

Український державний університет залізничного транспорту

Кафедра економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА,
НА ПРИКЛАДІ ТОВ НВП «ЕНЕРГООБЛІК СЕРВІС»

Пояснювальна записка і розрахунки
до кваліфікаційної роботи

МРЕ.882.01.06 ПЗ

Розробив: студент 2 курсу, групи 218-ЕП-Д24
спеціальності 051 «Економіка»
(роботу виконано самостійно, відповідно до
принципів академічної доброчесності)

_____ Дарина ГОРОДЕЦЬКА
(підпис)

Керівник: доцент, канд. екон. наук
Анна ТОЛСТОВА

Рецензент: доцент, канд. екон. наук
Олена СЕМЕНЦОВА

Український державний університет залізничного транспорту

Факультет економічний

Кафедра економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом

Рівень вищої освіти: магістр

Спеціальність: 051 «Економіка»

Освітня програма: «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри,
професор, д-р екон. наук

_____ Володимир ДИКАНЬ

« ____ » _____ 2026 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ Городецької Дарини Юріївни

1 Тема «Забезпечення ефективності використання економічного потенціалу вітчизняного підприємства, на прикладі ТОВ НВП «Енергооблік сервіс»»

керівник Толстова Анна Вадимівна, канд. екон. наук, доцент

затверджені розпорядженням по економічному факультету

від «27» лютого 2025 року № 59/25

2 Строк подання студентом закінченої роботи «06» січня 2026 року

3 Вихідні дані : Баланс (форма № 1)

Звіт про фінансові результати (форма № 2)

Звіт з праці

Звіт про наявність та рух основних засобів

Звіт про рух грошових коштів

Звіт про наявність та рух трудових ресурсів, структура працівників підприємства

Науково-методична література

Періодичні видання

4 Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):

1 Теоретичні основи забезпечення ефективного використання економічного потенціалу

2 Аналіз господарської діяльності підприємства

3	Підвищення ефективності використання економічного потенціалу ТОВ «НВП Енергооблік сервіс»
5	Перелік графічного матеріалу
1	Об'єкт, предмет та завдання роботи
2	Наукова новизна отриманих результатів
3	Методичний підхід до оцінювання економічного потенціалу підприємства
4	Інтегральний показник оцінювання рівня використання економічного потенціалу підприємства
5	Динаміка основних показників роботи підприємства
6	Аналіз ефективності використання трудових ресурсів
7	Аналіз показників ефективності використання основних виробничих фондів
8	Динаміка зміни та структури операційних витрат
9	Аналіз показників, що характеризують результати виробничо-фінансової діяльності підприємства
10	Диверсифікація виробництва як ключовий напрям розвитку виробничого потенціалу ТОВ НВП «Енергооблік сервіс»
11	Характеристика інвестиційного проекту
12	План витрат та точка беззбитковості
13	План доходів та витрат
14	Розрахунок економічного ефекту від впровадження інвестиційного проекту

6 Консультанти окремих розділів

Розділ	Прізвище, ініціали, посада та науковий ступінь консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7 Дата видачі завдання «24» лютого 2025 року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів	Строк виконання етапів	Примітка
1 Теоретичні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства	21.05.2025	викон.
2 Аналіз діяльності підприємства	31.10.2025	викон.
3 Визначення шляху підвищення конкурентоспроможності підприємства	27.10.2025	викон.
Висновки	22.12.2025	викон.
Графічна частина	31.12.2025	викон.

Студент _____ Дарина ГОРОДЕЦЬКА

Керівник _____ Анна ТОЛСТОВА

Зміст

Вступ	6
1 Теоретичні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства	10
1.1 Сутнісна характеристика та складові економічного потенціалу підприємства	10
1.2 Методичні підходи до оцінювання рівня ефективності використання економічного потенціалу підприємства	22
1.3 Механізми забезпечення ефективності використання економічного потенціалу підприємства	30
Висновок до розділу 1	36
2. Аналіз господарської діяльності підприємства	38
2.1 Характеристика ТОВ НВП «Енергооблік сервіс»	38
2.2 Аналіз основних показників діяльності	44
2.3 Аналіз трудових ресурсів	49
2.4 Аналіз основних виробничих фондів	55
2.5 Аналіз операційних витрат	61
2.6 Аналіз виробничо-фінансових результатів діяльності підприємства	67
2.7 Оцінювання рівня ефективності використання економічного потенціалу підприємства	70
Висновок до розділу 2	72
3 Підвищення ефективності використання економічного потенціалу ТОВ «НВП Енергооблік сервіс»	74
3.1 Основні шляхи підвищення ефективності використання економічного потенціалу вітчизняного підприємства	74

					МРЕ.882. 01.06 ПЗ			
Змн	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата				
Розробив	Городецька				Забезпечення ефективності використання економічного потенціалу вітчизняного підприємства, на прикладі ТОВ НВП «Енергооблік сервіс»	Лім.	Аркуш	Аркушів
Перевірів	Толстова						4	102
Рецензент	Семенцова					УкрДУЗТ		
Н. Контр.	Назаренко							
Затверд.	Дикань							

3.2 Диверсифікація виробництва як ключовий напрям розвитку виробничого потенціалу ТОВ НВП «Енергооблік сервіс»	77
3.3 Аналіз конкурентів	83
3.4 Інвестиційний план	84
3.5 План прогнозних доходів та витрат на виробництво	86
3.6 Розрахунок ефективності проекту	91
Висновок до розділу 3	95
Висновок	96
Список використаних джерел	98

					МРЕ 882. 01.06 ПЗ	Арк.
						5
Змн.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата		

Вступ

Актуальність теми. Ефективне використання економічного потенціалу є ключовий фактор сталого розвитку підприємства, оскільки воно забезпечує максимальний результат (прибуток, обсяг виробництва) за мінімальних витрат ресурсів (людських, матеріальних, фінансових), підвищує конкурентоспроможність, стимулює інновації та перехід на новий, якісно вищий етап функціонування (збільшення асортименту, впровадження нових технологій). Це дозволяє підприємству не просто існувати, а активно зростати, задовольняти потреби споживачів та ефективно реагувати на ринкові зміни. Підприємство, що ефективно використовує свої можливості, може дозволити собі розширювати виробництво, виходити на нові ринки, підвищувати якість продукції та рівень життя персоналу, забезпечуючи довгостроковий успіх. В сучасних умовах це є вельми актуальним і обумовило вибір теми роботи.

Питання забезпечення ефективності використання економічного потенціалу підприємства є вкрай актуальними, про що свідчить велика кількість робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, присвячених даній тематиці. Серед вчених, роботи яких присвячені пошуку шляхів, інструментів та методів забезпечення, підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємств є Алієв Р., Барибіна Я. О., Березін О. В., Плотник О. Д., . Краснокутська Н. С., Сабадирьова А. Л., Бабій О. М., Куклінова Т. В., Салавеліс Д. Є., Дикань В.Л., Ажаман І. А., Жидков О. І., Лапін Є. В., Роскладка Н.О., Вівсюк І.О. та інші. Однак поглибленого вивчення потребує методичний підхід до оцінювання ефективності використання економічного потенціалу підприємства.

Актуальність зазначених задач, їх практична значущість для ефективної діяльності підприємств обумовили вибір теми кваліфікаційної роботи та окреслили коло питань, які в ній досліджуються.

Зв'язок роботи з науковими програмами, темами. Кваліфікаційна робота виконувалася у рамках і за тематикою наукових досліджень, що проводяться на кафедрі «Економіка та управління виробничим і комерційним

бізнесом» Українського державного університету залізничного транспорту.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних основ забезпечення ефективності використання економічного потенціалу підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

- дослідити сутнісну характеристику поняття «економічний потенціал підприємства»;
- проаналізувати складові економічного потенціалу підприємства;
- розглянути методичні підходи до оцінювання рівня ефективності використання економічного потенціалу підприємства;
- дослідити існуючі механізми забезпечення ефективності використання економічного потенціалу підприємства;
- провести комплексний аналіз господарської діяльності підприємства;
- визначити основні шляхи підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства;
- запропонувати інвестиційний проект підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства;
- визначити економічний ефект від інвестиційного проекту.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення ефективності використання економічного потенціалу підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методичні основи забезпечення ефективності використання економічного потенціалу підприємства.

Інформаційною основою роботи є дослідження вітчизняних та закордонних вчених в сфері економічного потенціалу підприємств, статистична та довідкова інформація, періодичні видання та відомості з мережі Інтернет, які містяться у джерелах [1 – 55], наведених у списку використаних джерел, а також інформація, отримана в результаті консультування з керівником роботи, науковими, науково-педагогічними працівниками та іншими особами, яка є неопублікованими авторськими напрацюваннями (найсучасніша інформація дослідницького, інноваційного характеру), дозволена для використання автору роботи виключно при виконанні тільки цієї кваліфікаційної роботи.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети та вирішення відповідних завдань у кваліфікаційній роботі використані такі загальнонаукові та спеціальні методи: узагальнення понять категорій для дослідження поняття «конкурентоспроможність», економіко-статистичні методи, методи експертних оцінок, метод порівняння для техніко-економічного аналізу підприємства, методика визначення економічної ефективності від впровадження інвестиційного проекту підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства.

Наукова новизна полягає в удосконаленні методичного підходу до оцінювання використання економічного потенціалу підприємства на основі визначення інтегрального показника та виділених ключових складових економічного потенціалу підприємства, що дозволить комплексно оцінити рівень використання економічного потенціалу та розробити комплекс заходів щодо підвищення його ефективності.

Практична значущість кваліфікаційної роботи полягає в розробці бізнес-плану інвестиційного проекту щодо підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства. Дані пропозиції варто врахувати при формуванні стратегії розвитку підприємства.

Результатами роботи є підвищення ефективності використання економічного потенціалу ТОВ НВП «Енергооблік сервіс» шляхом запуску виробництва ультразвукових датчиків для промислових потреб.

Апробація результатів роботи. Основні положення і результати кваліфікаційної роботи доповідаються на 85й Студентській науково-технічній конференції Українського державного університету залізничного транспорту.

Публікації. За темою роботи опубліковано 1 статтю у збірнику «Вісник економіки транспорту і промисловості» загальним обсягом 12 сторінок (у співавторстві).

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, списку використаних джерел.

Перший розділ присвячено теоретичним основам забезпечення ефективності використання економічного потенціалу підприємства. Досліджено сутність поняття економічний потенціал, виділено складові потенціалу, проаналізовано методи оцінювання рівня ефективності використання економічного потенціалу підприємства, механізми підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства.

Другий розділ присвячено аналізу господарської діяльності, в якому досліджуються основні напрямки роботи, організаційно – виробнича структура, основні напрямки виробничо–господарської діяльності.

Третій розділ роботи присвячено підвищенню ефективності використання економічного потенціалу ТОВ «НВП Енергооблік сервіс». Також запропоновано інвестиційний проект розвитку виробничого потенціалу.

1 Теоретичні основи забезпечення ефективного використання економічного потенціалу

1.1 Сутнісна характеристика та складові економічного потенціалу підприємства

До 70-х рр. XX ст. у вітчизняній практиці поняття потенціалу загалом використовувалося для оцінки економічної міцності держави. Відповідно до такого підходу, потенціал формували елементи суспільного виробництва минулого та поточного періодів. Однак при узагальненому підході вплив на формування економічного потенціалу держави можливостей різних суб'єктів господарювання, а також тенденцій розвитку галузей економіки враховувався опосередковано. Тому з плином часу актуальним стало вирішення проблем кількісного та якісного виміру потенціалу, підвищення ефективності його використання при досягненні поставлених цілей та завдань не лише на макроекономічному, а й на мезо та мікроекономічному рівнях [1].

Поняття «потенціал» стало популярним серед науковців на початку XX століття. Його описує Й. Шумпетер у своєму дослідженні «Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу», зазначаючи, що креативність та інновації є одними з компонентів потенціалу підприємства [2, 3].

Трактування потенціалу підприємства вченими здійснюється з урахуванням різних контекстів його розгляду. По-перше, це макро-, мезо- та мікроекономічний контекст, коли досліджують потенціал національної економіки, галузі чи окремого підприємства. В нашому дослідженні ми зосередимось на мікрорівні, а саме розгляді потенціалу підприємства. За визначенням тлумачного словника української мови, потенціал – це сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері [3, 4].

Основні трактування поняття «потенціал» у працях науковців представлено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 - Трактування поняття «потенціал підприємства»

Автор	Визначення
Р. Алієв [2]	Матеріальні, фінансові та людські ресурси, ефективне формування яких визначає економічний потенціал та забезпечує певний рівень ринкового потенціалу, тобто рівень прибутку від реалізації вироблених економічних благ
Я. Барибіна [5]	Сукупність природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей
О. Березін, О. Плотник [6]	Здатність підприємства забезпечувати очікуваний результат або вирішувати поставлені завдання в наявній системі внутрішніх і зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку
Л. Коваль [7]	Здатність втілювати можливості підприємства з використанням ресурсів з набуттям у результаті економічних вигід
Н. Краснокутська [8]	Можливості системи ресурсів і компетенцій
Н. Навроцький [2]	Сукупність наявних видів ресурсів, пов'язаних між собою, використання яких сприяє досягненню сталого розвитку підприємства
А. Орехова [9]	Комплексне відображення наявних та майбутніх можливостей підприємства, що можуть бути максимально використані в господарській діяльності
І. Плікус [10]	Є сумою ресурсного й діючого потенціалів. Ресурсний потенціал містить активи, що перебувають у власності підприємства (включаючи майнові права), та джерела формування активів (власний і позиковий капітал). Наявний
Б. Райан [10]	Реальна або ймовірна здатність підприємства виконувати цілеспрямовану роботу
А. Сабадирьова, О. Бабій, Т. Куклінова, Д. Салавеліс [11]	Сукупність можливостей ресурсів, що необхідні для функціонування або розвитку системи, а також сукупність матеріальних і трудових факторів, що забезпечують досягнення поставлених цілей системи

Як бачимо з наведених визначень поняття «потенціал», вчені в цю категорію включають сукупність ресурсів підприємства, його можливості,

здатності втілювати ці можливості та забезпечувати досягнення цілей, певних економічних вигід і загалом сталого розвитку підприємства [3].

Потенціал підприємства відображає комплексну картину наявних та майбутніх можливостей. Існує різноманітність підходів до визначення потенціалу підприємства, враховуючи його унікальні ресурси, запаси, виробничі та ринкові можливості, а також зовнішні та внутрішні чинники організації сучасного виробництва. Теорія потенціалу підприємства досліджує різні компоненти та аспекти потенціалу підприємства і розглядає їх в контексті його розвитку та досягнення стратегічних цілей. У літературі зустрічаються різні підходи і визначення поняття «потенціал підприємства» [12]

Визначень категорії «економічний потенціал підприємства» також існує досить велика кількість. При цьому в деяких дослідженнях ці два поняття ототожнюють, але все ж більшість науковців виділяють економічний потенціал як окрему складову потенціалу підприємства. Існує також наукова позиція, що економічний потенціал підприємства є ширшим поняттям, ніж потенціал підприємства [13].

В таблиці 1.2 узагальнено основні підходи до визначення економічного потенціалу підприємства.

Таблиці 1.2 - Трагування поняття «економічний потенціал підприємства»

Автор	Визначення
1	2
І. Ажаман, О. Жидков [14]	Відображає здатності та можливості, які формуються у підприємства за наявності у певний момент часу сукупності ресурсів, виробничих потужностей, інших резервів
О. Березін, О. Плотник [6]	Здатність підприємства забезпечити отримання стабільного прибутку на основі задоволення потреб споживачів, за внутрішніх та зовнішніх обмежень з урахуванням можливості розвитку підприємства
К. Васьківська, Л. Лозінська, Ю.Галімух [15]	Можливість і здатність підприємства розвиватися, у певний момент час, відповідно до поставлений цілей, у визначеному напрямі нарощувати конкурентні переваги

Продовження таблиці 1.2

1	2
Л. Квасній [16]	Сукупність природних умов та ресурсів, можливостей, запасів та цінностей, які можуть бути використані підприємством для досягнення поставлених цілей та реалізації вибраних стратегій
С. Кобець [17]	Можливість ефективного використання сукупності наявних ресурсів для підвищення економічної ефективності підприємства
Л. Коваль [7]	Сукупність наявних ресурсів та можливостей їх трансформувати, щоб досягти економічних вигід
Є. Лапін [12]	Максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг при найбільш ефективному використанні за часом і продуктивністю наявних економічних ресурсів
О. Маслак, Л. Квятковська, О. Безручко [18]	Являє собою складну, динамічну, інтегровану, взаємопов'язану та синергійну сукупність усіх видів його наявних ресурсів і можливостей, включаючи перспективи їх збільшення, що використовуються для досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку підприємства та забезпечення його сталого розвитку
Т. Ружицька [19]	Сукупність наявних ресурсів, можливостей, які будуть використані для задоволення потреб користувачів, за умов оптимального використання наявних ресурсів і сприятливих макроекономічних умов господарювання

Отже, підходи вчених щодо розуміння сутності економічного потенціалу підприємства різняться. Частина науковців розглядають економічний потенціал як сукупність ресурсів, а також можливостей використання зазначених ресурсів для досягнення цілей та забезпечення розвитку. Інші дослідники говорять про здатності отримання прибутку [6], а також про максимально можливий обсяг виробництва [13, 3].

За визначенням О.Є. Кузьміна, економічний потенціал – це здатність підприємства використовувати ресурси для забезпечення ефективного функціонування та розвитку в довгостроковій перспективі [20].

З.Г. Варналій наголошує на тому, що економічний потенціал включає не лише ресурсну базу, а й управлінський механізм, який забезпечує раціональне використання цих ресурсів [20, 21].

Краснокутська Н.С. розглядаючи потенціал підприємства як економічну систему, наголошує, що досліджувану категорію доцільно розглядати з позицій

трьох концепцій (ресурсної, ресурсно-цільової та функціональної) [22]. На рисунку 1.1 подано понятійно-категоріальну площину потенціалу підприємства як економічної системи [23].

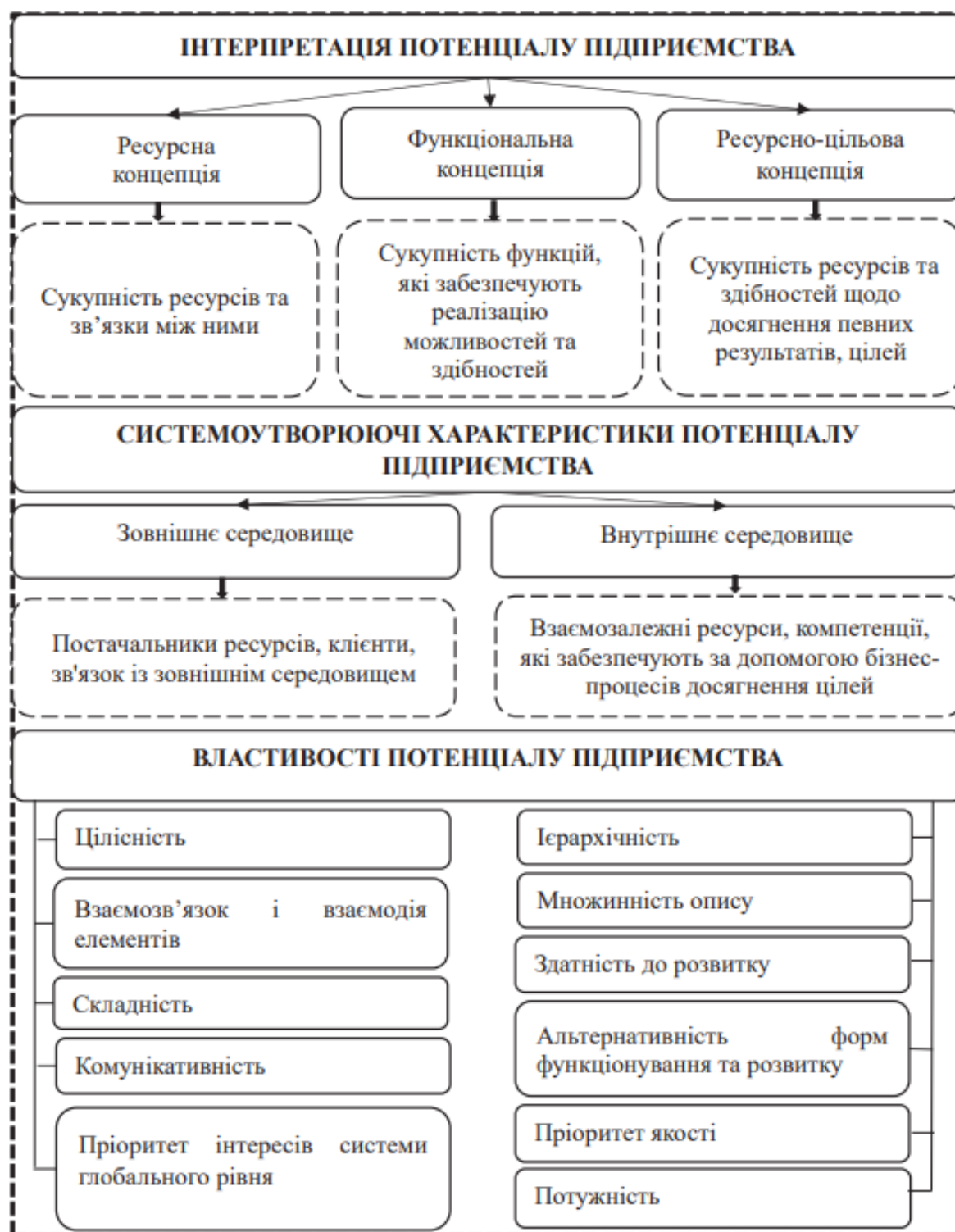


Рисунок 1.1 - Понятійно-категоріальна площина потенціалу підприємства як економічної системи [22]

Отже, економічний потенціал підприємства відображає здатності та можливості, які формуються у підприємства за наявності у певний момент часу сукупності ресурсів, виробничих потужностей, інших резервів. Такі ресурси характеризуються кількісними та якісними показниками, певним складом та структурою. Досягнення здатностей та можливостей відбувається через систему соціально-економічних відносин, які формуються всередині підприємства та за його межами (відносини з об'єктами та факторами зовнішнього середовища). Максимальній ефективності таких відносин сприяє структурно-функціональна складова, організаційна структура підприємства, структура управління, система розподілу функціональних обов'язків, удосконалення яких потенційно спрямоване на розвиток підприємства в майбутньому. Динамічність економічного потенціалу підприємства формує необхідність управління ним, забезпечення його інноваційності, гнучкості та адаптивності до змінюваних умов зовнішнього середовища [24].

