємства є комплексним механізмом, який включає в себе інтеграцію всіх ресурсів, процесів і стратегій, спрямованих на забезпечення ефективного використання виробничих можливостей. Вона дозволяє не лише оптимізувати існуючі ресурси, але й впроваджувати інноваційні рішення для підвищення продуктивності та конкурентоспроможності підприємства. Важливим аспектом є постійний моніторинг та аналіз результативності виробничих процесів, що дає змогу своєчасно коригувати стратегії та плани.

4. Узагальнено, що оцінка виробничого потенціалу підприємства є

ключовим етапом у процесі управління, оскільки вона дозволяє точно визначити рівень ефективності використання наявних ресурсів. Важливість цієї оцінки полягає в тому, що вона допомагає підприємству виявити слабкі місця у виробничих процесах, оптимізувати витрати та підвищити продуктивність. Оцінка виробничого потенціалу також є основою для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень щодо розвитку підприємства. Зокрема, вона дозволяє прогнозувати майбутні потреби у ресурсах, адаптувати виробничі потужності до змінюваних умов ринку та забезпечити конкурентоспроможність.

5. Обґрунтовано, що оцінку виробничого потенціалу підприємства можна інтерпретувати як геометричну фігуру, яка служить кількісною мірою стійкості розвитку виробничого напрямку діяльності. Стійкість такої геометричної фігури характеризує реальне положення підприємства. Багатокутник виробничого потенціалу може служити підставою для побудови імітаційної моделі ринкової рівноваги.

6. Визначено, що Іноземне підприємство «Євроголд Індестріз ЛТД» було засноване у 2002 році як виробниче підприємство з іноземними інвестиціями. Воно спеціалізується на виготовленні товарів для дому, зокрема сушарок для білизни, прасувальних дошок, драбин та інших металевих виробів. Продукція ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» постачається не лише на внутрішній ринок України, а й експортується до багатьох країн світу, зокрема до ЄС. Завдяки високій якості продукції та орієнтації на європейські стандарти, компанія змогла зайняти міцні позиції у своїй галузі. На сьогоднішній день підприємство продовжує розширювати виробничі потужності та диверсифікувати асортимент продукції, впроваджуючи нові екологічні технології та інноваційні рішення.

7. Узагальнено, що розвиток системи управління виробничим потенціалом ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» є важливим напрямом підвищення ефективності діяльності компанії та її конкурентоспроможності на ринку. Виробничий потенціал підприємства формується завдяки сукупності матеріальних, технологічних, кадрових та організаційних ресурсів, що забезпечують безперервність та якість виробничих процесів. Значну роль у розвитку системи

управління відіграє модернізація обладнання, впровадження інноваційних технологій та автоматизація виробничих процесів, що дозволяє підвищити продуктивність праці та знизити витрати.

8. Обґрунтовано, що розвиток виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» характеризується позитивними змінами в інвестиціях, модернізації обладнання та підвищенні рентабельності. Однак, підприємство стикається з певними викликами, такими як зниження чисельності персоналу, високий коефіцієнт зносу основних засобів і плинність кадрів. Відсутність достатньої кількості кваліфікованих працівників та залежність від обмеженого числа постачальників може вплинути на стабільність виробництва. Для подальшого розвитку необхідно зосередити увагу на оптимізації кадрової політики та покращенні управління основними засобами.

9. Визначено, що інтегральний показник рівня виробничого потенціалу ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» має позитивну динаміку, зростаючи з 0,875 у 2022 році до 0,935 у 2024 році. Інтегральний показник свідчить про поступовий розвиток виробничого потенціалу підприємства, що дозволяє прогнозувати його подальше зростання та поліпшення ефективності в майбутньому.