Економічний потенціал підприємства виступає однією з основних його властивостей, яка формує підґрунтя для цілеорієнтованого довгострокового функціонування, розвитку в напрямі досягнення стратегічних орієнтирів на основі використання наявних ресурсів. Економічний потенціал підприємства як складна категорія складається з певних елементів. Дослідження питання складових економічного потенціалу підприємства дозволило встановити, що у науковій літературі не сформовано єдиного такого переліку елементів [24].

Заслужовує на увагу підхід до структуризації економічного потенціалу, запропонований Є. Лапіним (рис. 1.2) [13].

Вчений розглядає економічний потенціал як стохастичну систему, що складається з підсистем та елементів. Верхній рівень вказаної системи включає три складових: економічну, соціальну та екологічну. До основних підсистем віднесено кадровий, виробничий, інноваційний та організаційно-управлінський потенціал, що, своєю чергою, містять низку елементів. При цьому слід зазначити, що кадровий та виробничий потенціал вчений розглядає передусім з позиції ресурсного підходу, а організаційноуправлінський та інноваційний – в аспекті здатності підприємства використовувати ресурси та реалізовувати можливості.



Рисунок 1.2 - Структура економічного потенціалу підприємства [13]

І. Ажаман та О. Жидков, говорячи про здатності та можливості підприємства, наголошують, що їх досягнення відбувається через систему соціально-економічних відносин як всередині підприємства, так і за його межами. Вчені підкреслюють важливість структурно-функціональної складової, організаційної та управлінської структури, системи розподілу функціональних обов'язків та їх удосконалення в процесі формування економічного потенціалу та розвитку підприємства. Деякі науковці [8, 19] у своїх дослідженнях, крім функціональної структуризації економічного потенціалу, виділяють у його складі два змістових компоненти: об'єктивний та суб'єктивний. До об'єктивних складових економічного потенціалу дослідники відносять виробничий, інноваційний, фінансовий потенціал, потенціал відтворення, інформаційний потенціал, інфраструктурний потенціал (ринкова інфраструктура, транспортні комунікації тощо).

До суб'єктивних складових економічного потенціалу підприємства відносять: науково-технічний, маркетинговий потенціал, потенціал організаційної структури управління, кадровий потенціал, управлінський потенціал. В цьому

контексті значимо, що певні складові, зокрема кадровий, структурний та інформаційний потенціали не можуть бути однозначно віднесено до об'єктивного чи суб'єктивного потенціалу підприємства. Ці складові формують інтелектуальний потенціал підприємства, який за своєю природою є суб'єктивно-об'єктивним потенціалом [25, 26].

У дослідженні [15] одним із елементів економічного потенціалу підприємства поряд із традиційними кадровим, виробничим, інформаційним, інвестиційно-інноваційним потенціалами виділяють також стратегію розвитку. Під цим елементом автори розуміють економічну стратегію, прогнозування, маркетинг, бенчмаркінг, внутрішній консалтинг, контролінг, оцінювання економічних ризиків, конкурентні переваги, екологічну продукцію та сталий розвиток. При цьому у складі виробничого потенціалу в дослідженні зазначені власний та залучений капітал, платоспроможність, ліквідність, управління дебіторською заборгованістю, розподілом прибутку, оборотними активами. На наш погляд, такий підхід не повною мірою відображає виробничий потенціал підприємства, важливою складовою якого є технічний та технологічний потенціали.

А. Орехова натомість розуміє виробничий потенціал як сукупність ресурсів, що є в розпорядженні підприємства, зосереджуючи свою увагу на матеріальних ресурсах та їх відтворенні. У складі економічного потенціалу науковиця виділяє також фінансовий потенціал (фінансові ресурси та здатність їх ефективного використання і відтворення), інвестиційний потенціал (здатність відновлювати виробничі потужності та можливість залучати інвестиції), трудовий потенціал (кількість працівників, їхній професійний рівень та інші якісні характеристики), маркетинговий потенціал (сила впливу на споживачів), організаційно-управлінський потенціал («...можливість організаційних складників, здатних до комбінування та формування комплексу пов'язаних дій, їх належної оцінки у відповідь на зміни зовнішнього середовища, забезпечення внутрішньофірмової гнучкості, ефективну діяльність конкурентоспроможного потенціалу за рахунок ефективності та гнучкості керівництва на всіх рівнях управління») [9]. Однак у пропонованій структурі економічного потенціалу не приділена увага об'єктивним

та суб'єктивним складовим інноваційного потенціалу, зокрема інформаційному потенціалу. Цікавим у контексті дослідження економічного потенціалу є підхід Р. Алієва, що розглядає ресурси підприємства як первинний складник його потенціалу в цілому, а економічний потенціал як результат ефективної комбінації ресурсів

Н.С. Краснокутська правомірно зазначає, що структура економічного потенціалу підприємств різних галузей та масштабів діяльності не є одноковою, проте можна сформуванати базовий набір елементів, який є обов'язковим для діяльності підприємств різних сфер.

Р.Е. Антоян та М.А. Ястребінський у своїх працях зазначають, що основні елементи економічного потенціалу підприємства поділяються на матеріальні, фінансові, трудові та природні ресурси. До матеріальних ресурсів автори відносяться засоби виробництва: засоби праці і предмети праці; до фінансових ресурсів відносяться власні і позикові кошти; трудові ресурси представляють собою персоналом підприємства. Економічний потенціал підприємства включає в себе майно, технологію, персонал, внутрішні та зовнішні зв'язки та відносини, в т.ч. господарські, наукові, юридичні та інші, а також методи і способи ведення господарства. Особливістю підходу цих авторів є те, що вони вбачають за необхідне також враховувати форму власності (державну, акціонерну та ін.) або форму володіння нею (орендна). На наш погляд такий підхід є доцільним, бо вони впливають на систему взаємовідносин, величину витрат, а отже, на результати діяльності підприємства загалом [22].

До складу економічного потенціалу підприємства включають матеріальні і нематеріальні засоби також А.П.Романов, М.Н.Губанова І. М., Петрович Л. М. Прокопишин-Рашкевич та інші. Проте А.П.Романов, М.Н. Губанова акцентують увагу на те, що економічний потенціал підприємства також включає здатності робітника, колективу, підприємства, суспільства в цілому до ефективного використання наявних засобів та ресурсів. Також вони зазначають, що в структуру входять виробничо-технологічні та економічні зв'язки. В узагальненому вигляді за структурою, проте не за змістом, зазначені автори склад

економічного потенціалу підприємства включає матеріальну, людську, фінансову, інформаційну та комерційну складові [24].

Л.В. Скоробогата у своїх працях зазначає, що економічний потенціал включає чотири основні складові потенціали — кадровий, виробничий, фінансовий та інформаційний. Проте, на нашу думку, такий підхід до структури економічного потенціалу підприємства не відображає у повній мірі елементи його елементи та потребує розширення [24].

І.М. Петрович і Л.М. Прокопишин-Рашкевич подають складові економічного потенціалу підприємства в більш розгорнутому вигляді та включають до їх переліку такі потенціали: інформаційний, фінансово-інвестиційний, інноваційний, виробничий (включає природно-ресурсний, технологічний та технічний), потенціал відтворення, кадровий, науково-технічний, маркетингово-логістичний, а також організаційно-управлінський потенціал, який складається з потенціалів організаційної структури управління й управлінського [27].

Заслуговує на увагу уточнення Є.В.Лапіна, який зазначає, що економічний потенціал характеризується соціальною, виробничо-економічною та екологічною складовими [29]. Узагальнюючи дослідження щодо складових економічного потенціалу підприємства нами пропонується наступна його структура, основні елементи якої зображено на рисунку 1.3.

На думку науковців, економічний потенціал підприємства може включати такі складові частини: виробничий, фінансовий, інвестиційний, трудовий, маркетинговий, організаційно-управлінський потенціали [8]. Ці різні компоненти взаємодіють між собою і допомагають підприємству досягти своїх стратегічних цілей і забезпечити стале розвиток. Важливо зазначити, що відсутність єдиного підходу до визначення потенціалу підприємства вносить певні труднощі в аналіз, оцінку та управління цим потенціалом.

Визначення і структурування економічного потенціалу підприємства є важливим етапом для його ефективного використання, розвитку і досягнення максимально досяжного стану економічної системи [29]. Сутнісна характеристика компонентів економічного потенціалу підприємства можна представити як:

1) виробничий потенціал: це сукупність ресурсів, обладнання, технологій та кваліфікацій працівників, які дозволяють підприємству виробляти товари та послуги;



Рис. 1.3 Структура економічного потенціалу підприємства

2) фінансовий потенціал: це сукупність фінансових ресурсів, які підприємство має або може залучити, для фінансування своєї діяльності, вкладання в розвиток та забезпечення фінансової стабільності;

3) інвестиційний потенціал: це можливості підприємства для залучення та вкладання інвестицій з метою розширення виробництва, модернізації обладнання, розвитку нових продуктів або входу на нові ринки;

4) трудовий потенціал: це сукупність кваліфікацій, навичок та компетенцій працівників, які сприяють виконанню виробничих завдань та забезпеченню конкурентоспроможності підприємства;

5) маркетинговий потенціал: це здатність підприємства задовольняти потреби і вимоги ринку, розробляти та реалізовувати ефективні маркетингові стратегії, забезпечувати конкурентні переваги;

6) організаційно-управлінський потенціал: це сукупність організаційно-управлінських ресурсів, які включають у себе системи управління, організаційну структуру, корпоративну культуру та управлінські процеси.

Різні складники потенціалу підприємства взаємодіють між собою та є важливими для досягнення стратегічних цілей та успішного розвитку суб'єкта господарювання. З усього вище перерахованого висновок можна зробити, що потенціал підприємства відображає наявні та майбутні можливості, які можуть бути максимально використані у господарській діяльності. Економічний потенціал підприємства визначається як найбільш ефективне використання сукупних можливостей, ресурсів та резервів для досягнення максимального стану економічної системи [12].

Економічний потенціал підприємства є спроможністю, здатністю сприяти задоволенню потреб суспільства, розвиватися у визначено на прямку, досягати поставлених цілей за умов максимальної ефективності, отримувати заплановані результати, підвищувати конкурентоспроможність за рахунок сформованої у певний момент часу сукупності структурованих ресурсів, які використовуються у мовах дії чинників зовнішнього середовища. Економічний потенціал підприємства відображає здатності та можливості, які формуються у підприємства за наявності у певний момент часу сукупності ресурсів, виробничих потужностей, інших резервів. Структура економічного потенціалу підприємства представляє собою сукупність підсистем: потенціалів і складових, сукупність та взаємодія яких в певний момент часу за дії чинників зовнішнього середовища створює умови для здатності до задоволення потреб суспільства, розвитку, досягнення поставлених цілей та отримання визначених результатів. Складовими економічного потенціалу підприємства є кадровий, виробничий, фінансово-

інвестиційний, інноваційний, інформаційний, організаційно-управлінський, конкурентний, маркетинговий та підприємницький потенціал [24].

1.2 Методичні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства

Аналіз використання потенціалу підприємства є важливим інструментом управління, який дозволяє визначити, наскільки ефективно підприємство реалізує свої ресурси для досягнення стратегічних цілей. У сучасних умовах динамічного бізнес-середовища, здатність підприємства максимально використовувати свій потенціал відіграє ключову роль у забезпеченні його конкурентоспроможності, стабільності та стійкості до змін.

О.Ф. Вчений Блацький трактує «оцінку економічного потенціалу» як процес визначення його величини в натуральному, вартісному або будь-якому іншому вираженні [30, 31].

Є.В. Лапін тлумачить, як визначення величини економічного потенціалу тільки у вартісному вираженні в розрізі складових елементів [32].

У своїх наукових працях В.М. Кобелєв зазначає, що «оцінка економічного потенціалу ґрунтується на визначенні потенційної доданої вартості продукції. При оцінці економічного потенціалу підприємства враховується загальна величина економічних ресурсів, якими володіє і розпоряджається підприємство, та економічні результати від їх раціонального використання» [33].

Учений Б.Є. Бачевський зауважує, що «оцінка потенціалу підприємства відображує переважно вартісну сторону процесу, вимірюється у відповідних одиницях, є заключним етапом процесу діагностики та оцінювання і базується на результатах діагностики. Кінцевий результат аналізу та оцінки відображується інтегральним узагальнюючим показником» [34].

У спільній праці В.Н.Гавва, Е.А. Божко надають таке визначення: «оцінка потенціалу підприємства – це пошук сукупності характеристик, показників і властивостей, що дозволяють у достатній мірі описати підприємство та оцінити

його можливості щодо забезпечення відповідної суспільної потреби в товарах (послугах) на перспективу й можливості досягнення поставлених цілей. Істотно впливає на оцінку стан зовнішнього середовища та конкуренція в галузі» [35].

Л.О. Жилінська розкриває сутність «оцінки економічного потенціалу підприємства» як визначення величини економічних ресурсів, якими володіє і розпоряджається підприємство, та економічного результату їх ефективного використання. Оцінка економічного потенціалу підприємства може проводитися в натуральному і вартісному вимірі [36].

Розробка методичного підходу до комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства з використанням бальної оцінки є цікавим напрямом і може забезпечити об'єктивність оцінок. Пропонуємо ознайомитись з нашим методичним підходом, який складається з наступних етапів [12].

Етап 1: Визначення ключових складових потенціалу:

- 1) виробничий потенціал: оцінка наявності та стану ресурсів, обладнання, технологій;
- 2) фінансовий потенціал: оцінка фінансових показників, стану фінансових ресурсів, ліквідності;
- 3) інвестиційний потенціал: оцінка можливостей залучення та вкладання інвестицій;
- 4) трудовий потенціал: оцінка кваліфікації, здібностей працівників, рівня зайнятості;
- 5) маркетинговий потенціал: оцінка конкурентної позиції, маркетингових стратегій, рівня задоволення потреб;
- 6) організаційно-управлінський потенціал: оцінка ефективності системи управління, корпоративної культури.

Етап 2: Вагова оцінка компонентів: встановлення ваги кожного компонента відносно інших. Наприклад, виробничий потенціал може мати більшу вагу, ніж організаційно-управлінський.

Етап 3: Встановлення шкали оцінок: визначення шкали, за якою будуть оцінюватись різні компоненти (наприклад, від 1 до 10, де 1 – найнижчий рівень, 10 – найвищий рівень).

Етап 4: Оцінка фактичних значень:

- 1) збір доступних даних з публічної звітності підприємства, що характеризують рівень кожного компонента;
- 2) оцінка фактичних значень кожного компонента з використанням встановленої шкали.

Етап 5: Розрахунок балів:

- 1) помноження оцінки фактичного значення кожного компонента на вагу цього компонента;
- 2) сумування отриманих балів для отримання загального балу економічного потенціалу.

Етап 6: Аналіз результатів і висновки:

- 1) аналіз отриманого балу та порівняння з попередніми періодами або з аналогічними підприємствами;
- 2) формулювання висновків щодо рівня економічного потенціалу підприємства та рекомендацій щодо його поліпшення.

Наш підхід має на меті забезпечити простість і об'єктивність оцінки економічного потенціалу підприємства з використанням доступних даних. Запропонований метод розрахунку дозволить здійснити комплексну оцінку та порівняти результати з іншими підприємствами чи попередніми періодами. Зрозуміло, що окрім переваг, методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства, що базується на доступних даних публічної звітності, може мати й деякі недоліки.

Недоліки підходу:

- обсяг обчислень: згідно зазначеного підходу, вимагається збір і аналіз великої кількості показників з публічних даних. Це може вимагати значних зусиль для збору та обробки інформації;
- суб'єктивність в градації: встановлення шкали оцінок для кожного компонента може бути суб'єктивним процесом. Рівнева градація показників може варіюватися залежно від важливості компонента і особистого бачення дослідника, що може вплинути на об'єктивність отриманих оцінок. Хоча запропонований підхід має певні обмеження, він все ж має свою цінність і може слугувати

початковою точкою для досліджень економічного потенціалу підприємства. Продовжуючи вдосконалювати методику та брати до уваги ці недоліки, можна покращити об'єктивність оцінки й отримані результати [12].

Таким чином, на основі вищенаведених думок вчених, можемо згенерувати власне розуміння щодо процесу оцінювання економічного потенціалу підприємства готельного господарства.

На наш погляд, це визначення сукупних величин наявних та можливих ресурсів підприємства готельного господарства, результатів їх використання, що зводиться до розрахунку єдиного інтегрального показника для можливості визначення економічного та конкурентного стану підприємства. Проведення оцінювання економічного потенціалу для підприємства готельного господарства ґрунтується на виборі підходу, методів, за якими відбуватиметься оцінка, ранжування показників, які максимально відображатимуть: ресурсну забезпеченість підприємства, його конкурентоспроможність, фінансові стійкість, фінансову стабільність, а також ефективність господарської діяльності в цілому.

Доцільним є розглянути питання існуючих методичних підходів оцінки економічного потенціалу підприємства (табл. 1.3), провести їх аналіз та запропонувати структурований методичний підхід для підприємства [30].

Таблиця 1.3 - Методичні підходи до оцінювання економічного потенціалу підприємства

Автори	Назва підходу	Характеристика підходу
1	2	3
І.А.Ажаман, О.І. Жидков [24]	Результативний	Оцінка сервісного підприємства за ефективністю його діяльності, ступенем досягнення цілей, рівнем задоволення потреб споживачів, частотою повторного надання послуг (питома вага постійних клієнтів)
	Факторний (кореляційно-регресивний)	Оцінюється вплив окремих факторів та виявляються ті, що в найбільшій мірі впливають на спроможність досягнення цілей сервісного підприємства.

Продовження таблиці 1.3

1	2	3
	Експертнорейтинговий	Формування рейтингу підприємства на основі комплексної оцінки експерта, яка враховує вагу кожного показника для оцінки сукупного економічного потенціалу.
	Аналоговий	Оцінка економічного потенціалу в порівнянні з основними конкурентами.
А.Л.Сабадирьова, О.М.Бабій, Т.В.Куклінова, Д.Є. Салавеліс [11]	Витратний	Поєднує методи, що визначають вартість об'єкту оцінки на основі витрат на його створення і використання.
	Порівняльний (ринковий)	Дає можливість визначити вартість об'єкту оцінки на базі співставлення з об'єктами існуючих ринкових угод
	Результативний (дохідний)	Оцінює вартість об'єкту оцінки на основі чистого доходу та результатів від його використання.
Т.Г. Рзаєва [37]	Ресурсний	Дослідження економічного потенціалу за ресурсними показниками забезпечення діяльності
	Економічний	Дослідження економічного потенціалу за показниками
	Інформаційний	Дослідження економічного потенціалу за показниками адаптації діяльності до середовища господарювання
О.І.Маслак, О.О.Безручко [38]	Синергетичний	Визначення набору показників, що відображають основні складові економічного потенціалу (виробничотехнічна, трудова, маркетингова, фінансова, санаційна, стратегічна, організаційно-управлінська).

Продовження таблиці 1.3

1	2	3
С.П.Кобець, О.М.Ващенко [39]	Комплексний	Оцінка структурних складових економічного потенціалу підприємства (майновий, виробничий, інвестиційний, фінансовий потенціали). Підхід базується на доступних даних публічної звітності, є універсальним і дозволяє отримувати кількісні оцінки.

На основі узагальнення існуючих підходів стає очевидним, синергетичний методологічний підхід. Синергетичний методичний підхід, що запропонував О.І. Маслак, є найбільш влучним для оцінювання економічного потенціалу підприємства готельного господарства, оскільки за умов адаптованого та вдосконаленого застосування цього підходу в досліджуваній області можна провести оцінку потенціалу задля визначення економічної стресостійкості [30].

Вважаємо доцільним для визначення стану економічного потенціалу підприємства готельного господарства використовувати наступні методи: прямої оцінки, індикаторні, статистичні, експертні та математичні.

На нашу думку, основними складовими для визначення стресостійкості економічного потенціалу є: фінансова, комерційна, трудова та маркетингова складова. На основі виокремлених складових економічного потенціалу готельного підприємства вважаємо доцільним згенерувати порядок методичного підходу оцінювання економічного потенціалу готельного підприємства (рис. 1.4).

Таким чином, перший етап – визначення системи показників оцінки, що відображають стан основних складових економічного потенціалу підприємства готельного господарства.



Рисунок 1.4 - Методика оцінювання економічного потенціалу підприємства

Другим етапом оцінювання економічного потенціалу є визначення системних показників, що відображатимуть основні складові, та зведення до єдиного інтегрального показника по кожній складовій. Визначення бального рівня вагомості основних складових (як зазначалося на основі польових досліджень). Показники, за якими розраховуються складові економічного потенціалу готельного підприємства, відображені на рис. 1.5.

Третій етап оцінювання є визначення інтегрального показника рівня економічного потенціалу підприємства на основі бальних характеристик темпових змін основних показників його діяльності за допомогою експертних

оцінок. Четвертим, завершальним, етапом методичного підходу до оцінювання є визначення рівня економічної стресостійкості готельного підприємства.

Фінансова складова	індекс доходів від реалізації послуг; рентабельність капіталу; оборотність капіталу.
Трудова складова	коефіцієнт плинності кадрів; індекс витрат на оплату праці; індекс продуктивності праці; стан темпів зростання продуктивності і заробітної плати.
Комерційна складова	індекс зростання/зниження обсягу наданих послуг; індекс зростання/зниження попиту на послуги; індекс зростання/зниження вартості наданих послуг; рентабельність наданих послуг.
Маркетингова складова	частка ринку індекс зростання/зниження витрат на рекламу.
Виробнича складова	коефіцієнт зносу основних виробничих фондів фондовіддача фондосмність коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів

Рисунок 1.5 - Показники, що визначають складові економічного потенціалу підприємства

Інтегральний показник ефективності використання економічного потенціалу підприємства розраховується за формулою:

$$III_{\text{ЕВРП}} = \sum_{i=1}^n k_i \times P_i, \quad (1.1)$$

де $III_{\text{ЕВРП}}$ – інтегральний показник ефективного використання економічного потенціалу підприємства;

k_i – ваговий коефіцієнт показників оцінки ефективності використання потенціалу;

P_i – частковий показник економічного потенціалу підприємства;

i – кількість складових потенціалу.

Часні показники визначаються за формулою:

$$P_i = \sum_{i=1}^n k_i \times \Pi_i, \quad (1.2)$$

Де P_i – частковий показник економічного потенціалу підприємства;

k_i – вагомий коефіцієнт показника складової економічного потенціалу;

Π_i – показники, що визначають складові економічного потенціалу підприємства.

1.3 Механізми забезпечення ефективності використання економічного потенціалу підприємства

Головною метою оцінки економічного потенціалу підприємства є визначення наявних та потенційних можливостей економічного розвитку, що забезпечить отримання результатів, придатних для практичного використання з метою управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства [40]

Для забезпечення ефективності функціонування економічного потенціалу агропромислових підприємств авторами запропонований механізм, в якому визначено склад основних елементів мікро-, макро- та мезоструктури (рис. 1.6)

Розроблений авторами механізм ефективного функціонування економічного потенціалу підприємств спрямований на оптимізацію процесу трансформації економічного потенціалу, що забезпечує високу ефективність діяльності підприємств. Таким чином, механізм ефективного функціонування економічного потенціалу підприємств є симбіозом процесів його формування, використання та розвитку, спрямованим на оптимізацію економічного потенціалу, що забезпечує ефективність діяльності та стабілізацію економічного розвитку підприємств.

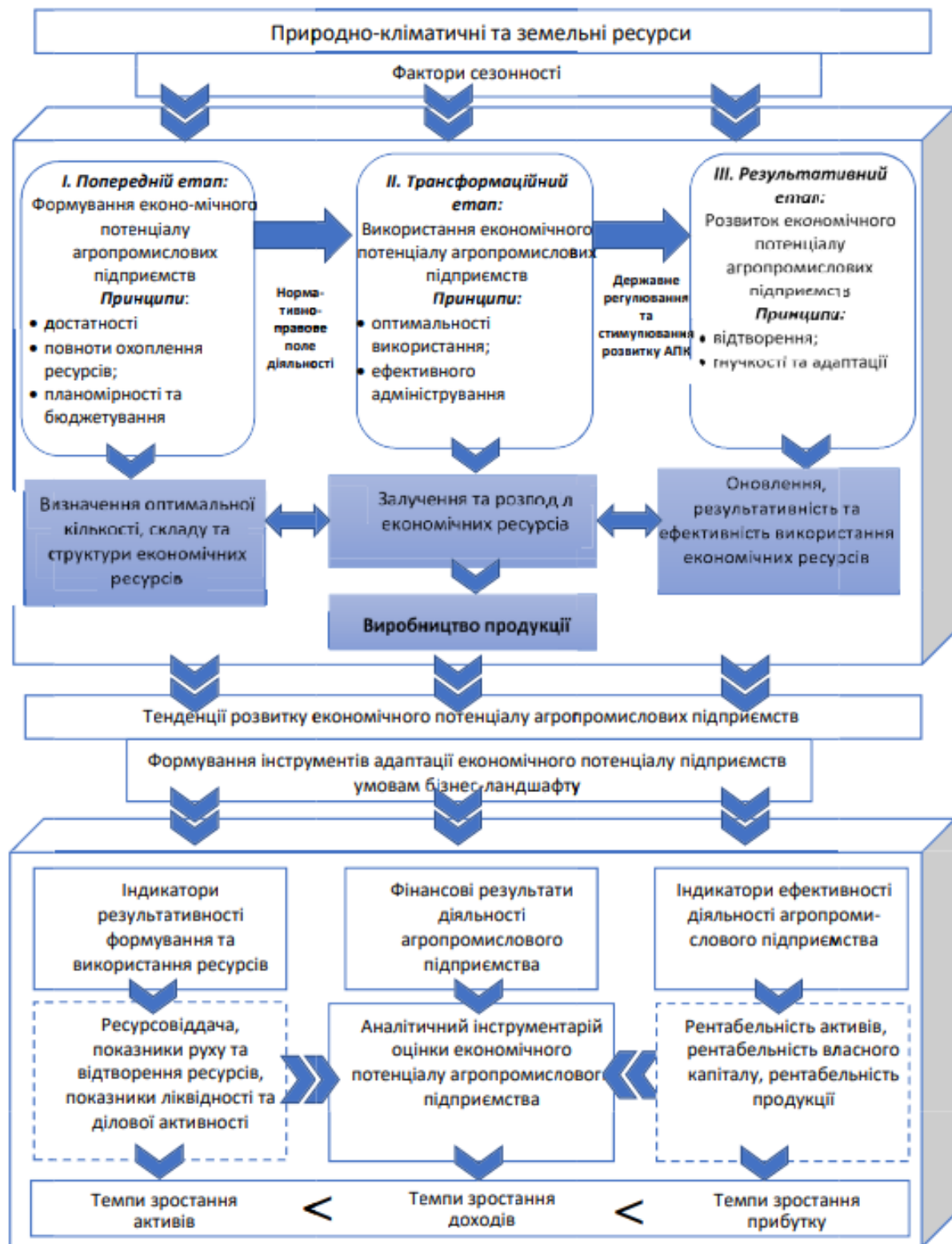


Рисунок 1.6 - Механізм ефективного функціонування економічного потенціалу агропромислових підприємств [40]

Макроструктура механізму включає такі складові оцінки економічного потенціалу, як:

- попередній етап, що полягає у формуванні економічних ресурсів підприємства для виробництва продукції на підставі принципу достатності (в оптимальній кількості, складі та структурі);

- трансформаційний етап, що забезпечує перенесення вартості економічних ресурсів на продукцію, та відображає оцінку показників взаємодії економічних ресурсів та результатів;

- результативний етап, що втілюється в отриманні економічних результатів у контексті оцінки ефективності формування та використання економічного потенціалу підприємств, що відображає принцип відтворення.

Відповідно до кожного етапу функціонування економічного потенціалу агропромислових підприємств властиві показники та індикатори, які формують мікроструктуру економічного потенціалу. Тоді сполучною ланкою безпосереднього процесу формування та реалізації економічних ресурсів є трансформаційний етап, який зумовлює мезоструктуру механізму ефективного функціонування економічного потенціалу.

Наявність мезоструктур безпосередньо пояснює характер взаємодії економічних ресурсів та економічних результатів підприємства. Саме в цій ключовій ланці визначаються основні критерії оцінки ефективного функціонування та оптимізації економічного потенціалу підприємств: ліквідність та рентабельність. Тим самим, механізм ефективного формування та використання економічного потенціалу агропромислових підприємств включає у собі за значимістю всі компоненти відтворення на рівні підприємств. Він зорієнтований на виявлення резервів та включення якісних факторів економічного зростання, що залежить від взаємодії економічних ресурсів та результатів агропромислових підприємств.

Впровадження таких категорій якісної оцінки як співвідношення рентабельності та ліквідності визначатиме межі можливостей з урахуванням «золотого правила економіки підприємств», найбільш і в повному обсязі характеризуватиме ефективність формування та використання економічного потенціалу [40].

С.Т.Пілецька, Т.Ю.Коритько, В.М. Лукаржевська-Мялик [41] зазначають, що для досягнення ефективного функціонування підприємства у стратегічному аспекті та безперервного розвитку є детальний розгляд зовнішнього та внутрішнього середовища фірми у їх взаємозв'язку. Для цього необхідні розробити модель забезпечення відповідного рівня економічного потенціалу в системі економічної безпеки підприємства (рис. 1.7). Тільки за цій умові можна розраховувати на ефективність прийнятих стратегічних та оперативних управлінських рішень щодо економічного потенціалу в системі економічної безпеки підприємства. Модель включає мету, ідею, бачення проблем, суб'єкт та об'єкт управління, завдання для досягнення цільової установки, принципи, механізми забезпечення економічної безпеки в умовах зовнішніх та внутрішніх ризиків.

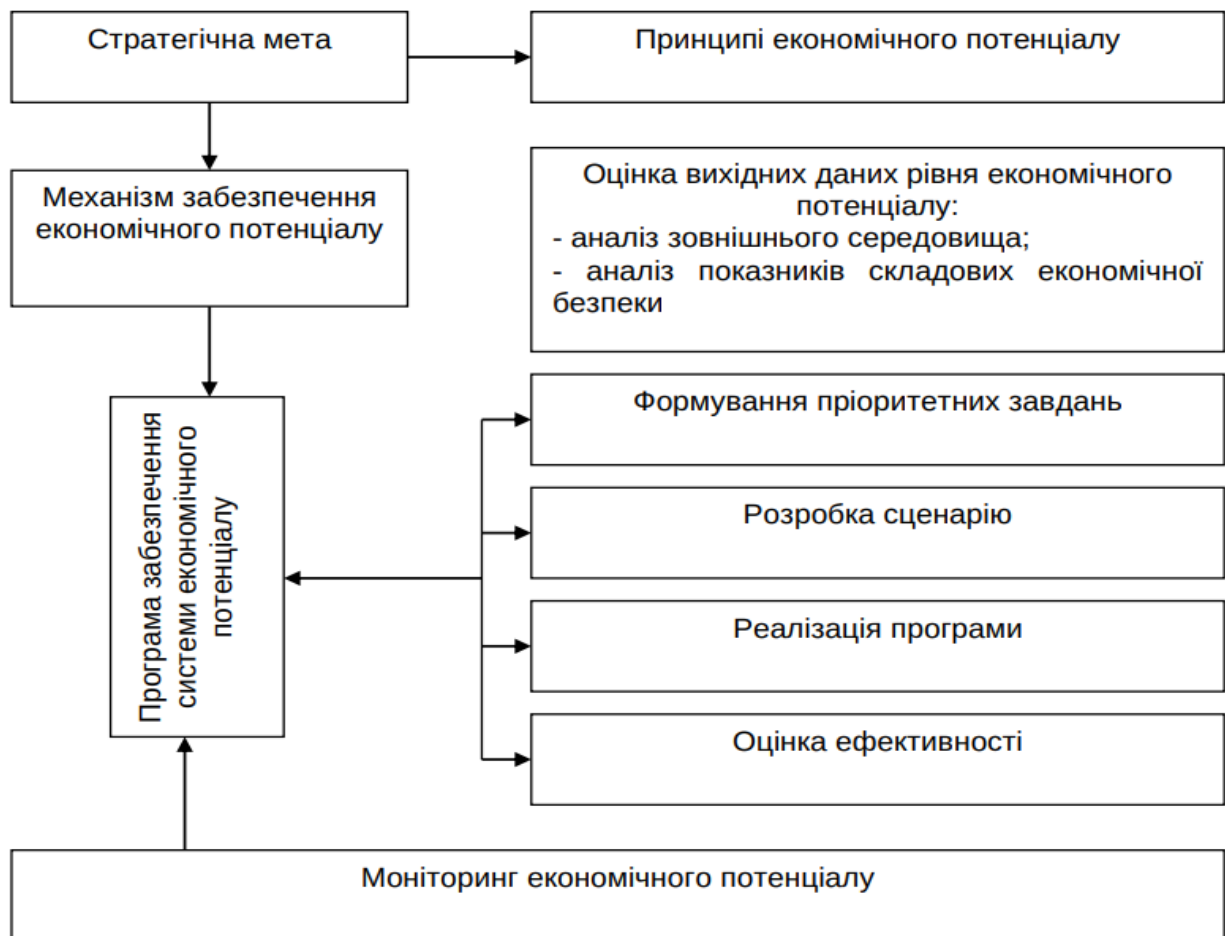


Рисунок 1.7 - Модель забезпечення економічного потенціалу в системі економічної безпеки підприємства [41]

Напрямами підвищення економічного потенціалу підприємства має бути [42-46]:

- покращення роботи відділу маркетингу і збуту (оскільки значно збільшилися запаси продукції на склад), що підвищить показник фондівіддачі на підприємстві;
- покращення кадрової політики підприємства (у частині розробки заходів щодо ефективного використання робочої сили). Залучення нових кадрів і перепідготовка поточних (на курсах підвищення кваліфікації або безпосередньо на виробництві) неодмінно позитивно позначатися на діяльність підприємства;
- вдосконалення системи управління (підвищення рівня відповідальності керівників за схвалені рішення, при цьому має бути орієнтир на довгострокові результати, підвищення рівня знань кон'юктури ринку, підвищення мотивації у трудящих, прийняття заходів щодо підйому престижу інженерно – технічних спеціальностей, використання фінансового менеджменту в управлінні витратами);
- формування системи показників, що дозволять розробляти програми підвищення ефективності конкурентоспроможності продукції, підвищення продуктивності праці; • пошук напрямів поліпшення використання основних фондів, зокрема раціонального використання наявних фондів [43].

Слід відзначити, що в умовах формування ринкового механізму господарювання на перший план висуваються такі питання, як технічний рівень, якість, надійність, зовнішній вигляд продукції, а це залежить від якісного складу техніки та ефективного її використання. Підвищення технічної якості засобів праці і оснащеність ними працівників в основному й сприяють зростанню ефективності виробничого процесу.

Економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно – економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства з приводу повного використання їхньої здібностей зі створення матеріальних благ і послуг.

Одним із основних напрямів у підвищенні ефективності використання потенціалу залишається орієнтація втрат ресурсів (сировинних, енергетичних,

трудовах), яка можлива шляхом модернізації діючих технологій на основі інновацій. Ефективне управління формування та використання виробничого потенціалу підприємств забезпечить збільшення випуску конкурентоздатної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, освоєння економічно ефективних високотехнологічних виробництв і модернізацію виробничої бази, що безпосередньо впливатиме на розвиток потенціалу підприємства загалом.

Отже, підсумовуючи слід зазначити, що механізм забезпечення використання економічного потенціалу підприємства це система взаємопов'язаних важелів (правових, організаційно-управлінських, фінансово-економічних), що активізують внутрішні та зовнішні ресурси (виробничі, трудові, фінансові, інноваційні) для досягнення цілей підприємства, підвищення його ефективності, стійкого розвитку та конкурентоспроможності через різні етапи: від оцінки до трансформації й отримання результатів.

До ключових компонентів механізму слід віднести.

1. Діагностичний етап:

- оцінка складових потенціалу (виробничий, фінансовий, трудовий, інноваційний);
- визначення можливостей та обмежень (внутрішніх/зовнішніх).

Трансформаційний (управлінський) етап:

- використання економічних важелів: ціни, собівартість, прибуток, кредити, інвестиції;
- застосування організаційно-управлінських та правових інструментів для стимулювання;
- мотивація персоналу та ефективне розподілення ресурсів.

Результативний етап:

- досягнення фінансових цілей (стабільний прибуток);
- підвищення економічної безпеки;
- забезпечення стійкого економічного зростання та розвитку (через інновації, модернізацію).

Економічними важелями або інструментами впливу є:

- ринкові: цінова політика, маркетинг, конкуренція;

- внутрішньофірмові: внутрішній фінансовий контроль, бюджетування, нормування витрат;
- інноваційні: впровадження нових технологій, створення продуктів;
- мотиваційні: система винагород, оплати праці, кар'єрне зростання.

Зазначений механізм дозволить перетворити потенціал (сукупність можливостей) на реальні дії та результати, забезпечуючи синергію всіх складових для досягнення стратегічних цілей підприємства в умовах мінливого середовища.

Висновок до розділу 1

Економічний потенціал підприємства визначається його наявними ресурсами, які можуть бути використані для досягнення успіху на ринку. Це включає матеріальні, виробничі і трудові ресурси, а також можливості для розвитку і впровадження нових технологій та інновацій. Для успішного розвитку підприємства важливо правильно використовувати доступні ресурси та надавати перевагу ефективним методам управління. Раціональне використання ресурсів означає оптимальне використання їх виробничих можливостей, забезпечення оптимального використання матеріалів і трудових ресурсів, а також пошук нових можливостей для розвитку. Однак, розвиток підприємства не можливий без постійного впровадження новітніх науково-технічних досягнень. Впровадження нових технологій і інновацій може підвищити ефективність виробничих і бізнес-процесів, а також створити конкурентну перевагу на ринку. Перевага підприємства над конкурентами та стійкий економічний розвиток залежать від правильного використання економічного потенціалу, це означає, що компанія повинна аналізувати свої можливості, вдосконалювати виробничі процеси і управлінські рішення, а також забезпечувати постійне вдосконалення. Враховуючи складну ситуацію на внутрішньому ринку та існуючу конкуренцію, підприємствам варто зосередитися на вивченні свого економічного потенціалу. Це

дозволить забезпечити стійкі позиції на ринку, покращити конкурентоспроможність і досягати стабільного економічного розвитку.

В розділі досліджено поняття «економічний потенціал підприємства», складові економічного потенціалу, методи оцінювання рівня ефективності використання економічного потенціалу підприємства.

Економічний потенціал підприємства визначено як сукупність усіх наявних ресурсів та можливостей підприємства для виробництва товарів, надання послуг та задоволення суспільних потреб, що відображає здатність до ефективного використання ресурсів та досягнення стратегічних цілей.

Удосконалено методичний підхід до оцінювання використання економічного потенціалу підприємства на основі визначення інтегрального показника та виділених ключових складових економічного потенціалу підприємства, що дозволить комплексно оцінити рівень використання економічного потенціалу та розробити комплекс заходів щодо підвищення його ефективності.

Визначено, що механізм забезпечення використання економічного потенціалу підприємства є системою взаємопов'язаних важелів (правових, організаційно-управлінських, фінансово-економічних), що активізують внутрішні та зовнішні ресурси (виробничі, трудові, фінансові, інноваційні) для досягнення цілей підприємства, підвищення його ефективності, стійкого розвитку та конкурентоспроможності через різні етапи: від оцінки до трансформації й отримання результатів

2 Аналіз господарської діяльності підприємства

2.1 Характеристика ТОВ НВП «Енергооблік сервіс»

Товариство з обмеженою відповідальністю НВП «Енергооблік сервіс» є юридичною особою приватного права, статутний капітал якого поділений на частки між учасниками, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатки зі своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом. Товариство може мати штампи, бланки, знаки для товарів та послуг, іншу атрибутику зі своїм найменуванням.

Підприємство здійснює підприємницьку (господарську) діяльність з метою одержання прибутку та наступного його розподілу між учасниками. Предметом діяльності є:

- ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення;
- ремонт і технічне обслуговування електронного й оптичного устаткування;
- ремонт і технічне обслуговування електричного устаткування;
- установлення та монтаж машин і устаткування;
- оптова торгівля фруктами й овочами;
- оптова торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням;
- оптова торгівля електронним і телекомунікаційним устаткуванням, деталями до нього;
- оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням;
- діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах,
- дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук.

Товариство зобов'язане здійснювати первинний (оперативний) та бухгалтерський облік результатів своєї роботи, складати статистичну інформацію, а також надавати відповідно до вимог закону фінансову звітність та статистичну інформацію щодо своєї господарської діяльності, інші дані, визначені законом.

Підприємство може складатися з виробничих структурних підрозділів (виробництв, цехів, відділень, дільниць, бригад, бюро, лабораторій тощо), а також функціональних структурних підрозділів апарату управління (управлінь, відділів, бюро, служб тощо).

Функції, права та обов'язки структурних підрозділів Товариства визначаються положеннями про них, які затверджуються в порядку, визначеному статутом Товариства.

Товариство самостійно визначає свою організаційну структуру, встановлює чисельність працівників і штатний розклад. Товариство може відкривати рахунки в установах банків через свої відокремлені підрозділи відповідно до закону.

Відокремлені підрозділи (структурні одиниці) Товариства визначаються суб'єктами господарювання, що здійснюють свою діяльність від імені Товариства без статусу юридичної особи.

Слід зазначити, що майно Товариства становлять виробничі і невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі Товариства. Джерелами формування майна Товариства є:

- грошові та матеріальні внески учасників;
- доходи від реалізації продукції (робіт, послуг), інших видів господарської діяльності;
- доходи від цінних паперів;
- капітальні вкладення і дотації з бюджетів;
- надходження від продажу (здачі в оренду) майнових об'єктів (комплексів), що належить йому, придбання майна інших суб'єктів;
- майно, придбане в інших суб'єктів господарювання, організацій та громадян у встановленому законодавством порядку;
- кредити банків та інших кредиторів;

- безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій і громадян;
- інші джерела, не заборонені законодавством України.

Прибуток Товариства утворюється з надходжень від його господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. З економічного прибутку Товариства сплачуються передбачені законом податки та інші обов'язкові платежі, а також відсотки по кредитах банків і по облігаціях. Прибуток, одержаний після зазначених розрахунків, залишається у розпорядженні Товариства, яке визначає напрями його використання відповідно до статуту Товариства.

Управління Товариством здійснюють його органи. Органами управління підприємства є загальні збори учасників і виконавчий орган.

Вищим органом Товариства є загальні збори учасників. Вони складаються з учасників Товариства або призначених ними представників. Представники учасників можуть бути постійними або призначеними на певний строк. Учасник вправі в будь-який час замінити свого представника у зборах учасників, сповістивши про це інших учасників. Учасник Товариства вправі передавати свої повноваження на зборах іншому учаснику або представникові іншого Товариства.

Учасники мають кількість голосів, пропорційну розміру їх часток у статутному капіталі. Учасник Товариства не має права голосу при вирішенні загальними зборами Товариства питань щодо вчинення з ним правочину та щодо спору між ним і Товариством. Загальні збори учасників Товариства обирають голову загальних зборів Товариства на строк до 1 року.

Голова загальних зборів Товариства організує ведення протоколу. Книга протоколів має бути у будь-який час надана учасникам Товариства. На їх вимогу повинні видаватися засвідчені витяги з книги протоколів.

Загальні збори учасників Товариства мають право приймати рішення з усіх питань діяльності Товариства, у тому числі і з тих, що передані загальними зборами до компетенції виконавчого органу. До виключної компетенції загальних зборів учасників Товариства, належить:

- 1) визначення основних напрямів діяльності Товариства, затвердження його планів і звітів про їх виконання;
- 2) внесення змін до статуту Товариства, зміна розміру його статутного капіталу;
- 3) створення та відкликання виконавчого органу Товариства;
- 4) визначення форм контролю за діяльністю виконавчого органу, створення та визначення повноважень відповідних контрольних органів;
- 5) затвердження річних звітів та бухгалтерських балансів, розподіл прибутку та збитків Товариства;
- 6) вирішення питання про придбання Товариством частки учасника;
- 7) виключення учасника із Товариства;
- 8) прийняття рішення про припинення діяльності Товариства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу;
- 9) затвердження річних результатів діяльності Товариства, включаючи його дочірні підприємства, затвердження звітів і висновків ревізійної комісії (ревізора) , порядку розподілу прибутку, строку та порядку виплати частки прибутку (дивідендів) ,визначення порядку покриття збитків;
- 10) створення, реорганізація та ліквідація дочірніх підприємств, філій та представництв, затвердження їх статутів та положень;
- 11) винесення рішень про притягнення до майнової відповідальності посадових осіб управління Товариством;
- 12) затвердження правил процедури та інших внутрішніх документів Товариства, визначення організаційної структури Товариства;
- 13) визначення умов оплати праці посадових осіб Товариства, його дочірніх підприємств, філій та представництв;
- 14) прийняття рішення про виділ із Товариства нових юридичних осіб;
- 15) прийняття рішення про обрання уповноваженої особи учасників для представлення інтересів учасників у випадках, передбачених законом.