10. Обґрунтовано, що найбільш перспективними напрямками розвитку виробничого потенціалу для ІП «Євроголд Індестріз ЛТД» є розширення асортименту продукції та вихід на нові географічні ринки, оскільки ці стратегії можуть значно підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку. Проект є стратегічно важливим для компанії ІП «Євроголд Індестріз ЛТД», оскільки він відповідає сучасним тенденціям сталого розвитку та екологічної відповідальності, а також відкриває нові перспективи для залучення еко-орієнтованих споживачів. За результатами представлених розрахунків встановлено, що загальний обсяг інвестицій у проект становить 1 000 тис. грн. Період окупності проекту складає 2,5 року, що є прийнятним для швидкої реалізації виробничої стратегії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрійчук В. Г. Оцінювання ефективності використання ресурсів виробничого потенціалу за критеріями «граничний продукт ресурсу – ціна ресурсу». Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 9. С. 80-86.
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. Бойківська Г. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу переробних підприємств системи АПК: монографія. Тернопіль: Крок, 2012. 238 с.
5. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. Київ: Кондор. Видавництво, 2016. 378 с.
6. Болтянська Л. О. Економіка підприємства : навч. посіб. для студентів ВНЗ. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 667 с.
7. Булуй О. Г., Остапчук Д. С., Шилук Д. Ю., Русак В. В., Самко І. І. Сучасні технології управління персоналом на підприємствах. Збірник праць учасників міжн. наук.-прак. конференції до 100-річчя Поліського національного університету. 2022. С 20-23.
8. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. К. : Центр навчальної літератури, 2014. 224 с.
9. 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
10. Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізми його нарощування. Луцьк: ЛДТУ, 2003. 242 с.
11. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посіб. К. : Центр навчальної літератури, 2010. 488 с.

12. Гончар М.Ф. Особливості управління виробничим потенціалом промислового підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2022. Вип. 22.9. С. 179-184.

13. Гончар О. І. Актуалізація управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції: монографія. Хмельницький : ХНУ, 2015. 333 с.

14. Гончар О. І. Мотиваційні аспекти адаптивного управління потенціалом підприємства. Науковий вісник Полісся. Чернігів : ЧНТУ, 2016. № 2 (6). С. 79–84.

15. Горянский В.Ф. Виробничо-економічний потенціал АПК. Київ, 2015. 158 с.

16. 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).

17. Дуда С.Т., Танцюра А.О. Методичні основи оцінювання виробничого потенціалу підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. Львів, 2013. Вип. 23.17. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2013/23_17/206_Dud.pdf.

18. Економіка підприємства : навч. посіб. / В. В. Горлачук, І. Г. Яненко. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2017. 344 с.

19. Економіка підприємства: підруч. / Ф. В. Горбонос. К. : Знання, 2018. 463 с.

20. Житна І.П. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств: навчальний посібник. Київ: Вища школа, 2016. 191 с.

21. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12 травня 1991 року № 1023-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>

22. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року № 1560-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>

23. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>

24. Закон України «Про охорону праці» від 14 жовтня 1992 року № 2694-

XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-12#Text>

25. Закон України «Про публічні закупівлі» 25 грудня 2015 року № 922-

VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>

26. Закон України «Про стандартизацію» від 5 червня 2014 року № 1315-

VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1315-18#Text>

27. Запащук Л.В. Методичні підходи до оцінки виробничого потенціалу промислового підприємства. Вісник ЖДТУ. 2018. № 3 (53). С. 60-63.

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

29. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. Регіональна економіка. 2005. № 2. С. 48–56.

30. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: моногр. / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. 272 с.

31. 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>

32. Кобрин Л. Й. Застосування інструментів управління виробничим потенціалом з метою підвищення результативності діяльності підприємства. Наукові записки. 2019. №1 (58). С. 132-138.

33. Коновал В.В. Управління виробничим потенціалом підприємств легкої промисловості засобами краудсорсингу. Економіка і суспільство. 2016. Випуск 3. С. 220-225.

34. Кравченко О. С., Русак В. В., Шилюк Д. Ю., Круть В. О. Теоретичні засади управління економічними системами та процесами вітчизняних бізнес – компаній. Збірник праць учасників наук. – прак. конференції до 100-річчя Поліського національного університету. 2022. С. 184-187.

35. Краснокутська Н. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч.

посіб. К. : Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.

36. Кривончак О. В., Фурман Н. В. Шляхи покращення використання виробничого потенціалу підприємства. Наука й економіка. 2015. № 2 (38). С.49-52.

37. Крикавський Є. В. Економіка і фінанси підприємств : навч. посіб.; Нац. ун-т «Львів. Політехніка». Л. : Вид-во Львів. політехніки, 2013. 694 с.

38. Круш П. В., Бойко Т. О. Система управління виробничим потенціалом підприємства в сучасних умовах. Підприємництво та інновації. 2015. №1. С. 75-83.

39. Кузенко Т.Б., Сабліна Н.В. Методичні підходи до управління виробничим потенціалом підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2015. №4. С. 123–132.

40. Кузнєцова Т. В., Красовська Ю. В., Подлевська О. М. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник: Рівне. НУВГП. 2017. 196 с.

41. Кузьменко Л. В. Формування виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2015. №2. С. 205-211.