Статутом Товариства і законом до виключної компетенції загальних зборів може бути також віднесене вирішення інших питань.

З питань визначення основних напрямів діяльності Товариства і затвердження його планів та звітів про їх виконання, внесення змін до статуту Товариства, а також з питанням про виключення учасника, рішення вважається прийнятим, якщо за нього проголосують учасники, що володіють у сукупності більш як 50 відсотками загальної кількості голосів учасників Товариства.

З решти питань рішення приймаються простою більшістю від числа присутніх учасників.

Питання, віднесені до виключної компетенції загальних зборів учасників Товариства, не можуть бути передані ними для вирішення виконавчому органу Товариства.

Рішення загальних зборів може бути оскаржене учасником Товариства до суду.

У Товаристві створюється виконавчий одноосібний орган, який здійснює поточне керівництво його діяльністю і є підзвітним загальним зборам його учасників. Виконавчим органом Товариства є Директор, який може бути обраний також і не зі складу учасників Товариства.

Директор вирішує усі питання діяльності Товариства, за винятком тих, що належать до виключної компетенції загальних зборів учасників. Директор підзвітний зборам учасників і організує виконання їх рішень. Директор діє від імені Товариства в межах, встановлених статутом Товариства та законом.

Директор Товариства:

- без довіреності виконує дії від імені Товариства, представляє його в державних та інших органах, підприємствах, організаціях, установах;
- розпоряджається майном і коштами Товариства, видає довіреності, відкриває розрахункові (поточні), валютні та інші банківські рахунки Товариства;
- укладає будь-які договори (угоди), окрім:
- купівлі та продажу основних фондів Товариства;
- застави основних фондів Товариства;
- укладання кредитних договорів від імені Товариства.

За вказаними видами договорів Директор діє на підставі рішення загальних зборів учасників;

- приймає на роботу та звільняє з роботи працівників Товариства згідно з чинним законодавством, визначає функціональні обов'язки працівників, у межах своїх повноважень видає накази і розпорядження, обов'язкові для виконання всіма робітниками Товариства;

- застосовує заходи морального та матеріального заохочення, притягає до дисциплінарної відповідальності працівників згідно з чинним законодавством;

- укладає колективний договір і несе відповідальність за його виконання;

- самостійно в межах чинного законодавства та статуту Товариства вирішує інші питання діяльності Товариства і відповідає за результати діяльності Товариства перед учасниками.

Голова загальних зборів Товариства обирається загальними зборами учасників Товариства. Директор Товариства не може бути одночасно головою загальних зборів учасників Товариства.

Голова загальних зборів Товариства:

- скликає загальні збори учасників Товариства;

- скликає позачергові загальні збори учасників Товариства;

- надає можливість ознайомитися з документами, внесеними до порядку денного загальних зборів учасників Товариства;

- надсилає учасникам проект рішення або питання для голосування методом опитування;

- приймає рішення методом опитування;

- інформує учасників про прийняте рішення методом опитування;

- вирішує інші питання за рішенням загальних зборів учасників Товариства.

Контроль за діяльністю Директора Товариства здійснюється ревізійною комісією, що утворюється загальними зборами учасників Товариства з їх числа. Директор не може бути членом ревізійної комісії. Перевірка діяльності Директора Товариства проводиться ревізійною комісією за дорученням зборів, з власної

ініціативи або на вимогу учасників Товариства. Ревізійна комісія вправі вимагати від посадових осіб Товариства подання їх усіх необхідних матеріалів, бухгалтерських чи інших документів та особистих пояснень.

Ревізійна комісія доповідає результати проведених нею перевірок загальним збором учасників Товариства.

Ревізійна комісія має право ставити питання про скликання позачергових зборів учасників, якщо виникла загроза суттєвим інтересам Товариства або виявлено зловживання становищем посадовими особами Товариства.

Для здійснення контролю за фінансовою діяльністю Товариства згідно з рішенням загальних зборів учасників Товариства, а також в інших випадках, встановлених законом, може призначатися аудиторська перевірка.

2.2 Аналіз основних показників діяльності

Основними видами діяльності товариства є надання послуг з ремонту і технічного обслуговування вимірювальних, випробувальних і контрольних приладів, електричного устаткування, торгівля електронним і телекомунікаційним устаткуванням та деталями до нього, приладами для вимірювання витрати, рівня та тиску рідин і газів, електричною апаратурою для комутування та захисту електричних кіл.

В управлінні підприємством або організацією, що здійснюють будь-які види господарської діяльності в ринковому економічному середовищі, застосовуються різні показники. Їх використання має відображати особливості діяльності підприємства або організації, давати змогу вести певну аналітичну роботу, на основі якої ухвалюються управлінські рішення відповідно до обраної стратегії [48, 49].

Показники – це кількісна і якісна оцінка становища і результатів господарської діяльності, виражена у певних одиницях виміру.

Для відображення господарських процесів використовують кількісні і якісні, натуральні й вартісні показники.

До кількісних показників належать, наприклад, показники кількості найманих працівників, кількості безробітних, перевезення вантажів, кількості малих підприємств, заготівля деревини, валовий збір зернових культур, розмір посівних площ тощо. Кількісні показники використовують для характеристики розміру, абсолютного рівня аналізованого явища.

Якісні показники застосовуються для характеристики особливостей процесу відтворення, виражають співвідношення між різними елементами цього процесу. Якісними показниками є, наприклад, показники продуктивності праці, собівартості одиниці продукції, використання основних фондів тощо. Вони характеризують ефективність господарської діяльності.

Натуральні показники застосовуються для визначення величини явища (об'єкта) у певних фізичних одиницях - кілограмах, тоннах, метрах, кілометрах, літрах, гектарах, тонно-кілометрах тощо. Вони визначають матеріально-уречевлені пропорції економічного виробництва, зв'язки між постачальниками та споживачами.

Вартісні показники є універсальними. Вони відображають у грошовій формі кількість праці, витраченої на виробництво товарів та послуг, і використовуються для вимірювання всіх господарських операцій і явищ, а також узагальнення результатів господарської діяльності підприємства за певний період. Вартісні показники використовують для визначення валових витрат і валових доходів підприємницьких структур, здійснення розрахункових операцій, оплати праці працівників, обчислення податків до бюджету тощо. При цьому варто враховувати ту важливу обставину, що на будь-який вартісний показник істотно впливає динаміка цін [49].

Обсяг виробництва і реалізації продукції може виражатися в натуральних, умовно-натуральних, трудових і вартісних вимірниках. Узагальнюючі показники обсягу виробництва продукції одержують за допомогою вартісної оцінки. Основними показниками обсягу виробництва є товарна і валова продукція.

Валова продукція – це вартість усієї виробленої продукції і виконаних робіт включно з незавершеним виробництвом. Виражається в зіставних і діючих цінах.

Товарна продукція відрізняється від валової тим, що в неї не включають залишків незавершеного виробництва і внутрігосподарський оборот. За складом на багатьох підприємствах валова продукція збігається з товарною, якщо немає внутрігосподарського обороту і незавершеного виробництва.

Обсяг реалізації продукції визначають або за відвантаженням продукції покупцям, або за оплатою (за чистим доходом). Він може виражатися в зіставних, планових і діючих цінах. В умовах ринкової економіки цей показник набуває першочергового значення.

Реалізація продукції є зв'язною ланкою між виробництвом і споживачем. Від того, як продається продукція, який попит на неї на ринку, залежить і обсяг її виробництва [49].

Проаналізуємо основні показники діяльності фірми за останні два роки та порівняємо їх для виявлення тенденцій розвитку чи спаду діяльності (таблиця 2.1)

Аналізуючи основні показники роботи підприємства за 2022-2024 рр. (таблиця 2.1, рисунок 2.1), можна відмітити, що обсяги роботи збільшуються, а саме:

- закупівля електронної апаратури та обладнання - збільшився у 2024 році на 100% відносно до попереднього року;
- послуги технічного обслуговування та поточного ремонту обладнання вузла обліку води – збільшилися у 2024 році на 98,85% відносно 2023 року;
- послуги з ремонту та технічного обслуговування вимірювальних, випробувальних і контрольних приладів – збільшилися у 2024 році на 83,61% відносно 2023 року;
- закупівля приладів для вимірювання витрат, рівня та тиску – скоротилась на 70,83% порівняно з минулим роком;
- послуги, пов'язані з експлуатуванням системи водопостачання – у 2024 році скоротились 12,79% у порівнянні до попереднього року.

Таблиця 2.1 - Аналіз основних показників роботи за 2022 – 2024 рр., тис. грн.

Найменування показника	Значення за роками			Відхилення 2023 до 2022		Відхилення 2024 до 2023	
	2022	2023	2024	абс.(+,-)	відн.	абс.(+,-)	відн.
Електронна апаратура та обладнання	-	-	315456	0	-	315456	100
Послуги технічного обслуговування та поточного ремонту обладнання вузла обліку води	148107	176812	351584	28705	119,38	174772	198,85
Прилади для вимірювання витрат, рівня та тиску	-	384700	112200	384700	100	-272500	29,17
Послуги з ремонту та технічного обслуговування вимірювальних, випробувальних і контрольних приладів	29955	75392	138426	45437	251,68	63034	183,61
Експлуатування системи водопостачання	47878	130212	113560	82334	271,97	-16652	87,21
Всього	225940	767116	1031226	541176	339,52	264110	134,43

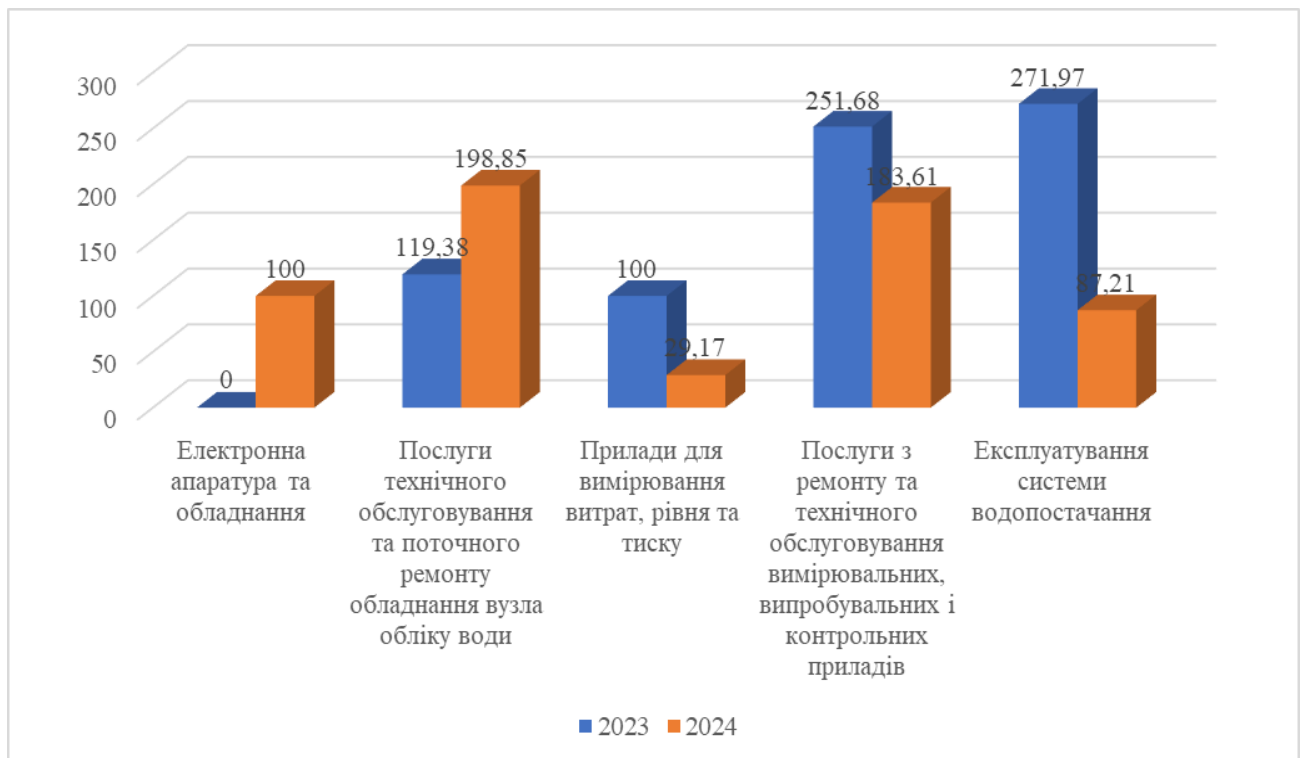


Рисунок 2.1 – Динаміка зміни обсягів роботи підприємства, %

У таблиці 2.2 можна побачити структуру основних показників роботи підприємства, які зазначені у відсотках. Проаналізувавши наведену таблицю можна відзначити, що структура основних показників роботи підприємства не зазнавала різких змін протягом аналізованого періоду. Це свідчить про те, що підприємство працює стабільно.

Таблиця 2.2 – Структура основних показників роботи , %

Показники	Роки		
	2022	2023	2024
Електронна апаратура та обладнання	0,00	0,00	30,59
Послуги технічного обслуговування та поточного ремонту обладнання вузла обліку води	65,55	23,05	34,09
Прилади для вимірювання витрат, рівня та тиску	0,00	50,15	10,88
Послуги з ремонту та технічного обслуговування вимірювальних, випробувальних і контрольних приладів	13,26	9,83	13,42
Експлуатування системи водопостачання	21,19	16,97	11,01
Всього	100	100	100

Аналізуючи структуру обсягів робіт, можна зробити висновок, що найбільшу частину в структурі обсягів виробництва в 2024 році (таблиця 2.2,

рисунок 2.2) займають послуги технічного обслуговування та поточного ремонту обладнання вузла обліку води, а саме 34,09%.



Рисунок 2.2 – Структура обсягів робіт за 2024 рік, %

2.3 Аналіз трудових ресурсів

Достатня забезпеченість підприємств працівниками, що мають необхідні знання і навички, раціональне використання їх, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції і підвищення ефективності виробництва. Зокрема, від забезпеченості підприємства персоналом та ефективності використання його залежать обсяг і вчасність виконання всіх робіт, ступінь використання устаткування, машин, механізмів і як результат – обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та інші економічні показники.

Повноту використання персоналу можна оцінити за кількістю днів і годин, які відпрацював один працівник за аналізований період, а також за ступенем використання робочого часу. Такий аналіз проводять для кожної категорії

працівників, по кожному виробничому підрозділу і в цілому по підприємству.

Оплата праці – це будь-який заробіток, обчислений у грошовому виразі, що його за трудовим договором власник або вповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги.

Фонд оплати праці (ФОП) — основний економічний показник з оплати праці, що широко використовується у господарській практиці, статистичній звітності, економічному аналізі.

Він охоплює:

- фонд основної заробітної плати;
- фонд додаткової заробітної плати персоналу підприємства;
- інші заохочувальні та компенсаційні виплати, крім тих які законодавчо не належать до ФОП (наприклад, допомога з тимчасової непрацездатності, вихідна допомога тощо).

Фонд основної заробітної плати – це заробітна плата, нарахована за виконану роботу (відпрацьований час) за відрядними розцінками, тарифними ставками, посадовими окладами, у тому числі преміальні доплати робітникам за перевиконання норм виробітку (крім одноразових премій), доплати за роботу в нічний час, у понаднормовий час, оплати простоїв не з вини робітників.

Фонд додаткової заробітної плати – це виплати, пов'язані з надбавками і доплатами, які передбачені чинним законодавством, а також оплата передбачених законодавством щорічних і додаткових відпусток та робочого часу працівників, які залучаються до виконання державних або громадських обов'язків [50].

Для оцінювання рівня інтенсивності використання персоналу застосовують систему узагальнюючих, окремих і допоміжних показників продуктивності праці.

У таблицях 2.3, 2.4 наведено аналіз показників, які характеризують ефективність використання трудових ресурсів підприємства, що також відображено на рисунку 2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз фонду оплати праці за 2022 -2024 рр.

Показник	Роки		
	2022	2023	2024
Середньооблікова чисельність, осіб	2	2	2
Середньомісячна заробітна плата, грн	10587,87	12569,98	16780,70
Фонд оплати праці , тис. грн	254,10888	301,67952	402,7368

Виходячи з даних таблиць 2.3, 2.4 та рисунку 2.3 можна зробити наступні висновки. За період аналізу середньомісячна заробітна плата зросла на 4210,72 грн або 33,5%. Це відбулося в основному за рахунок зростання тарифних ставок у відповідності до законодавства та за рахунок зменшення числа робітників. Фонд заробітної плати на протязі 2022-2024 років виріс до 402,7 тис. грн, що на 33,5% більше ніж в 2023 році. Середньооблікова чисельність персоналу на протязі періоду, що досліджувався залишалась не змінною.

Таблиця 2.4 - Динаміка фонду оплати праці за 2022 -2024 рр.

Найменування показників	Порівняно до попереднього року			
	2023 до 2022		2024 до 2023	
	Абс. відх., (+,-)	Відн. відх., %	Абс. відх., (+,-)	Відн. відх., %
Середньооблікова чисельність, осіб	0,00	100,00	0,00	100,00
Середньомісячна заробітна плата, грн	1982,11	118,72	4210,72	133,50
Фонд оплати праці, тис. грн	47,57	118,72	101,06	133,50

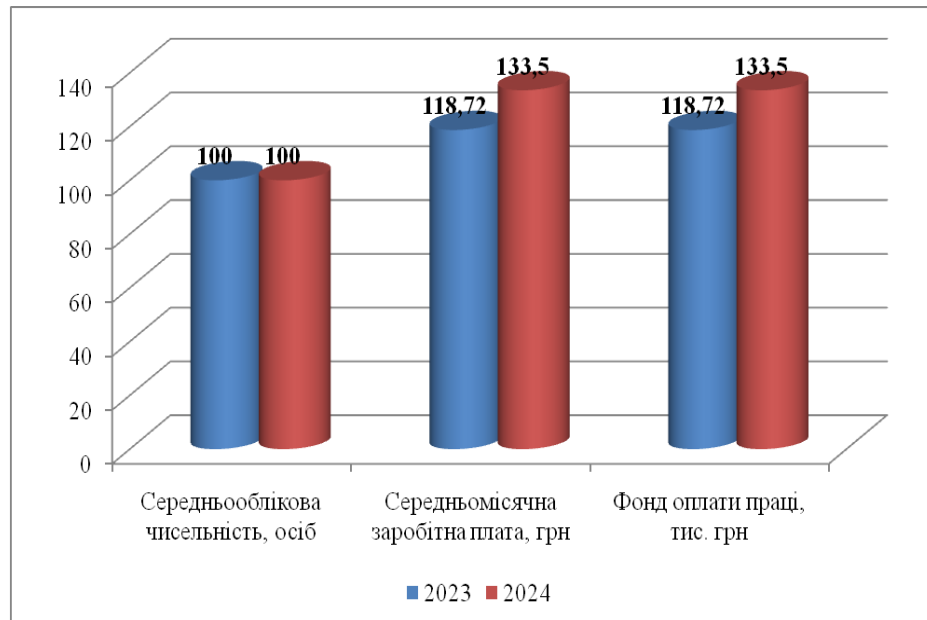


Рисунок 2.3 – Динаміка показників, що характеризують рівень середньомісячної заробітної плати, %

Продуктивність праці визначається кількістю продукції, виготовленої за одиницю часу, або витратою робочого часу на виробництво одиниці продукції. Вона визначають не на всю сукупність трудових витрат, а лише її частину – витрати живої праці. Ріст продуктивності праці сприяє зростанню об’єму виробництва та скороченню собівартості продукції, покращеному використанню основних виробничих фондів підприємства, підвищенню економічної ефективності виробництва, підйому матеріального та культурного рівня життя працівників [20].

Порівняльний аналіз продуктивності праці в динаміці за 2022 - 2023 роки ми бачимо в таблиці 2.5, 2.6.

Таблиця 2.5 – Продуктивність праці

Показники	Роки		
	2022	2023	2024
Середньооблікова чисельність, осіб	2	2	2
Обсяг виконаної роботи, тис. грн.	225,940	767,116	1031,226
Продуктивність праці, тис. грн./люд.	112,97	383,558	515,613

Слід зазначити, що продуктивність праці у вартісному вираженні поступово зростає. Так в 2023 році продуктивність праці в порівнянні до попереднього року зросла більше ніж в 3 рази, в 2024 році на 34,43%. Це обумовлено скороченням чисельності та зростанням обсягів роботи.

Таблиця 2.6 – Продуктивність праці у динаміці

Найменування показників	Порівняно до попереднього року			
	2023 до 2022		2024 до 2023	
	Абс. відх., (+,-)	Відн. відх., %	Абс. відх., (+,-)	Відн. відх., %
Середньооблікова чисельність, осіб	0	100,00	0	100,00
Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	541,18	339,52	264,11	134,43
Продуктивність праці, тис. грн/чол.	270,59	339,52	132,06	134,43

Співвідношення темпів зростання продуктивності праці та середньомісячної заробітної плати можна побачити на рисунку 2.4.

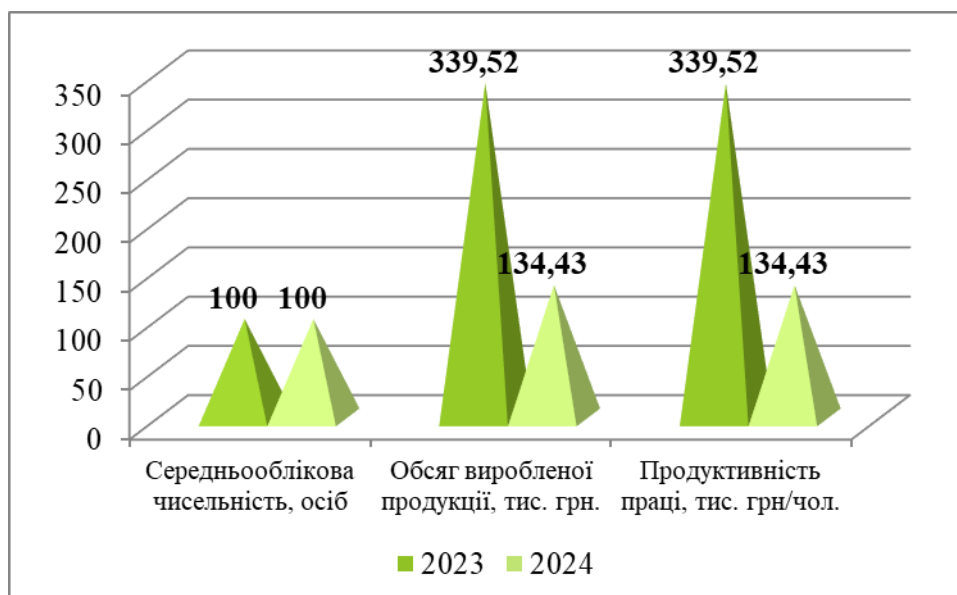


Рисунок 2.4 – Динаміка показників, що характеризують рівень продуктивності праці, %

Для того, щоб визначити який показник в якій мірі що впливає на зростання продуктивності праці в 2016 році виконаємо факторний аналіз.

На продуктивність праці впливає два фактори: чисельність працівників та обсяг виробництва [50].

Спочатку визначається вплив зміни чисельності загального контингенту:

$$Prn_{(ч)} = \frac{Q^{23}}{ч^{24}} - \frac{Q^{23}}{ч^{23}}, \quad (2.1)$$

де Q^{23}, Q^{24} – обсяг виробництва в 2024, 2023рр., тис.грн;

$ч^{23}, ч^{24}$ - Загальний контингент в 2023, 2024 рр., чол..

$$Prn_{(ч)} = \frac{767,116}{2} - \frac{767,116}{2} = 0 \text{ тис.грн/чол}$$

Далі необхідно визначити вплив зміни обсягу виробництва, що звернулися на продуктивність праці:

$$Prn_{(Q)} = \frac{Q^{24}}{ч^{24}} - \frac{Q^{23}}{ч^{24}}, \quad (2.2)$$

де Q^{23}, Q^{24} – обсяг виробництва в 2024, 2023рр., тис.грн;

$ч^{23}, ч^{24}$ - Загальний контингент в 2023, 2024 рр., чол..

$$Prn_{(Q)} = \frac{1031,226}{2} - \frac{767,116}{2} = 132,055 \text{ тис.грн/чол}$$

З розрахунку виходить, що при зростанні обсягів виробництва в 2024 році по відношенню до 2023 р. на 34,4%% продуктивність праці зросла на 132,055 тис. грн/чол.

2.4 Аналіз основних виробничих фондів

Найважливішою складовою господарсько-виробничої діяльності будь-якого підприємства є основні засоби. Саме тому наступним етапом аналізу роботи ТОВ НВП «Енергооблік сервіс» є аналіз використання основних виробничих фондів підприємства.

Основні виробничі фонди – засоби праці, за допомогою яких виготовляється продукція. Вони служать тривалий термін, зберігають у процесі виробництва натуральну форму і переносять свою вартість на готовий продукт частинами, у міру зносу. Основні фонди підприємства поділяться на активні та пасивні. Активна частина основних фондів впливає на предмет праці, переміщення його у виробничому процесі і здійснення контролю на ходом виробництва; пасивна частина – на створення умов для безперебійного функціонування активної частини фондів.

До основних показників використання основних виробничих фондів відносять такі показники як: фондівіддача, фондомісткість та фондоозброєність [49].

Фондовіддача характеризує ефективність використання основних засобів на підприємстві. Один з вартісних показників фондівіддачі визначається відношенням суми реалізації продукції до залишкової вартості основних виробничих фондів.

Фондомісткість є величиною, зворотною до фондівіддачі. Цей показник дає можливість визначити вартість основних виробничих засобів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними засобами. За нормальних умов фондівіддача повинна мати тенденцію до збільшення, а фондомісткість – до зменшення.

Фондоозброєність є показником оснащеності основними виробничими фондами (розмір ОВФ у розрахунку на одного працівника чи робітника підприємства) [49].

Основні виробничі фонди в процесі експлуатації зношуються. Розрізняють два види зносу: фізичний та моральний.

Під фізичним зношенням розуміють поступове втрачання основними фондами своєї початкової споживчої вартості, яке відбувається не тільки в процесі їхнього функціонування, але і при їхній бездіяльності. А моральне зношення – це зменшення вартості машин і устаткування під впливом скорочення суспільно необхідних витрат на їх відтворення, зменшення їх вартості у результаті впровадження нових, більш прогресивних і економічно ефективних ОВФ [49].

Аналіз наявності та структури основних фондів підприємства наведено у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Аналіз наявності та структури основних фондів 2022 - 2024рр.

Показники	Середньорічна вартість, тис. грн.			2024 р. порівняно до 2023р.		Структура основних фондів, %		
	2022	2023	2024	Абс. відх., (+,-)	Відн. відх., %	2022	2023	2024
Будівлі, споруди	1064	1151	1420	269	123,37	96,90	98,04	98,82
Машини та обладнання	18	13	9	-4	69,23	1,64	1,11	0,63
Транспортні засоби	10	8	8	0	100,00	0,91	0,68	0,56
Інші основні засоби	6	2	0	-2	0,00	0,55	0,17	0,00
Усього	1098	1174	1437	263	122,40	100	100	100

Середньорічна вартість основних фондів підприємства за період аналізу

зросла на 263тис. грн. або на 22,4%, що свідчить про оновлення основних виробничих фондів. Середньорічна вартість виробничих фондів зростає протягом всього аналізованого періоду. Вартість будівель та споруд в 2024 році в порівнянні до 2023 року збільшилася на 23,37%, що свідчить про їх оновлення. Вартість машин і обладнання в 2024 році в порівнянні до 2023 року зменшилася на 30,77%, що свідчить про їх старіння. Вартість транспортних засобів залишилася незмінною в порівнянні 2024 та 2023 років. Якщо оцінювати інші основні засоби, то у 2024 році вони були ліквідовані.

На рисунку 2.5 можна побачити, що в структурі основних виробничих фондів найбільшу питому вагу займають будівлі і споруди – 98,82%. На машини та обладнання приходить 0,63%, транспортні засоби займають 0,56% в ОВФ та інші основні засоби зовсім відсутні.

Розглянемо основні показники ефективності використання основних виробничих фондів підприємства (таблиця 2.8) та динаміку їх використання (таблиця 2.9). Діаграму, що побудована на підставі даних з таблиці 2.8, наведено на рисунку 2.6.

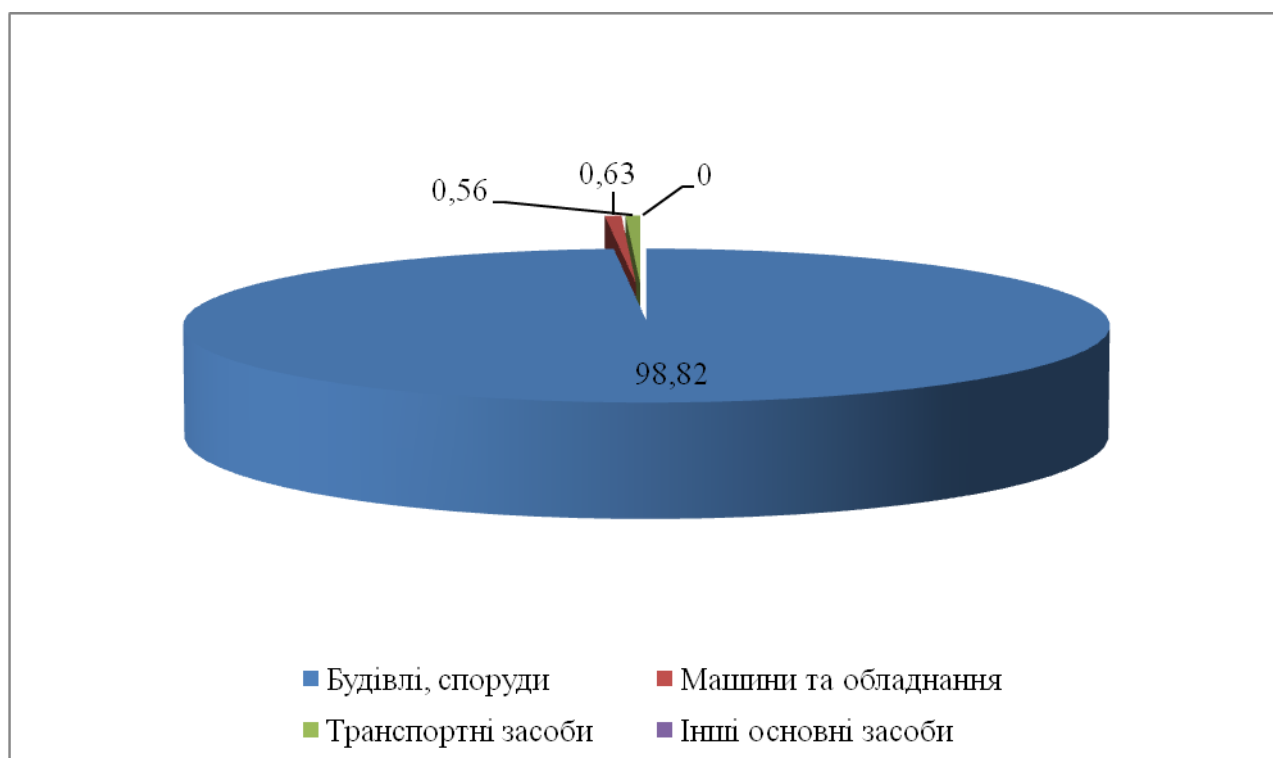


Рисунок 2.5 – Структура основних фондів підприємства 2024 р., %

Таблиця 2.8 – Використання основних виробничих фондів

Показники	Роки		
	2022	2023	2024
Первісна вартість ОВФ, тис. грн.	3678	3598	3698
ОВФ на начало року, тис. грн.	1169	1098	1174
ОВФ на кінець року, тис. грн.	1098	1174	1437
Середньорічна вартість ОВФ, тис. грн.	1134	1130	1302
Амортизаційні відрахування, тис. грн.	78	87	103
Коефіцієнт фізичного зносу ОВФ	0,69	0,69	0,65
Коефіцієнт придатності ОВФ	0,31	0,31	0,35
Фондовіддача, грн./грн.	0,20	0,68	0,79
Фондоємкість, грн./грн.	5,02	1,47	1,26
Фондозброєність, тис. грн./чол.	567	565	651

Таблиця 2.9 – Динаміка використання основних виробничих фондів

Найменування показників	Порівняно до попереднього року			
	2023 до 2022		2024 до 2023	
	Абс. відх., (+,-)	Відн. відх., %	Абс. відх., (+,-)	Відн. відх., %
Середньорічна вартість ОВФ, тис. грн.	-80	97,82	100	102,78
Амортизаційні відрахування, тис. грн.	-83	92,90	81	107,46
Коефіцієнт фізичного зносу ОВФ	76	106,92	263	122,40
Коефіцієнт придатності ОВФ	-4	99,65	172	115,22
Фондовіддача, грн./грн..	9	111,54	16	118,39
Фондоємкість, грн./грн.	0	100,00	-0,04	94,20
Фондоозброєність, тис. грн./чол.	0	100,00	0,04	112,90

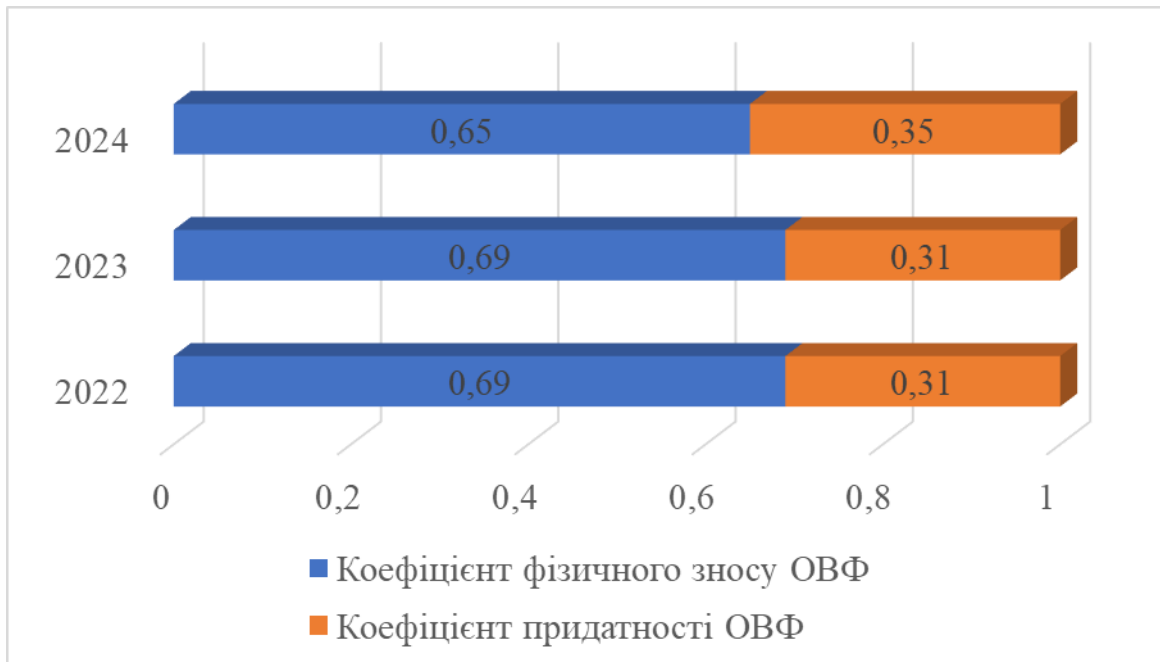


Рисунок 2.6 – Динаміка коефіцієнтів зносу та придатності

Середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства в 2024 році зросла на 2,78%, що свідчить про оновлення ОВФ. Позитивним є зростання коефіцієнта придатності ОВФ та зменшення коефіцієнта зносу. Так, якщо в 2023 році ОВФ були зношені на 69%, то в 2024 році ОВФ зношені лише на 65%.

Що стосується таких показників використання ОВФ, то фондovіддача в період 2022-2024 роки поступово зростає. У 2024 році вона зросла на 18,39%, що свідчить про впровадження заходів щодо ефективного використання ОВФ та часткове їх оновлення. Крім того, про оновлення ОВФ також свідчить і зростання фондоозброєності, у 2024 вона зросла на 12,9%.

Динаміку фондovіддачі та фондоємкості за період 2022-2024 рр. можна побачити на рисунку 2.7.

Далі можна розрахувати коефіцієнти руху основних фондів.

Коефіцієнт оновлення – розраховується за наступною формулою:

$$K_{\text{онов}} = \frac{ОВФ_{\text{вв}}}{ОВФ_{\text{к.р}}}, \quad (2.3)$$

де $ОВФ_{\text{вв}}$ – основні виробничі фонди які були введені в експлуатацію на протязі року, тис. грн.;

$ОВФ_{\text{к.р}}$ - основні виробничі фонди на кінець року, тис. грн.

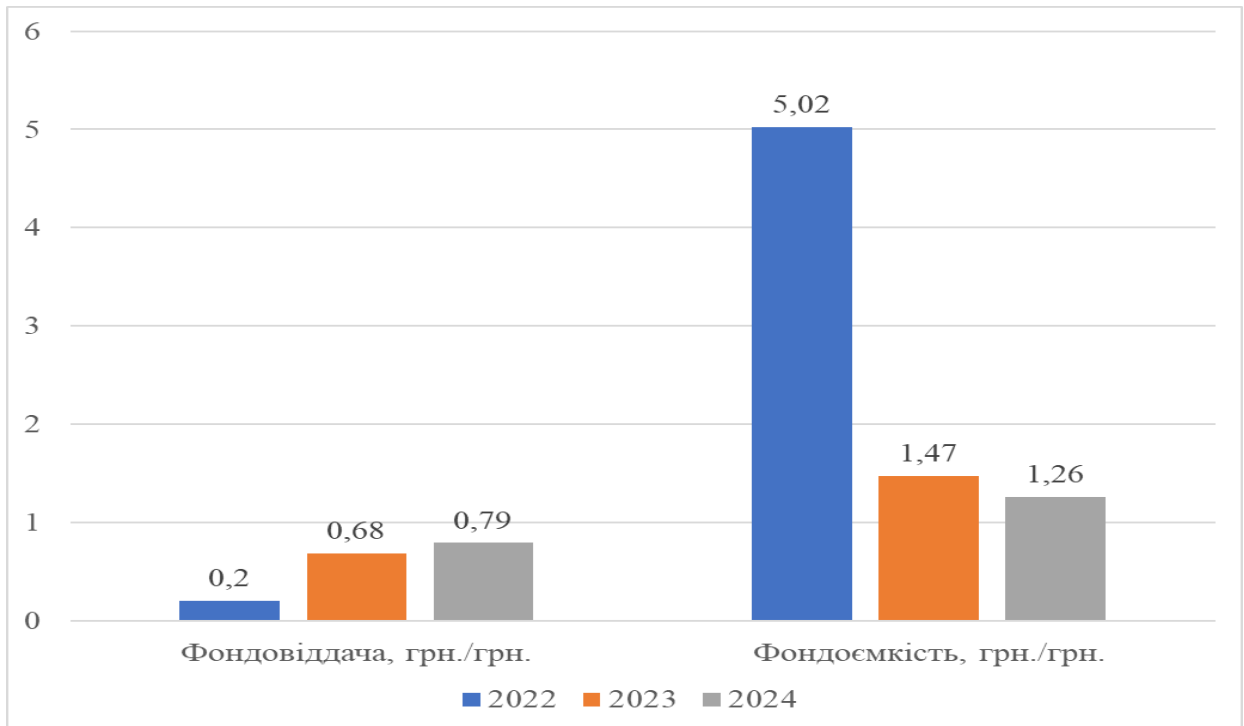


Рисунок 2.7 – Динаміка фондовіддачі та фондоємності за період 2022 – 2024 рр., тис. грн.

Наступним коефіцієнт яким ми розрахуємо є коефіцієнт вибуття ОВФ, який розраховується за формулою:

$$K_{\text{виб}} = \frac{ОВФ_{\text{виб}}}{ОВФ_{\text{п.р}}}, \quad (2.4)$$

де $ОВФ_{\text{виб}}$ – основні виробничі фонди які були виведені з експлуатацію на протязі року, тис. грн.;

$ОВФ_{\text{п.р}}$ - основні виробничі фонди на початок року, тис. грн.

Наступний коефіцієнт руху основних виробничих фондів, який ми можемо розрахувати є коефіцієнт приросту ОВФ. Він розраховується:

$$K_{\text{прир}} = K_{\text{онов}} - K_{\text{виб}} \quad , \quad (2.5)$$

де $K_{\text{онов}}$ – коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів підприємства;

$K_{\text{виб}}$ - коефіцієнт вибуття основних виробничих фондів підприємства [49].

Таблиця 2.10 – Основні коефіцієнти руху основних виробничих фондів

Показники	Роки		
	2022	2023	2024
ОВФ на початок року, тис. грн.	1169	1098	1174
ОВФ на кінець року, тис. грн.	1098	1174	1437
Сума ОВФ, які надійшли, тис. грн.	-	100	308
Сума ОВФ, які вибули, тис. грн.	71	24	45
Коефіцієнт оновлення ОВФ	-	0,085	0,214
Коефіцієнт вибуття ОВФ	0,061	0,022	0,038
Коефіцієнт приросту ОВФ	-0,061	0,063	0,176

З таблиці 2.10 можна зробити висновок, що з 2023 року на підприємстві відбувалося оновлення основних виробничих фондів. Найбільший коефіцієнт оновлення ОВФ був у 2024 році – було оновлено 21,4% ОВФ. Найбільше вибуття було у 2022 році та коефіцієнт дорівнював 6,1%. В 2024 році було придбано ОВФ на 308 тис. грн., що складає 21,4% від загальної їх вартості. При цьому коефіцієнт приросту складає 0,176.

2.5 Аналіз операційних витрат

В умовах ринкових відносин, що характеризуються своєю динамічністю, доводиться постійно ухвалювати неординарні рішення, зв'язані з урахуванням фінансового стану підприємства.

Для оцінки рівня ефективності роботи підприємства одержуваний результат (прибуток), зіставляється з витратами або використовуваними ресурсами.

Як і на кожному виробничому підприємстві собівартість продукції – це

грошовий вираз затрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції.

Оскільки собівартість продукції як синтетичний показник формулюється із різних витрат, процесу планування, обліку, аналізу передують дослідження змісту цих витрат. Для цього передусім проводиться упорядкування, класифікація витрат на виробництво.

Залежно від призначення існують різні ознаки, за якими проводиться класифікація витрат на виробництво продукції.

Насамперед здійснюється групування витрат за економічними елементами і статтями калькуляцій.

В основу групування витрат за економічними елементами покладений економічний зміст тих чи інших витрат, незалежно від місця їх виникнення і призначення. Елементи витрат повинні бути економічно однорідними. Класифікація витрат за елементами є єдиною і обов'язковою для всіх промислових підприємств і об'єднань [55-58].

В Україні встановлений такий склад елементів витрат

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші витрати.

Прямими вважаються витрати, які можна безпосередньо віднести на собівартість одиниці продукції. До таких витрат переважно відносяться однорідні витрати.

До непрямих відносяться витрати, які переносяться на собівартість одиниці продукції опосередкованим шляхом, наприклад, пропорційно будь-якому виду прямих витрат.

На практиці непрямі витрати переносять на собівартість продукції пропорційно основній заробітній платі виробничих працівників.

У таблиці 2.11 наведено аналіз витрат на виробництво продукції за їх статтями.

Таблиця 2.11 – Динаміка операційних витрат за елементами від основної діяльності

Найменування показників	Значення за роками			Порівняно до попереднього року			
	2022	2023	2024	2023		2024	
				Абс. відх., (+,-)	Відн. відх., %	Абс. відх., (+,-)	Відн. відх., %
Матеріальні витрати, тис. грн	102	436,65099	111,7611	334,65	428,09	-324,890	25,60
Витрати на оплату праці, тис. грн	254,10888	301,67952	402,7368	47,57	118,72	101,057	133,50
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн	55,90395	66,36949	88,6021	10,47	118,72	22,233	133,50
Амортизація, тис. грн	78	87	103	9	111,54	16,000	118,39
Інші операційні витрати, тис. грн	8	12	10	4	150,00	-2,000	83,33
Разом витрат, тис. грн	498,0	903,7	716,1	405,69	181,46	-187,600	79,24

В 2024 році порівняно до попереднього витрати на виробництво продукції скоротились на 187,6 тис. грн. або на 20,76%, що обумовлено скороченням матеріальних витрат та інших операційних витрат. Так, спостерігається наступна динаміка витрат:

- матеріальні витрати зменшилися – на 324,89 тис. грн. або 74,4%;
- витрати на оплату праці зросли – на 101,57 тис. грн. або 33,5%;
- відрахування на соціальні заходи зросли – на 22,233 тис. грн. або 33,5%;
- амортизація зросла – на 16 тис. грн. або 18,39%;
- інші витрати скоротилися – на 2 тис. грн. або 16,67%.