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

43. Лісовенкова І. М. Виробничий потенціал підприємства: методологічні підходи. Економічний вісник національного гірничого університету. 2011. № 2. С. 47-55.

44. Машлій Г. Б., Лаба І. З. Інноваційні рішення щодо вирішення проблем покращання роботи підприємства / Перспективні напрями розвитку науки та техніки: Збірник наукових матеріалів XVIII Міжнародної науково-практичної інтернет – конференції. м. Вінниця, 23 березня 2018 року. Ч.1. С. 12-16.

45. 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./ за заг. ред. О.В. Панухник. Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2023. с. 20-21.

46. Машлій Г., Грицишин В., Мосій О. Теоретичні засади формування виробничого 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>

47. Михайленко О. В., Скопенко Н. С. Теоретичні аспекти формування виробничого потенціалу АПК. Актуальні проблеми економіки: науково-економічний журнал. 2011. № 3. С. 74-79.

48. Морозова О.Г., Морозов Р.В. Методологічні засади оцінки виробничого потенціалу і ефективності аграрних підприємств. Вісн. Херсонського нац. Техніч. університету. 2020. № 4. С. 204-209.

49. 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>

50. Остапенко Т.В. Виробничий потенціал підприємств АПК: поняття та оцінка. Молодий вчений. 2014. №4. С. 100-104.

51. Офіційний сайт компанії ІП «Євроголд Індестріз ЛТД». URL: <https://shop.eurogold-industries.com/company/>

52. Побережна Н.М. Ефективність використання виробничого потенціалу: теоретичний та практичний аспекти. Маркетинг і менеджмент інновацій. Науковий журнал. Суми. 2018. № 3. С. 212-220.

53. Причепа 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>

54. Пріб К. А., Патика Н. І. Діагностика в системі управління: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 432 с.

55. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств: дис. ... к.е.н.: 08.06.01. Харків, 2004. 190 с.

56. 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.

57. Сугоняко Д. О. Управління виробничим потенціалом підприємств переробної промисловості в умовах розвитку інтеграційних процесів. Ефективна економіка. 2021. № 5. С. 23-29.

58. Талах Т. А. Особливості методики аналізу ефективності використання виробничого потенціалу підприємства. Економічний форум. 2017. № 1. С. 173-178.

59. Тарасюк Г. М., Ярмолюк 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. Т.2. С. 109-110.

60. Терещук Н.С., Погасій О.Г. Управління виробничим потенціалом підприємства. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/217.pdf>

61. Тюленєва Ю.В., Сичков О. Л. Оцінка ефективності управління виробничим потенціалом підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2015. Вип. 5. С. 126-129.

62. Устенко О.Л. Економіка підприємництва: методичний посібник. Київ: МАУП, 2016. 458 с.

63. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: підруч. для студ. ВНЗ. Київ : КНЕУ, 2004. 316 с.

64. Хачатрян В.В. Потенціал підприємства: сутність та економічний зміст. Вісник Хмельницького національного університету. 2020. № 4, Том 3. С. 261-264.

65. Хринюк О.С., Гримашевич Т.І. Теоретико-методичні аспекти оцінки виробничого потенціалу підприємства. Економіка і суспільство. 2017. Випуск № 3. С. 772-779.

ДОДАТКИ

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ІП «ЄВРОГОЛД ІНДЕСТРІЗ ЛТД»
ЗА 2022-2024 РР.

Дата звіту	27.02.2023
Період	2022 рік, 12 міс
Бухгалтер	Ромахіна Маргарита Олександрівна
КАТОТТГ	UA18040190010057814
Кількість працівників	870

Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2022 рік

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної 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	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	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	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
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	
Гроші 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	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	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

Назва рядка	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	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

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
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	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	58 590.00	264 496.00
Ш. 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

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 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
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
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		47 850.00
збиток	2295	47 532.00	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		-9 682.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		38 168.00
збиток	2355	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	-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

Дата звіту	28.02.2024
Період	2023 рік, 12 міс
Бухгалтер	Ромахіна Маргарита Олександрівна
КАТОТТГ	UA18040190010057814
Кількість працівників	688

Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2023 рік

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної 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
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	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

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	574.00	4 799.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші 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	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	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

Назва рядка	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	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	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	264 496.00	0.00
Ш. 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

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 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
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
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	
збиток	2295		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

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	31 620.00	
збиток	2355		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

Дата звіту	28.02.2025
Період	2024 рік, 12 міс
Бухгалтер	Ромахіна Маргарита Олександрівна
КАТОТТГ	UA18040190010057814
Кількість працівників	662

Баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2024 рік

Актив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	3 626.00	1 971.00
первісна вартість	1001	10 573.00	10 621.00
накопичена амортизація	1002	6 947.00	8 650.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	41 467.00	52 703.00
Основні засоби	1010	183 664.00	185 394.00
первісна вартість	1011	407 504.00	431 106.00
знос	1012	223 840.00	245 712.00
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	2 032.00	2 320.00
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом I	1095	230 789.00	242 388.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	272 393.00	336 946.00
Виробничі запаси	1101	108 123.00	128 184.00
Незавершене виробництво	1102	62 940.00	75 312.00
Готова продукція	1103	87 154.00	90 521.00
Товари	1104	14 176.00	42 929.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестрахування	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	184 886.00	193 983.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	18 105.00	20 252.00
з бюджетом	1135	10 422.00	17 521.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
з нарахованих доходів	1140	43.00	36.00
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 799.00	2 697.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	51 071.00	34 140.00
Готівка	1166	27.00	31.00
Рахунки в банках	1167	51 044.00	34 109.00
Витрати майбутніх періодів	1170	0.00	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	30 806.00	15 067.00
Усього за розділом II	1195	572 525.00	620 642.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	2 578.00
Баланс	1300	803 314.00	865 608.00

Пасив

Назва рядка	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	128 628.00	207 626.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	199 284.00	278 282.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	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	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	0.00	0.00
Ш. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	79 585.00	35 844.00
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	287 456.00	276 738.00
товари, роботи, послуги	1615	196 352.00	215 519.00
розрахунками з бюджетом	1620	4 075.00	11 667.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	3 309.00	6 751.00
розрахунками зі страхування	1625	245.00	1 602.00
розрахунками з оплати праці	1630	4 987.00	7 894.00
за одержаними авансами	1635	2 389.00	1 858.00
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	16 576.00	22 385.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	7.00
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	5 012.00	6 459.00
Усього за розділом III	1695	604 030.00	587 326.00
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	803 314.00	865 608.00

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2024 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	1 184 203.00	960 852.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховання	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	864 788.00	715 407.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	319 415.00	245 445.00
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	4 151.00	10 010.00
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	83 068.00	73 771.00
Витрати на збут	2150	103 355.00	79 387.00
Інші операційні витрати	2180	8 067.00	17 208.00
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	129 076.00	85 089.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220	499.00	639.00
Інші доходи	2240	60.00	122.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	18 873.00	18 684.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	13 449.00	29 141.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	97 313.00	38 025.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-17 911.00	-6 405.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	79 402.00	31 620.00

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	79 402.00	31 620.00

Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	675 306.00	578 452.00
Витрати на оплату праці	2505	211 276.00	166 939.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	35 456.00	29 085.00
Амортизація	2515	30 181.00	31 380.00
Інші операційні витрати	2520	139 301.00	119 342.00
Разом	2550	1 091 520.00	925 198.00

Розрахунок відносних показників виробничого потенціалу

ІІІ «Євроголд Індестріз ЛТД»