На рисунку 2.8 зображена динаміка темпів росту витрат за роками з 2022 року по 2024 рік.

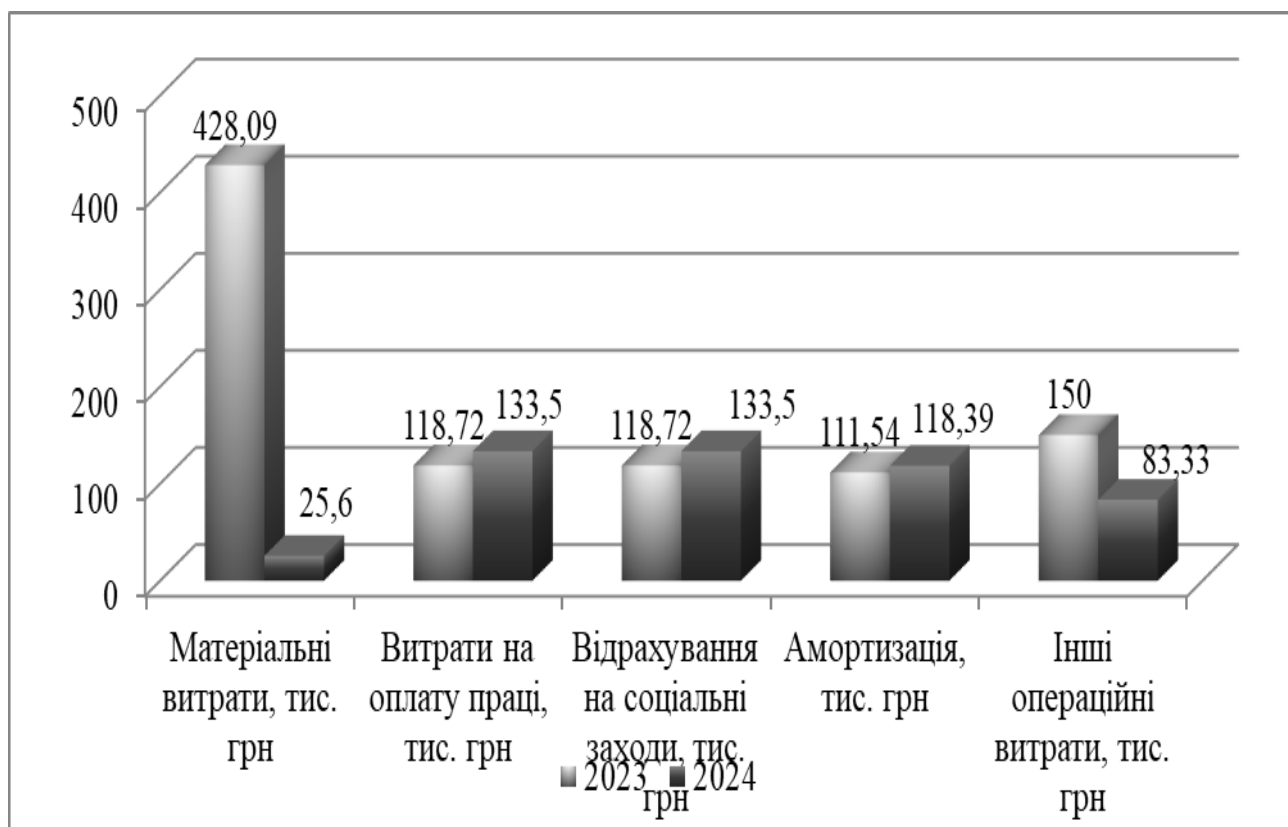


Рисунок 2.8 – Темпи росту витрат основної діяльності, %

На підставі даних з таблиці 2.12, побудовано рисунок 2.9, на якому відображено структуру операційних витрат за 2024 р. Значну частку витрат в загальній структурі операційних витрат займають витрати на оплату праці –

56,24%. На другому місці матеріальні витрати, які складають 15,61%. Доцільно розглядати пропозиції щодо скорочення операційних витрат за рахунок скорочення матеріальних витрат, так як вони займають дуже значну частку у структурі.

Таблиця 2.12 – Структура операційних витрат підприємства , %

Показники	Роки		
	2022	2023	2024
Матеріальні витрати	20,48	48,32	15,61
Витрати на оплату праці	51,02	33,38	56,24
Відрахування на соціальні заходи	11,23	7,34	12,37
Амортизація	15,66	9,63	14,38
Інші операційні витрати	1,61	1,33	1,40
Разом витрат	100,00	100,00	100,00

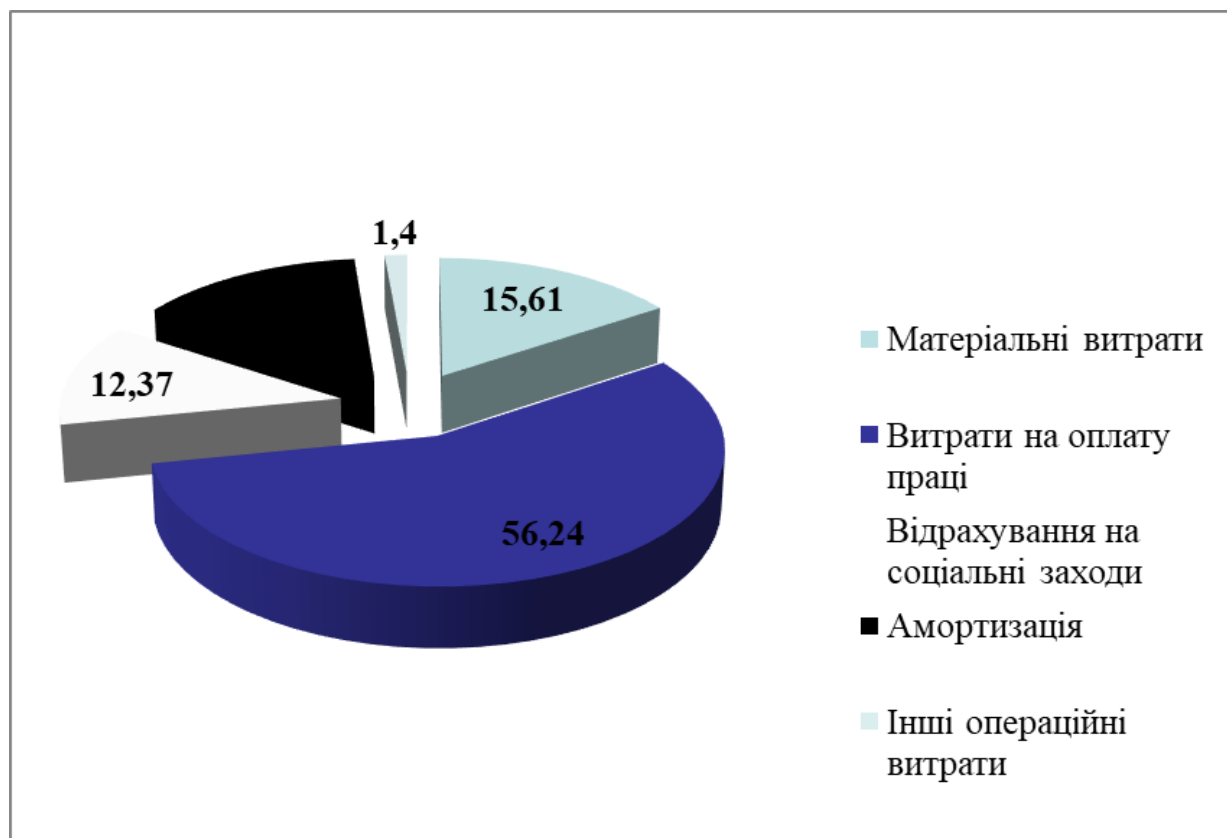


Рисунок 2.10 — Структура операційних витрат за 2024 рік, %

Таблиця 2.13 – Аналіз матеріаломісткості продукції

Показник	Значення за роками			Темп росту, у % до попереднього року	
	2022	2023	2024	2023	2024
Матеріальні витрати, тис. грн	102	436,65	111,76	428,09	25,59
Обсяг виробництва продукції, тис. грн	225,94	767,116	1031,226	339,52	134,43
Матеріаломісткість продукції, грн/грн	0,45	0,57	0,11	126,09	19,04

У таблиці 2.13 наведений аналіз матеріаломісткості продукції, з неї можна зробити висновок про те, що матеріаломісткість продукції була найбільшою у 2023 році та складала 0,57. У 2024 році вона зменшилася до 0,11. Можна зазначити, що така динаміка склалася через те, що у 2024 році матеріальні витрати скоротилися майже в тричі. На рисунку 2.10 відображено динаміку матеріаломісткості продукції за 2022 – 2024 рр.

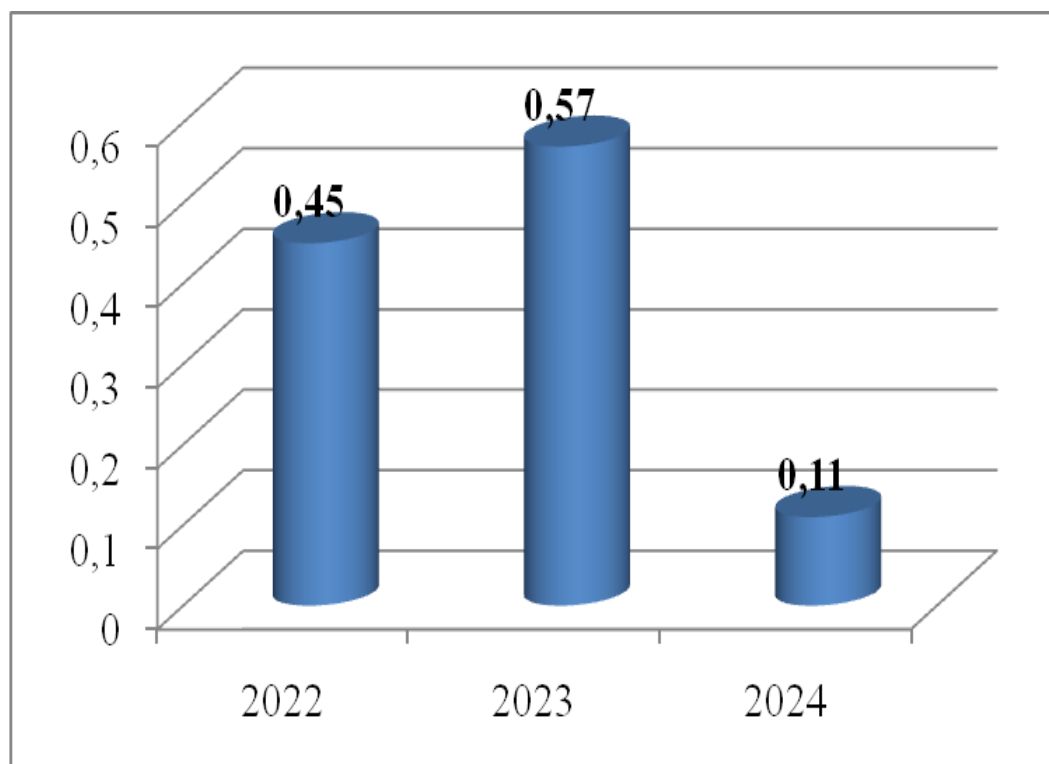


Рисунок 2.10 – Динаміка матеріаломісткості продукції за 2022 - 2024 рр., грн/грн

2.6 Аналіз виробничо-фінансових результатів діяльності підприємства

Фінансовий стан підприємства визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Таким чином, фінансовий стан залежить від результатів його виробничої, комерційної та господарської діяльності. Фінансова діяльність підприємства спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, виконання платіжної дисципліни, здійснення ефективної кредитної політики, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються приростом суми власного капіталу (чистих активів), основним джерелом якого є прибуток від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також отриманий унаслідок надзвичайних обставин.

Прибуток - це частина чистого доходу, який безпосередньо одержують підприємства після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності [51].

Основними джерелами інформації в аналізі фінансових результатів прибутку є накладні на відвантаження продукції, дані аналітичного бухгалтерського обліку за рахунками результатів, фінансової звітності ф. № 1 "Баланс", ф. № 2 "Звіт про фінансові результати", ф. № 3 "Звіт про рух грошових коштів", ф. № 4 "Звіт про власний капітал", ф. № 6 "Примітки до річної фінансової звітності", дані статистичної звітності "Звіт про випуск, реалізацію та обіг цінних паперів", дані внутрішньої управлінської звітності, а також відповідні таблиці бізнес-плану підприємства [52].

Підготовку фінансової звітності на підприємстві здійснює головний бухгалтер на базі системи Парус. У таблицях 2.14, 2.15 приведена динаміка

показників, які характеризують виробничо-фінансову діяльність підприємства за 2022-2024рр.

Таблиця 2.14 – Аналіз показників, що характеризують результати та витрати виробничо-фінансової діяльності, тис.грн

Найменування показників	Роки		
	2022	2023	2024
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (послуг)	225,94	767,116	1031,226
Собівартість реалізованої продукції (послуг)	498,0	903,7	716,1
Валовий прибуток	498	903,7	716,1
Інші операційні доходи	0	0	12
Адміністративні витрати	-272,06	-136,584	315,126
Витрати на збут	0	0	0
Інші операційні витрати			
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування			
Податок на прибуток від звичайної діяльності (5%)	59	91,9	82,6
Чистий прибуток	-331,06	-228,484	232,526

Виторг від надання послуг зростає поступово. До 2023 року спостерігається зростання доходу від реалізації продукції підприємства, а в 2020 році скорочується більше ніж на 75%. В 2024 році ситуація покращується і темп зростання даного показника склав майже 34,4%. Також в 2024 році скорочується собівартість реалізованих послуг та інші операційні витрати. Чистий прибуток від діяльності підприємства в 2024 році склав 232,526 тис. грн.

Таблиця 2.15 – Аналіз динаміки показників, що характеризують результати та витрати виробничо-фінансової діяльності, тис.грн

Найменування показників	Порівняно до попереднього року			
	2023 до 2022		2024 до 2023	
	Абс. Відх., (+,-)	Відн. Відх., %	Абс. Відх., (+,-)	Відн. Відх., %
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (послуг)	541,18	339,52	264,11	134,43
Собівартість реалізованої продукції (послуг)	405,70	181,47	-187,6	79,24
Валовий прибуток	135,48	50,20	451,71	143,34
Інші операційні доходи	0	0	0	0
Адміністративні витрати	0	0	0	0
Витрати на збут	0,00	0	0	0
Інші операційні витрати	32,90	155,76	-9,3	89,88
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	102,58	69,02	461,01	198,26
Податок на прибуток від звичайної діяльності (18%)	27,06	339,52	13,2055	134,43
Чистий прибуток	75,52	77,94	447,8045	247,45

За даними таблиці 2.14, 2.15 та рисунку 2.11 можна зробити наступний висновок. Валовий прибуток від реалізації всієї продукції на підприємстві в 2024 році виріс на 43,34%, що обумовлено перевищенням темпів росту обсягів реалізації продукції над темпами росту витрат на виробництво продукції.

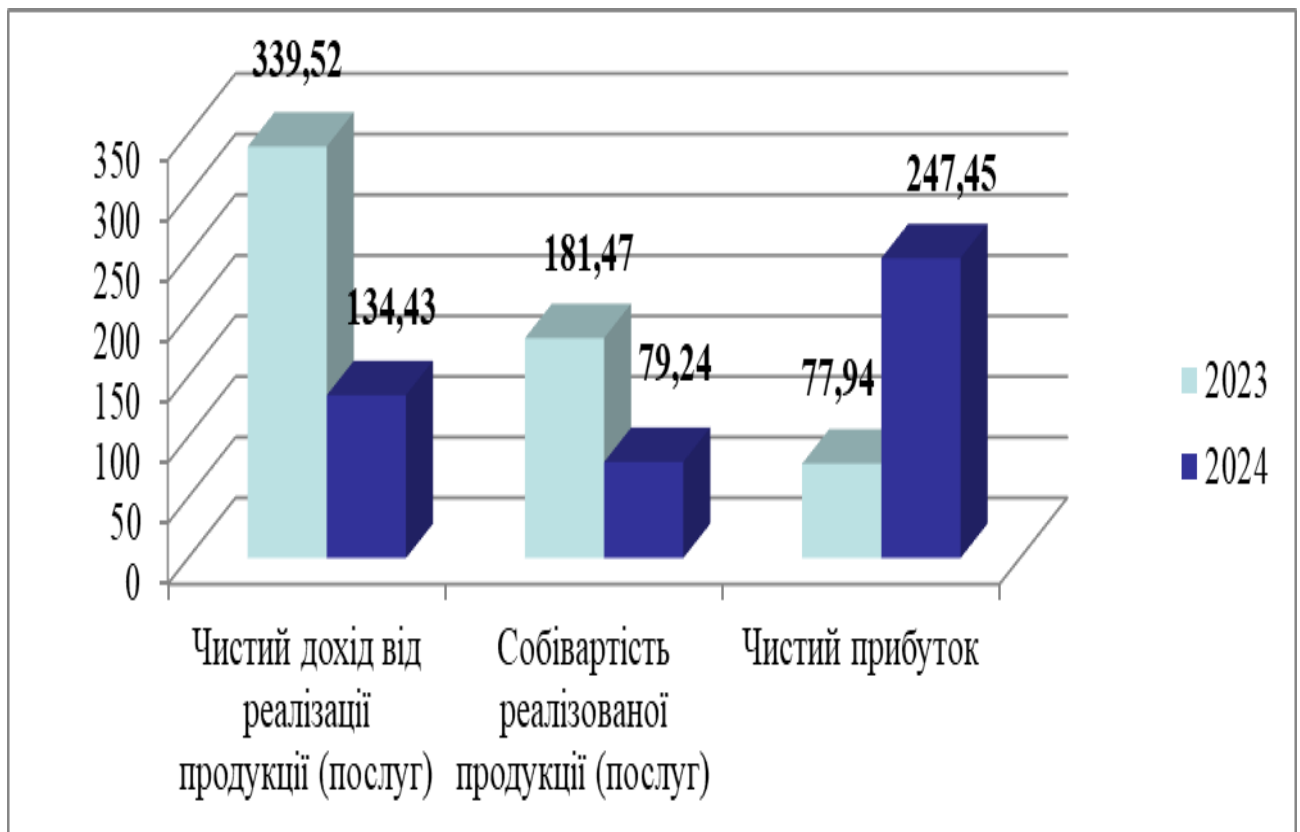


Рисунок 2.11 – Темп росту показників, що характеризують рівень прибутку %

Таким чином, головною умовою ефективного функціонування підприємства в умовах ринкового середовища – стійкість його економіки. Проаналізувавши показники фінансово-виробничої діяльності підприємства можна стверджувати, що підприємство нарощує обсяги роботи, починає розвиватися після кризової ситуації, що виникла в 2022-2023 рр., пов’язаної з військовими діями на Україні.

2.7 Оцінювання рівня ефективності використання економічного потенціалу підприємства

Оцінювання рівня ефективності використання економічного потенціалу підприємства було проведено по методиці, запропонованій в першому розділі кваліфікаційної роботи. Розрахунок рівня ефективності використання економічного потенціалу підприємства представлено в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 - Розрахунок рівня ефективності використання економічного потенціалу підприємства

Назва показника	Значення	Частка показника
1	2	3
Фінансова складова:		
Індекс доходів від реалізації послуг	1,43	0,45
Рентабельність капіталу	0,45	0,3
Оборотність капіталу	0,4	0,35
Інтегральний показник фінансової складової	0,7755	0,2
Кадрова складова:		
Коефіцієнт плинності кадрів	0	0,25
Індекс витрат на оплату праці	1,34	0,25
Індекс продуктивності праці	1,335	0,25
Стан темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати	1,3	0,25
Інтегральний показник кадрової складової	0,99	0,2
Комерційна складова:		
Індекс зростання обсягів наданих послуг	1,334	0,25
Індекс зростання попиту на послуги	0,7924	0,25
Індекс зростання наданих послуг	1,15	0,25
Рентабельність наданих послуг	1,2	0,25
Інтегральний показник комерційної складової	1,12	0,2
Маркетингова складова:		
Частка ринку	0,3	0,5
Індекс зростання витрат на рекламу	0	0,5
Інтегральний показник маркетингової складової	0,15	0,2
Виробнича складова		

Продовження таблиці 2.16

1	2	3
Коефіцієнт зносу основних виробничих фондів	0,79	0,25
Фондовіддача	1,26	0,25
Фондоємність	0,65	0,25
Коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів	0,214	0,25
Інтегральний показник виробничої складової	0,7285	0,2
Інтегральний показник ефективності використання економічного потенціалу підприємства	0,5527	

Відповідно до проведеного аналізу в 2024 році ефективність використання економічного потенціалу зростає та склала 0,5527. Тобто економічний потенціал підприємства використовується на 55,27%.

Висновок до розділу 2

Основними видами діяльності фірми є надання послуг з ремонту і технічного обслуговування вимірювальних, випробувальних і контрольних приладів, електричного устаткування, торгівля електронним і телекомунікаційним устаткуванням та деталями до нього, приладами для вимірювання витрати, рівня та тиску рідин і газів, електричною апаратурою для комутування та захисту електричних кіл.

Аналіз основних показників роботи ТОВ НВП «Енергооблік сервіс» показав, що спостерігається позитивна динаміка росту об'єму виконаних ремонтних робіт у період з 2022 року по 2024 рік. Об'єм виконаних робіт та наданих послуг найбільше значення склав у 2024 році за рахунок збільшення закупівель електронної апаратури та обладнання для клієнтів підприємства,

наданих послуг технічного обслуговування та поточного ремонту обладнання вузла обліку води. У 2024 році порівняно з 2023 роком об'єм робіт виріс на 34,43%. Найбільшу долю в обсязі робіт, що виконуються, займають послуги технічного обслуговування та поточного ремонту обладнання вузла обліку води, а саме 34,09%.

Дослідження ефективності використання трудових ресурсів, яке відображене дозволило зробити висновки, за період аналізу середньомісячна заробітна плата зросла на 4210,27 грн або 33,5%. Це відбулося в основному за рахунок зростання тарифних ставок у відповідності до законодавства та за рахунок зменшення числа робітників. Фонд заробітної плати на протязі 2022-2024 років виріс до 402,7тис. грн, що на 33,5% більше ніж в 2023 році. Слід зазначити, що продуктивність праці у вартісному вираженні поступово зростає. Так в 2023 році продуктивність праці в порівнянні до попереднього року зросла більш ніж в тричі, в 2024 році – 34,43%, а саме на 18,97 тис. грн./чол. Це обумовлено нарощенням обсягів роботи підприємства.

Середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства в 2024 році зросла на 22,4%, що свідчить про оновлення ОВФ. Позитивним є зростання коефіцієнта придатності ОВФ та скорочення коефіцієнта зносу. В 2024 році ОВФ зношені на 65%. Що стосується таких показників використання ОВФ як фондівіддача, то в період 2022-2024 роки вона поступово зростає. У 2024 році вона зросла на 18,39%, що свідчить про впровадження заходів щодо ефективного використання ОВФ та часткове їх оновлення.

Аналіз операційних витрат показав, що у 2024 році порівняно до попереднього, витрати підприємства зросли на 187,6 тис. грн. або на 20,76%, що обумовлено зростанням витрат на оплату праці, відрахування на соціальні заходи та амортизації. Значну частку витрат в загальній структурі операційних витрат займають витрати на оплату праці – 56,24%.

Слід зазначити, що в 2024 році темп зростання дохід від реалізації склав майже 34,43%. Також в 2024 році скорочується собівартість реалізованих послуг. Чистий прибуток склав 247,45 тис. грн..

3 Підвищення ефективності використання економічного потенціалу ТОВ «НВП Енергооблік сервіс»

3.1 Основні шляхи підвищення ефективності використання економічного потенціалу вітчизняного підприємства

Ефективне використання економічного потенціалу підприємства передбачає максимально стійке становище господарюючого суб'єкта та відзначається найефективнішим застосуванням всіх видів ресурсів. Економічний потенціал формується та функціонує під впливом широкого числа факторів.

Фактори економічного потенціалу – це і детермінанти, сприяють чи перешкоджають формуванню, розвитку та використанню економічного потенціалу. Їхня сукупність формує систему факторів економічного потенціалу.

Система факторів економічного потенціалу визначає сукупність умов, можливостей та здібностей підприємства чи економіки в цілому до здійснення виробничогосподарської діяльності, випуску продукції, товарів та послуг, що задовольняють потреби суспільства, а також розвитку виробництва та споживання.

Сам собою економічний потенціал є величиною змінної. Його рівень залежить від безлічі факторів, основними з яких вважаються:

- величина наявних ресурсів (як реально залучених у процес господарювання, так і латентних, що тимчасово не використовуються);
- якісні характеристики наявних ресурсів, що визначають їх продуктивність;
- умови, що забезпечують відтворення та реалізацію економічного потенціалу.

Традиційно до базових чинників, визначальних економічний потенціал, ставляться фінансові можливості господарської системи, трудові і матеріально-технічні ресурси, рівень інфраструктурного розвитку, досягнення науково-технічного прогресу. Усі вони тісно пов'язані з приватними потенціалами, які формують структуру економічного потенціалу.

Управління розвитком підприємства на базі економічного потенціалу передбачає визначення та оцінку факторів активізації економічного потенціалу, обґрунтування пріоритетів розвитку елементів економічного потенціалу з урахуванням існуючих можливостей та обмежень, вибір відповідних методів та інструментів щодо реалізації поставленої мети.

Розглянемо напрямки, реалізація яких призводить до активізації економічного потенціалу підприємства та загалом до підвищення ефективності діяльності у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 - Напрями підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства

Напрями	Чинники, що зумовлюють зростання ефективності	Показники діяльності організації, на які впливають фактори
Поліпшення використання трудових ресурсів	Скорочення втрат робочого дня; - Підвищення кваліфікації персоналу. Поліпшення умови праці та мотивації співробітників.	Збільшення виробництва та продажів завдяки скороченню простоїв та підвищенню ефективності праці.
Поліпшення використання матеріальних ресурсів	Зниження втрат матеріальних ресурсів;. Скорочення витрат на зберігання та транспортування матеріальних ресурсів. Найбільш економне використання цього виду ресурсів.	Зростання показників віддачі та рентабельності матеріальних ресурсів, скорочення матеріаломісткості.
Поліпшення використання інформаційних ресурсів	Підвищення поінформованості управлінського персоналу про фактичний стан справ. Підвищення достовірності, точності та обґрунтованості інформаційної бази для прийняття управлінських рішень.	Найбільш ефективне досягнення управлінських цілей. Підвищення успішності реалізації управлінських рішень.

До напрямів, що забезпечують зростання економічного потенціалу за рахунок активізації його елементів відносяться:

- розвиток виробничого потенціалу шляхом розширення матеріально-технічної бази, стандартизації технологічних процесів, підвищення якості продукції, зниження витрат, вибудовування ефективності логістичної системи;
- розвиток трудового потенціалу, який включає найм та навчання персоналу, підвищення кваліфікації персоналу, оптимізацію умов праці та підвищення ефективності використання трудових ресурсів;
- розвиток фінансово-інвестиційного потенціалу, що полягає у формуванні ефективної програми реального інвестування, ефективної політики управління поточними активами, оптимізації структури капіталу;
- розвиток маркетингового потенціалу шляхом розробки ефективної рекламної кампанії, концентрації зусиль на розвиток ринку;
- розвиток організаційно-управлінського потенціалу (створення ефективної системи проектного управління; підвищення кваліфікації інвестиційних менеджерів; використання ефективних методів та інструментів управління, що дозволяють моделювати альтернативні сценарії розвитку та прогнозувати ефективність проектів);
- вибір конкретних напрямів залежить від індивідуальних особливостей досліджуваних суб'єктів господарювання.

Реалізація перелічених заходів практично дозволить підвищити ефективність застосування економічного потенціалу підприємства міста і загалом позитивно позначитися з його діяльності.

Крім того, підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства досягається через комплексний підхід: модернізацію технічного рівня, вдосконалення управління та організації праці, оптимізацію структури та обсягу виробництва, ефективне використання трудових ресурсів (моніторинг, розвиток персоналу), раціональне управління фінансами та інноваціями. Ключові напрямки включають технічне переозброєння, розвиток людського капіталу, впровадження ефективних управлінських рішень та використання всіх складових потенціалу — виробничого, фінансового, трудового, наукового.

Техніко-технологічна модернізація – це впровадження новітніх технологій, автоматизація, підвищення технічного рівня виробництва.

Управління персоналом - шляхом розвитку трудового потенціалу, навчання, мотивація, моніторинг та раціональне використання можливостей працівників.

Організаційно-управлінські вдосконалення - оптимізація процесів, покращення організації праці, впровадження сучасних систем менеджменту.

Оптимізація виробничої структури - зміна обсягів та структури виробництва для кращого задоволення потреб ринку, підвищення якості продукції.

Фінансове управління - забезпечення стабільного прибутку, ефективне використання фінансових ресурсів та інвестицій.

Інноваційна діяльність - залучення та впровадження інновацій для підвищення конкурентоспроможності.

Управління ризиками - здатність передбачати та запобігати ризикам.

Основними методами та інструментами підвищення ефективності використання економічного потенціалу є:

- аналіз та контроль - регулярна оцінка використання ресурсів, виявлення вузьких місць та резервів;
- автоматизація та цифровізація - впровадження ІТ-рішень для керування та оптимізації процесів;
- антикризове управління - використання економічного потенціалу як резерву для стабілізації в кризу.

Реалізація цих заходів дозволяє повніше задіяти внутрішні можливості підприємства, поліпшити фінансові показники та забезпечити його конкурентоспроможність.

3.2 Диверсифікація виробництва як ключовий напрям розвитку виробничого потенціалу ТОВ НВП «Енергооблік сервіс»

Розширення діяльності ТОВ НВП «Енеоргооблік сервіс» дозволить активізувати виробничий потенціал підприємства, підвищити ефективність його діяльності.

Розширення діяльності пропонуємо здійснити за рахунок налагодження виробництва ультразвукових датчиків.

Технологія виробництва ультразвукових датчиків базується на п'єзоелектричному ефекті: керамічні елементи під напругою генерують (передавач) або сприймають (приймач) ультразвукові хвилі (40+ кГц), перетворюючи електричні імпульси на механічні коливання та навпаки. Сучасні датчики використовують монокристалічні або композитні (п'єзокераміка + полімери) п'єзоелементи для кращої чіткості зображення та чутливості, що досягається шляхом формування елементів з єдиного кристалу або їх композиції.

До основних компонентів та принципів виробництва відносяться:

1) п'єзоелектричний перетворювач (Transducer) - серце датчика, зазвичай керамічний елемент (PZT) або композитний матеріал:

- традиційні (п'єзокристалічні) - збираються з окремих п'єзоелементів, що може вносити незначні спотворення;

- монокристалічні - елементи "нарізаються" з одного кристалу, що дає чистіший сигнал;

- композитні - п'єзокерамічні стовпчики розділені полімером, забезпечуючи кращу проникність та роздільну здатність;

2) корпус - Захищає внутрішні компоненти від зовнішнього середовища, впливає на поширення променя;

3) керуюча електроніка - генерує імпульси, контролює частоту та обробляє отримані сигнали.

Етапи виробничого процесу:

- виготовлення п'єзоелемента - синтез або формування керамічної маси, яка потім обробляється (нарізається або формується композитно) на окремі елементи або масиви;

- поляризація - п'єзоелементи піддаються високій напрузі для "налаштування" їхньої структури, щоб вони ефективно генерували та приймали ультразвук;

- збірка - п'єзоперетворювач кріпиться в корпус з електронікою. Використовуються спеціальні акустичні сполучні матеріали;

- калібрування та тестування - перевірка точності, чутливості та функціональності датчика.

Виробництво фокусується на високоточній роботі з п'єзоматеріалами (кераміка, композити) для створення елементів, здатних ефективно перетворювати електричну енергію в ультразвукові хвилі і навпаки, що дозволяє датчику "бачити" об'єкти, вимірюючи час відбиття від них.

Промислові ультразвукові датчики працюють, надсилаючи високочастотні звукові імпульси та вимірюючи час їх повернення після відбиття від об'єкта, що дозволяє розрахувати відстань незалежно від кольору чи прозорості цілі, а технологія їх виробництва включає п'єзоелектричні перетворювачі та складну електроніку для обробки сигналів, забезпечуючи надійність у складних умовах.

Принцип роботи:

- генерація ультразвуку - п'єзоелектричний елемент створює високочастотні звукові хвилі (ультразвук), які спрямовуються на об'єкт;
- відбиття - звуковий імпульс відбивається від поверхні об'єкта;
- прийом відлуння - датчик приймає відбитий сигнал;
- вимірювання часу - електроніка розраховує час між відправленням і прийомом імпульсу;
- розрахунок відстані - на основі часу та швидкості звуку (яка може коригуватися залежно від температури) обчислюється відстань до об'єкта.

Технологія виробництва:

- п'єзоелектричні компоненти - виробництво високоякісних п'єзоелектричних кристалів або кераміки, які вібрують при подачі напруги та генерують звукові хвилі;
- корпус та герметизація - використання міцних, стійких до агресивних середовищ матеріалів (нержавіюча сталь, пластик), що забезпечує захист від пилу, вологи та хімікатів;
- електроніка - інтеграція мікропроцесорів, бô метатроπέας для аналого-цифрового перетворення та схем керування для точної обробки даних;
- калібрування - точне налаштування для забезпечення високої точності вимірювань у різних умовах.

На рисунку 3.1 представлено ультразвукові датчики

A collection of various industrial sensors and transmitters, including pressure transmitters, level sensors, and flow meters, displayed on a white background. The devices are primarily in teal and yellow colors, with some featuring stainless steel or black components. Some have digital displays showing '88.8'.

У різноманітних промислових застосуваннях — від виробничих підприємств до морських об'єктів, ультразвукові датчики довели свою незамінність для точних вимірювань і виявлення. Ці сучасні пристрої зберігають працездатність навіть у екстремальних умовах, які можуть зробити інші технології вимірювання неефективними. Їх вражаючі показники в складних середовищах пояснюються унікальними принципами роботи та міцною конструкцією.

80

Використовуючи ультразвукові хвилі високої частоти для виявлення та вимірювання об'єктів, ці датчики працюють без фізичного контакту, значно зменшуючи знос при одночасному збереженні точності навіть у найскладніших умовах.

Виняткову міцність ультразвукових датчиків забезпечує насамперед їхня конструкція. У процесі виробництва використовують спеціальні матеріали для корпусу, як правило, промислову нержавіючу сталь або міцні полімери, добрані саме за їхньою стійкістю до корозії та хімічного впливу. Такі корпуси часто мають ступінь захисту IP67 або IP68, що гарантує повний захист від потрапляння пилу та занурення у воду.

Кілька захисних шарів екранують чутливі внутрішні компоненти від впливу навколишнього середовища. Елемент перетворювача, який генерує та приймає ультразвукові хвилі, часто захищений спеціальними мембранними матеріалами, що запобігають проникненню забруднюючих речовин, одночасно дозволяючи звуковим хвилям проходити ефективно.

Однією з найвражаючіших особливостей сучасних ультразвукових датчиків є їхні складні системи температурної компенсації. Внутрішні алгоритми безперервно коригують показання на основі змін температури навколишнього середовища, забезпечуючи точні вимірювання в широкому температурному діапазоні, зазвичай від -40°C до $+70^{\circ}\text{C}$ або ще ширшому — у спеціалізованих моделях.

Ці механізми компенсації включають кілька датчиків температури та передові методики калібрування, що дозволяє пристроям зберігати точність вимірювань навіть під час швидких коливань температури. Ця можливість є особливо важливою для зовнішніх установок і процесів, пов'язаних із матеріалами, чутливими до температури.

Промислове середовище часто створює кілька викликів одночасно, зокрема електромагнітні перешкоди, вібрації та завислі частинки. Ультразвукові датчики використовують різні стратегії для забезпечення надійної роботи в цих умовах. Спеціалізовані алгоритми фільтрації відрізняють справжні сигнали від шуму, тоді як системи механічного гасіння захищають від помилок, спричинених вібраціями.

Безконтактний характер ультразвукових вимірювань забезпечує природну перевагу в запилених або брудних умовах. На відміну від оптичних датчиків, які можуть бути заблоковані накопиченням матеріалу, ультразвукові хвилі можуть проникати крізь легке пилове покриття й продовжувати ефективно працювати, потребуючи мінімального обслуговування.

Сучасні ультразвукові датчики мають адаптивні можливості обробки, які автоматично підлаштовуються під змінні умови процесу. Незалежно від того, йдеться про зміну густини матеріалів, текстури поверхонь чи умов навколишнього середовища, ці датчики можуть оптимізувати свої робочі параметри в режимі реального часу, щоб забезпечити точність вимірювань.

Ця адаптивність поширюється і на здатність обробляти кілька відбитих ехосигналів та розрізняти справжні цілі й хибні показання, спричинені турбулентними умовами або близько розташованими конструкціями. Передові алгоритми обробки сигналів забезпечують надійне виявлення навіть у складних промислових умовах.

Незважаючи на їхній міцний дизайн, ультразвукові датчики вигрішають від структурованих програм технічного обслуговування, щоб забезпечити оптимальну довгострокову роботу. Зазвичай регулярні перевірки передбачають огляд робочої поверхні датчика на наявність накопичення матеріалів і перевірку цілісності електричних з'єднань. Інтервали обслуговування значно довші порівняно з іншими технологіями вимірювання, що сприяє зниженню експлуатаційних витрат.

Багато сучасних ультразвукових датчиків мають вбудовані функції самодіагностики, які безперервно контролюють їхній робочий стан. Ці системи можуть попереджувати операторів про потенційні проблеми до того, як ті вплинуть на точність вимірювань, дозволяючи планувати профілактичне обслуговування.

Тривалий термін роботи ультразвукових датчиків у важких умовах подовжується завдяки їхній здатності перекалібруватися та оновлюватися за потреби. Багато моделей підтримують оновлення прошивки, які можуть додавати

нові функції або покращувати характеристики продуктивності, продовжуючи корисний термін експлуатації встановленої бази.

Застосування правильних методів монтажу та заходів щодо захисту від навколишнього середовища може значно подовжити термін служби датчиків. Це включає врахування правильного положення, захисту від прямого удару або бризок, а також забезпечення належної вентиляції в умовах високих температур.

3.3 Аналіз конкурентів

В Харкові є підприємства, які займаються виробництвом електронного обладнання в тому числі і ультразвукових датчиків. Такий вид діяльності потребує додаткових грошових вкладень та залучення висококваліфікованих спеціалістів.

ТОВ НВП «Енергооблік сервіс» хоч і невелике підприємство, але має стійку позицію на ринку. Хоча військові дії на території України, окупація значної частини території країни значно скоротили чисельність підприємств, з якими співпрацювало підприємство, висока кваліфікація працівників, гарна репутація підприємства дозволить конкурувати з іншими крупнішими фірмами.

Слід зазначити, що основною перевагою обраного напрямку активізації виробничого потенціалу є залучення нових клієнтів не лише галузі водного господарства, а і сільськогосподарських підприємств, промислових підприємств, які потребують встановлення такого обладнання. Це вкрай важлива умова розвитку будь-якого бізнесу. Наявність об'ємної клієнтської бази свідчить про стабільність підприємства, тому важливе залучення нових клієнтів. Це оживляє і стимулює роботу будь-якого підприємства. Важливо враховувати клієнтську політику компанії, яка повинна бути попередньо розроблена його керівництвом.

Для оцінки конкурентоздатності товару підприємства проведемо аналіз запропонованих послуг та рівня конкуренції на ринку за моделлю Майкла Портера. Слід розкрити конкурентні сили, під впливом яких формується конкурентне середовище, а саме: 1) суперництво між конкуруючими продавцями

однієї галузі (який рівень конкуренції у вашому ринковому секторі; хто є вашими основними конкурентами; приблизно скільки у вас конкурентів); 2) конкуренція з боку товарів, що виробляються фірмами інших галузей, і що є гідними заміниками (субститутами), а також конкурентоспроможні за ціною (скільки заміників вашого товару існує; наскільки легко вашому покупцеві перейти на інший товар); 3) загроза входу в галузь нових конкурентів (наскільки легко відкрити бізнес на вашому ринку; яких правил та положень потрібно дотримуватися); 4) економічні можливості та торговельні спроможності постачальників (подивіться, скільки постачальників є на ринку; скільки у вас постачальників; чи багато постачальників, які контролюють ціни на ринку); 5) економічні можливості та купівельні спроможності покупців (скільки всього покупців; скільки у вас покупців; наскільки чутливими до ціни є ваші покупці).

Завдяки проведеному аналізу можна зробити висновки щодо конкуренції на ринку, зробити детальне оцінювання і аналіз конкурентних переваг продукту компанії, оцінити загрози конкуренції для товару компанії, визначити необхідні важливі стратегічні рішення для збереження і зміцнення конкурентоспроможності компанії в довгостроковому періоді.

Результати аналізу наведені в таблиці 3.2.

Таким чином, ТОВ «НВП Енергооблік сервіс» займає гідне місце серед своїх конкурентів. Послуги та пропозиції, які приймає підприємство є актуальними та конкурентоздатними. Підприємство має високі шанси для того, щоб піднятися на вищий рівень серед своїх конкурентів та користуватися великим попитом.

3.4 Інвестиційний план

Активізація виробничого потенціалу підприємства шляхом виробництва ультразвукових датчиків потребує значних інвестиційних витрат. В таблиці 3.3 представлено витрати на відкриття виробничого відділу на підприємстві.

Таблиця 3.1 – Результати проведеного аналізу

Параметр	Значення	Опис	Напрямок робіт
Загроза з боку товарів-замінників	Низький	Підприємство володіє унікальною пропозицією на ринку, яка не широко розповсюджена в місті Харкові.	Концентрувати всі зусилля на побудування обізнаності про унікальну пропозицію.
Загроза внутрішньогалузевої конкуренції	Середній	Ринок компанії знаходиться на середньому рівні відносно рівня конкуренції та подальших перспектив. Є можливість придбання нового обладнання, без проведення ремонтних робіт. Є обмеження в підвищенні цін.	Проводити постійний моніторинг пропозицій конкурентів. Знижувати вплив цінової конкуренції на продажі. Підвищувати рівень знання про послуги, що надаються.
Загроза з боку нових гравців	Середній	Не високий ризик входу нових гравців. Нові компанії не з'являються через високі бар'єри входу та специфіки роботи.	Проводити постійний моніторинг появи нових компаній.
Загроза втрати поточних клієнтів	Середній	Портфель клієнтів має низькі ризики. При стабільних цінах споживач залишається серед клієнтів. Незадоволеність поточним рівнем робіт по окремим напрямкам.	Розробити програми для ключових клієнтів. Розробити економ-програми для споживачів, які чутливі до цін. Підвищення якості товару по відсталим параметрам.
Загроза нестабільності постачальників	Низький	Стабільність з боку постачальників.	Проведення переговорів про зниження цін.

Таблиця 3.3 – Інвестиційний план

Показник	Вартість, грн
Форма для заливки	3000
Набір скляних колб для змішування реагентів	1000
Мультиметр	1500
Паяльна станція	6390
Комплект метчиків і плашек	2000
Столи	4000
Лампи	500
Всього	18390

Загальні інвестиційні ресурси, необхідні для запуску лінії з виробництва ультразвукових датчиків складають 18,390 тис грн.

3.5 План прогнозних доходів та витрат на виробництво

Проведене дослідження дозволило визначити, що за місяць підприємство спроможне виготовити та реалізувати 10 комплектів ультразвукових датчиків. Середньоринкова вартість комплекту датчиків складає 22 тис. грн.

Місячні витрати на виробництво 10 комплектів ультразвукових датчиків представлено в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Середньомісячні витрати на виробництво 10 комплектів датчиків

Показник	Сума, грн
1	2
Змінні витрати	22050
Компаунди	10000

Продовження таблиці 3.4

1	2
Трубка нержавіюча 8 мм	120
Провід ШГТФ	240
Мідь листова 0,1 мм	490
Затверджувач	1000
Спирт	100
Олово	100
Таблетка п'єзоелектрична	10000
Постійні витрати	101655,75
Заробітна плата	70000
ЄСВ	15400
Амортизація	153,25
Комунальні послуги	15000
Адміністративні витрати	1102,5
Всього витрат	123705,75

Місячні витрати на виробництво 10 комплектів датчиків складають 123,70575 тис. грн.

Річні витрати представлено в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Річні витрати на виробництво 120 комплектів датчиків

Показник	Сума, грн
1	2
Змінні витрати	264600
Компаунди	120000
Трубка нержавіюча 8 мм	1440
Провід ШГТФ	2880
Мідь листова 0,1 мм	5880
Затверджувач	12000

Продовження таблиці 3.5

1	2
Спирт	1200
Олово	1200
Таблетка п'єзоелектрична	120000
Постійні витрати	1219869
Заробітна плата	840000
ЄСВ	184800
Амортизація	1839
Комунальні послуги	180000
Адміністративні витрати	13230
Всього витрат	1484469

Загальні річні витрати на виробництво 120 комплектів датчиків складають 1484,469 тис.грн.