Оцінюючий фактор	Часткові показники	2022		2023		2024		Р _{опт}
		Pi	gi	Pi	gi	Pi	gi	
Техніко-економічна оснащеність виробництва, (K1)	Фондоозброєність, тис. грн. / особу.	222,6	0,79	267,0	0,95	280,1	1,00	280,1
	Озброєність активною частиною ОЗ, тис. грн. / особу.	84,0	1,00	72,6	0,86	72,5	0,86	84,0
	Озброєність прогресивної технікою, тис. грн. / особу.	73,8	1,00	60,2	0,82	59,4	0,80	73,8
	Рівень механізації виробництва. %	62	0,93	67	1,00	66	0,99	67,0
	Ступінь охоплення робітників механізованою і автоматизованою працею, %	45,16	0,93	46,27	0,95	48,48	1,00	48,5
	Наявність автоматизованих виробництв, шт.	5	1,00	4	0,80	3	0,60	5,0
	Питома вага прогресивного обладнання. %	27,1	1,00	24,78	0,91	25,15	0,93	27,1
Техніко-економічний рівень обладнання, (K2)	Коефіцієнт придатності основних засобів	0,49	1,00	0,45	0,92	0,43	0,88	0,5
	Коефіцієнт змінності робочого обладнання	1,8	0,90	2	1,00	1,8	0,90	2,0
	Інтегральний коефіцієнт використання устаткування	0,93	0,97	0,96	1,00	0,92	0,96	1,0
	Коефіцієнт використання виробничих потужностей	0,93	1,00	0,85	0,91	0,91	0,98	0,9
Рівень організації виробництва, (K3)	Рівень спеціалізації виробництва, %	97	1,00	97	1,00	95	0,98	97,0
	Тривалість операційного циклу, днів.	202,3	0,87	196,7	0,90	176,8	1,00	176,8
Ефективність використання ресурсів, (K4)	Матеріаловіддача, грн.	11,2	0,80	13,11	0,94	13,93	1,00	13,9
	Фондовіддача грн.	4,09	0,64	5,23	0,82	6,39	1,00	6,4
	Продуктивність праці, шт. /	910,2	0,51	1396,6	0,78	1788,8	1,00	1788,8
Рівень соціального розвитку підприємства, (K5)	Коефіцієнт зростання заробітної плати	2	1,00	1,12	0,56	1,2	0,60	2,0
	Коефіцієнт плинності кадрів	0,182	0,44	0,281	0,28	0,08	1,00	0,1
	Коефіцієнт обороту з прийому співробітників	30	0,97	28	0,90	31	1,00	31,0
	Коефіцієнт обороту по звільненню співробітників	168	0,34	210	0,27	57	1,00	57,0
	Рівень освіти працівників підприємства	88	1,00	86,25	0,98	87,5	0,99	88,0
	Рівень кваліфікації працівників, %	86,5	1,00	84,48	0,98	84,17	0,97	86,5
	Питома вага працівників, які пройшли навчання, %	6,5	1,00	2,9	0,45	3,5	0,54	6,5
	Коефіцієнт кар'єрного зростання працівників	2,1	1,00	1,8	0,86	1,5	0,71	2,1

Розрахунок узагальнених показників рівня виробничого потенціалу

ІІІ «Євроголд Індестріз ЛТД»

Оцінюючий фактор	Часткові показники	2022	2023	2024	a _i
		$g_3 \times a_i$	$g_4 \times a_i$	$g_5 \times a_i$	
Техніко-економічна оснащеність виробництва	Фондоозброєність, тис. грн. / особу.	0,159	0,191	0,200	0,2
	Озброєність активною частиною ОЗ, тис. грн. / особу.	0,100	0,086	0,086	0,1
	Озброєність прогресивної технікою, тис. грн. / особу.	0,100	0,082	0,080	0,1
	Рівень механізації виробництва. %	0,231	0,250	0,246	0,25
	Ступінь охоплення робітників механізованою і автоматизованою працею, %	0,093	0,095	0,100	0,1
	Наявність автоматизованих виробництв, шт.	0,250	0,200	0,150	0,25
Qзаг 1		0,933	0,904	0,863	1
Техніко-економічний рівень обладнання	Питома вага прогресивного обладнання. %	0,100	0,091	0,093	0,1
	Коефіцієнт придатності основних засобів	0,150	0,138	0,132	0,15
	Коефіцієнт змінності робочого обладнання	0,135	0,150	0,135	0,15
	Інтегральний коефіцієнт використання устаткування	0,194	0,200	0,192	0,2
	Коефіцієнт використання виробничих потужностей	0,400	0,366	0,391	0,4
Qзаг 2		0,979	0,945	0,943	1
Рівень організації виробництва	Рівень спеціалізації виробництва, %	0,500	0,500	0,490	0,5
	Тривалість операційного циклу, днів.	0,437	0,449	0,500	0,5
Qзаг 3		0,937	0,949	0,990	1
Ефективність використання ресурсів	Матеріаловіддача, грн.	0,265	0,311	0,330	0,33
	Фондовіддача грн.	0,211	0,270	0,330	0,33
	Продуктивність праці, шт. /	0,173	0,265	0,340	0,34
Qзаг 4		0,650	0,846	1,000	1
Рівень соціального розвитку підприємства	Коефіцієнт зростання заробітної плати	0,100	0,056	0,060	0,1
	Коефіцієнт плинності кадрів	0,044	0,028	0,100	0,1
	Коефіцієнт обороту з прийому співробітників	0,097	0,090	0,100	0,1
	Коефіцієнт обороту по звільненню співробітників	0,034	0,027	0,100	0,1
	Рівень освіти працівників підприємства	0,200	0,196	0,199	0,2
	Рівень кваліфікації працівників, %	0,200	0,195	0,195	0,2
	Питома вага працівників, які пройшли навчання від загальної чисельності, %	0,100	0,045	0,054	0,1
	Коефіцієнт кар'єрного зростання працівників	0,100	0,086	0,071	0,1
Qзаг 5		0,875	0,724	0,879	1