Для виконання запланованого обсягу робіт слід залучити до роботи на підприємстві двох спеціалістів.

Розрахунок фонду оплати праці зведемо в таблицю 3.6.

Таблиця 3.6 – Середньомісячний фонд оплати праці працівників

Посада	Кількість, люд.	Середньомісячна заробітна плата, грн	Фонд оплати праці, тис.грн
Фахівець з роботи по частотним перетворювачам	2	35000	70
Всього			70

Одним із критеріїв визначення ефективності проекту є точка окупності.

Точка окупності. Для більш ретельного аналізу майбутніх фінансових результатів побудуємо графік точки беззбитковості (рисунки 3.2).

Для побудови графіка використаємо дані таблицях 3.7.

Таблиця 3.7– Дані для побудови графіку точки беззбитковості

Найменування показників	Значення	
Кількість продажу	0	120
Постійні витрати, тис.грн	1219,869	1219,869
Змінні витрати, тис.грн	0	264,600
Витрати загальні, тис.грн	1219,869	1484,469
Виручка від реалізації, тис.грн	0	2640,000

Критичний обсяг виробництва розраховується як [41]:

$$q_{кр_i} = \frac{C_{пост_i}}{МД_i} \cdot V_i, \quad (3.1)$$

де $C_{пост}$ - постійні витрати, грн;

V_i - річний обсяг продаж напоїв та упакованих продуктів, порцій;

МД- маржинальний доход, грн.

$$МД = B - C_{зм} = C_{пост} + П, \quad (3.2, 3.3)$$

де В – виторг від реалізації продукції, грн.;

$C_{зм}$ – змінні витрати, грн.;

$C_{пост}$ - постійні витрати, грн;

$П$ – прибуток від реалізації продукції, грн.

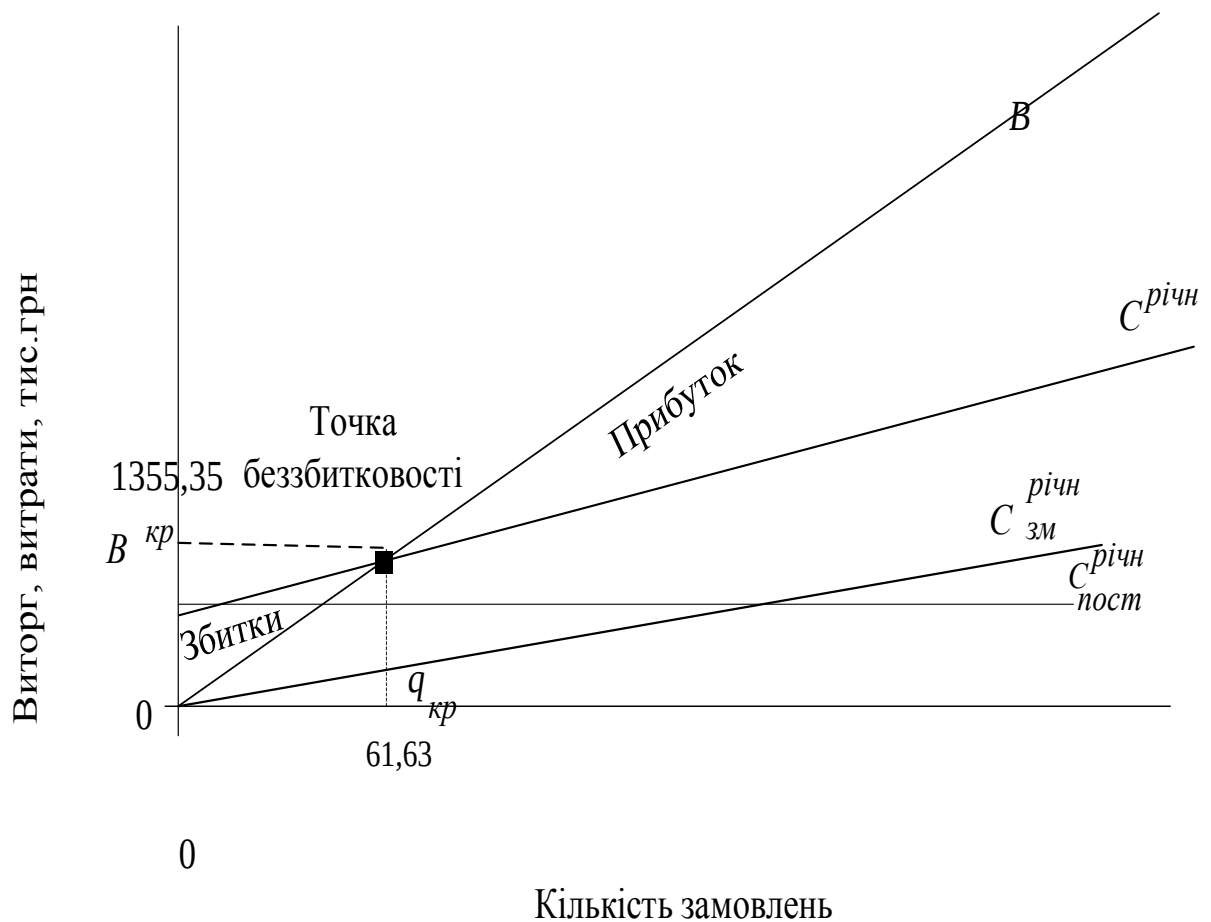


Рисунок 3.2 – Графік беззбитковості

Він показує, скільки одиниць продукції і-го виду треба виготовити і реалізувати для покриття поточних витрат без отримання прибутку.

Критична виручка визначається за такою формулою:

$$B_i^{кр} = \frac{C_{пост i}}{МД_i} \cdot B_i^{\phi}, \quad (3.4)$$

де B_i^{ϕ} - фактичний виторг від реалізації продукції, грн.

$$q_{кр i} = \frac{1219,869}{2640 - 264,6} \cdot 120 = 61,63 \text{ комплектів};$$

$$B^{кр} = \frac{1219,869}{2640 - 264,6} \cdot 2640 = 1355,75 \text{ тис.грн.}$$

Як видно з графіку (рисунок 3.2) та розрахунків, для покриття всіх витрат на виробництво ультразвукових датчиків необхідно виготовити майже 62 комплекти, що складають 51,6% від прогнозного обсягу виробництва.

3.6 Розрахунок ефективності проекту

Підприємству не вистачає власних коштів на організацію нових видів діяльності, тому планується прийняти участь у державних програмах та взяти кредит 18,390 тис.грн вартістю 9% на рік. Термін кредитування становить 12 місяців.

Таким чином визначаємо суму відсотків за кредит:

$$\%K = 18,390 \times 9\% = 1,6551 \text{ тис.грн. за рік.}$$

Розрахунки строку погашення і фінансових результатів діяльності підприємства наведені в таблиці (3.8). Відсотки за кредит погашаються з виручки від операційної діяльності. Підприємство працює на єдиному податку 3 групи по ставці 5% . Також виплачується 1% військового збору.

Грошовий потік складається з суми чистого прибутку і амортизаційних відрахувань. Сума амортизації розраховується, виходячи зі строку служби обладнання лінійним методом. Спочатку весь грошовий потік направляється на погашення кредиту, а після його погашення - на потреби підприємства.

Виходячи з даних таблиці 3.8, можна зробити висновок, що підприємству вигідно брати кредит, оскільки він окупиться вже на після першого року і вже в наступні роки життєвого циклу проекту відсоток за кредит нараховуватися не буде.

Для розрахунку основні показника ефективності інвестиційного проекту (чиста теперішня вартість, індекс рентабельності) необхідно про дисконтувати чисті грошові знаходження.

Чиста теперішня вартість та індекс рентабельності проекту розраховуються відповідно за формулами [72]:

$$NPV = PV - IC \quad , \quad (3.5)$$

Таблиця 3.8– План доходів та витрат проекту, тис.грн

Показник	Значення за роками									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Виторг від реалізації	2640	2641	2642	2643	2644	2645	2646	2647	2648	2649
Поточні витрати	1486,134	1485,469	1486,469	1487,469	1488,469	1489,469	1490,469	1491,469	1492,469	1493,469
Змінні витрати	264,6	265,6	266,6	267,6	268,6	269,6	270,6	271,6	272,6	273,6
Постійні витрати:	1221,534	1219,869	1219,869	1219,869	1219,869	1219,869	1219,869	1219,869	1219,869	1219,869
Постійні витрати без урахування відсотків за кредит, у т. ч.:	1218,03	1218,03	1218,03	1218,03	1218,03	1218,03	1218,03	1218,03	1218,03	1218,03
Амортизація	1,839	1,839	1,839	1,839	1,839	1,839	1,839	1,839	1,839	1,839
Відсоток за кредит	1,665									
Прибуток від реалізації	1153,866	1155,531	1155,531	1155,531	1155,531	1155,531	1155,531	1155,531	1155,531	1155,531
Податок на прибуток	69,232	69,332	69,332	69,332	69,332	69,332	69,332	69,332	69,332	69,332
Чистий прибуток	1084,63404	1086,1991 4	1086,199	1086,199	1086,199	1086,199	1086,199	1086,199	1086,199	1086,199
Чисті грошові надходження	1086,47304	1088,0381 4	1088,038	1088,038	1088,038	1088,038	1088,038	1088,038	1088,038	1088,038
Те ж саме, зростаючим підсумком	1086,47304	2174,5111 8	3262,549	4350,587	5438,626	6526,664	7614,702	8702,74	9790,778	10878,82

$$PI = \frac{PV}{IC} , \quad (3.6)$$

де PV – теперішня вартість проекту, т.п. продисконтовані грошові надходження, грн;

IC – інвестиційні витрати, грн.

Ставка дисконту з урахуванням премії за ризик та очікуваного приросту інфляції:

$$r = r_{БАЗ} + i + k , \quad (3.7)$$

де $r_{БАЗ}$ - базова дисконтна ставка (дорівнює відсоткам за кредит);

i - середньорічний приріст інфляції;

k - премія за ризик.

$$r_{БАЗ} = 9\%; \quad i = 8\%; \quad k = 3\%.$$

$$r = 9 + 8 + 3 = 20\%$$

Річна ставка дисконту з урахуванням з урахуванням премії за ризик та очікуваного приросту інфляції буде дорівнювати 20%.

Як бачимо з таблиці 3.9 теперішня вартість грошових надходжень від впровадження нових видів робіт складає 10883,008 тис.грн, період окупності нашого проекту складає 1 рік.

Чиста теперішня вартість: $NPV = 10883,008 - 18,390 = 10864,618$ тис.грн

Індекс рентабельності даного проекту складає $PI = \frac{10883,008}{18,39} = 591,8$.

Слід також зазначити, що вже в першому році наше підприємство почне отримувати прибуток від даного проекту.

Таблиця 3.9 – Розрахунок чистого дисконтованого грошового потоку за проектом

Показник	Значення за роками									
	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Чисті грошові надходження, тис.грн	1086,473	1088,038	1088,038	1088,038	1088,038	1088,038	1088,038	1088,038	1088,038	1088,038
Множник дисконтування FM2 (r=20%)	0,8333	0,6944	0,5787	0,4823	0,4019	0,3349	0,2791	0,2326	0,1938	0,1615
Дисконтовані грошові надходження, тис.грн	1087,306	1088,733	1088,617	1088,520	1088,440	1088,373	1088,317	1088,271	1088,232	1088,200
Дисконтовані грошові надходження нарастаючим підсумком, тис.грн	1087,306	2176,039	3264,656	4353,176	5441,616	6529,989	7618,306	8706,576	9794,808	10883,008

Висновок до розділу 3

В розділі визначено, що одним із найбільш ефективним шляхом розвитку економічного потенціалу підприємства є запуск виробництва ультразвукових датчиків для промислових потреб. Для розширення діяльності підприємства необхідно придбати устаткування, залучити висококваліфікованих спеціалістів. Це дозволить забезпечити прогностичний обсяг роботи.

Витрати на придбання необхідного устаткування, обладнання, складатимуть 18,390 тис.грн. Інвестиційні кошти пропонується брати в кредит на основі участі в державних програмах. Кредит окупиться вже на першому році функціонування нового цеху.

Прогнозований річний дохід складатиме 2640 тис.грн. Річні витрати на виробництво і реалізацію продукції – 1486,134 тис.грн.

Показники ефективності реалізації запропонованого проекту свідчать про його доцільність. Так чиста теперішня вартість проекту складає 10864,618 тис.грн., індекс рентабельності – 592.

Висновок

У сучасних умовах соціально-економічної нестабільності та високої конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках питання ефективного формування та реалізації економічного потенціалу підприємства набуває особливої актуальності. Економічний потенціал виступає основою стабільного розвитку, адаптивності до змін ринкового середовища, забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства.

В першому розділі роботи досліджено поняття «економічний потенціал підприємства», складові економічного потенціалу, методи оцінювання рівня ефективності використання економічного потенціалу підприємства. Удосконалено методичний підхід до оцінювання використання економічного потенціалу підприємства на основі визначення інтегрального показника та виділених ключових складових економічного потенціалу підприємства, що дозволить комплексно оцінити рівень використання економічного потенціалу та розробити комплекс заходів щодо підвищення його ефективності. Визначено, що механізм забезпечення використання економічного потенціалу підприємства є системою взаємопов'язаних важелів (правових, організаційно-управлінських, фінансово-економічних), що активізують внутрішні та зовнішні ресурси (виробничі, трудові, фінансові, інноваційні) для досягнення цілей підприємства, підвищення його ефективності, стійкого розвитку та конкурентоспроможності через різні етапи: від оцінки до трансформації й отримання результатів.

Другий розділ присвячено вивченню фінансово-господарському стану ТОВ НВП «Енергооблік сервіс».

Основними видами діяльності фірми є надання послуг з ремонту і технічного обслуговування вимірювальних, випробувальних і контрольних приладів, електричного устаткування, торгівля електронним і телекомунікаційним устаткуванням та деталями до нього, приладами для вимірювання витрати, рівня та тиску рідин і газів, електричною апаратурою для комутування та захисту електричних кіл.

На підприємстві спостерігається позитивна динаміка росту об'єму виконаних ремонтних робіт. Об'єм виконаних робіт та наданих послуг найбільше значення склав у 2024 році за рахунок збільшення закупівель електронної апаратури та обладнання для клієнтів підприємства, наданих послуг технічного обслуговування та поточного ремонту обладнання вузла обліку води.

Дослідження ефективності використання трудових ресурсів дозволяє зробити висновки, за період аналізу середньомісячна заробітна плата зросла на 33,5%. Це відбулося в основному за рахунок зростання тарифних ставок у відповідності до законодавства. Аналіз показав, що підприємство має в своєму розпорядженні вільні незадіяні площі. Керівництво приділяє цьому питанню недостатньої уваги.

Середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства в 2024 році зросла на 22,4%, що свідчить про оновлення ОВФ.

З 2024 року дохід від реалізації почав зростати. Негативні тенденції розвитку підприємства, що спостерігалися у 2022-2023 роках обумовлені військовими діями на території України, втратою значної частини клієнтів, які знаходяться на окупованій території.

В третьому розділі, який присвячено шляхам підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства, що досліджувалося запропоновано розвиток виробничого потенціалу підприємства шляхом налагодження виробництва ультразвукових датчиків.

Впровадження такого виду діяльності дозволить надати додаткові робочі місця, збільшити обсяги роботи підприємства, налагодити виробничу складову потенціалу підприємства. На основі проведеного маркетингового аналізу було визначено, що спроможне виготовити та реалізувати 120 комплектів ультразвукових датчиків.

Витрати на придбання необхідного устаткування, обладнання, складатимуть 18,390 тис.грн. Прогнозований річний дохід складатиме 2640 тис.грн. Річні витрати на виробництво і реалізацію продукції – 1486,134 тис.грн. Показники ефективності реалізації запропонованого проекту свідчать про його доцільність. Так чиста теперішня вартість проекту складає 10864,618 тис.грн., індекс рентабельності – 592, період окупності один рік.

Список використаних джерел:

- 1 Лисенко А.М., Коряк А.С. Поняття економічного потенціалу та концептуалізація підходів до його трактування. *Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки*, 2020, вип. 5(38) URL: [https://economics.kntu.kr.ua/pdf/5\(38\)/25.pdf](https://economics.kntu.kr.ua/pdf/5(38)/25.pdf)
- 2 Алієв Р. Сутність поняття «потенціал підприємства» та його складники. Підприємництво та інновації. 2019. № 9. С. 54–59.
- 3 Гусаковська Т. О., Серeda О. О. Економічний потенціал підприємства: сутність та основні складові *Проблеми економіки* 2024 № 2 (60), URL: https://problems-of-economy-2024-2_0-pages-129_135.pdf
- 4 Великий тлумачний словник сучасної української мови: 250000 / уклад. та голов. ред. В. Т. Бусел. Київ ; Ірпінь : Перун, 2005. VIII, 1728 с.
- 5 Барибіна Я. О. Підходи до визначення сутності поняття «потенціал» у категоріальному апараті. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2011. № 6 (51). Ч. 2. С. 48–53
- 6 Березін О. В., Плотник О. Д. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку. Полтава : Інтер Графіка, 2012. 221 с.
- 7 Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 690. С. 59–65.
- 8 . Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. Київ : Центр навч. літ., 2005. 352 с
- 9 Орехова А. І. Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація. *Економіка і суспільство*. 2018. № 17. С. 308–313.
- 10 Плікус І. Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація. *Фінанси України*. 2012. № 4. С. 91–105. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2012_4_11

11 Сабадирьова А. Л., Бабій О. М., Куклінова Т. В., Салавеліс Д. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. Одеса : ОНЕУ, ротапринт, 2013. 343 с.

12 Кучеренко Н.Ю. Формування економічного потенціалу ТОВ «ПЕТЕР-ТРАНС» м. Житомир URL: http://ir.polissiauniver.edu.ua/bitstream/123456789/14032/1/Kucherenko_NYu_KR_E_2023.pdf

13 Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.07.01. Суми, 2006. 39 с.

14 Ажаман І. А., Жидков О. І. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 22–25

15 Васьківська К. В., Лозінська Л. Д., Галімух Ю. О. Економічний потенціал підприємства в умовах змін: суть та характерні особливості. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7858>

16 Квасній Л. Г. Антикризове управління економічним потенціалом. *Бізнес Інформ*. 2012. № 5. С. 248–250

17 Кобець С. П. Методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2021/80.pdf

18 Маслак О. І., Квятковська Л. А., Безручко О. О. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 9. С. 36–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_9_5

19 Ружицька Т. Д. Сутність та складові елементи поняття «економічний потенціал підприємства». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. Т. 2. № 9. С. 178–181.

20 Ворончук О.Ю. Формування економічного потенціалу ТОВ «ПРЕСТИЖ ГРАНІТ» Житомирського району. URL: [Voronchuk_OY_KR_E_2025.pdf](http://ir.polissiauniver.edu.ua/bitstream/123456789/14032/1/Voronchuk_OY_KR_E_2025.pdf)

21 Варналій З.С. Основи підприємництва. К.: Знання Прес, 2006. 274 с

22 Красноручький О., Маренич Т., Прусова Г. Співвідношення економічних категорій «потенціал підприємства», «ресурсний потенціал», «виробничий

потенціал» та «економічний потенціал». *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2024 рік. Том 9. № 2. С. 113 – 121

23 Завора О.М. Потенціал підприємства: сутність та ідентифікація його складових. *Економіка та суспільство*, 2024 (66). URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4604>

24 Ажаман І. А., Жидков О. І. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства URL: http://www.economy.in.ua/pdf/4_2018/7.pdf

25 Устенко М. О. Об'єктивні та суб'єктивні складові потенціалу підприємства як важлива умова його розвитку. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 33. С. 231–233.

26 Гусаковська Т. О., Святний Л. О. Інтелектуальний капітал як важлива складова економічного потенціалу підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2023. № 79. С. 102– 106.

27 Петрович І.М., Прокопишин-Рашкевич Л.М. Економіка та фінанси підприємства: підручник — Львів, 2014 . — 408 с

28 Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: дис. ... дра екон. наук: 08.07.01 / Лапін Євген Васильович. - Суми, 2006. - 432 с.

29 Економічний потенціал підприємств: монографія - Суми: Університетська книга, 2002. 309 с.

30 Роскладка Н.О., Вівсюк І.О. Методичні підходи до оцінювання економічного потенціалу підприємства готельного господарства. *Економіка та суспільство*. 2021 Випуск 34. URL:<https://economyandsociety.in.ua>

31 Балацький О. Ф., Лапін Е. В., Акуленко В. Л. Економічний потенціал адміністративних та виробничих систем : монографія. Суми : Університетська книга, 2006. 972 с.

32 . Лапін Е. В. Економічний потенціал підприємства : монографія. Суми : Університетська книга, 2002. 310 с

33 Кобелєв В. М. Підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства. *Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2011. № 8. С. 119–122.

- 34 Бачевський Б. Є., Заблудська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 400 с.
- 35 Гавва В. Н., Божко Е. А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 224 с.
- 36 Жилінська Л. О. Основні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства. *Економічний часопис—XXI*. 2012. № 9–10. С. 53–56.
- 37 Рзаєва Т. Г. Підходи до оцінки потенціалу підприємства: їх переваги та недоліки. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 3. Т. 3. С. 150–155.
- 38 Маслак О. І., Безручко О. О. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Випуск 1. № 48. С. 121–127
- 39 Кобець С. П., Ващенко О. М. Методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8968>
- 40 Савченко М. В., Бондарчук Н. П. Механізм ефективного функціонування економічного потенціалу підприємства у контексті його економічної безпеки URL: <https://r2.donnu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/f5041f7f-9b95-4a40-b770-0ff7a16412dc/content>
- 41 Пілецька С.Т., Коритько Т.Ю., Лукаржевська-Мялик В.М. Економічний потенціал розвитку підприємства в системі управління його безпекою. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск 44 URL: <https://economyandsociety.in.ua>
- 42 Неізнана Т. М., Зайченко В.В. Напрямки підвищення економічного потенціалу підприємства *Наукові записки*, вип.12, част.ІІ URL: <https://files01.core.ac.uk/download/pdf/84825225.pdf#>:
- 43 Дикань В.Л., Каличева Н.Є., Чорнобровка І.В. Забезпечення ефективності виробничих процесів підприємства: сучасні можливості та загрози. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2025, № 89 С. 97-105
- 44 Дикань В.Л., Остапюк Б.Б., Кас'ян С.Б. Управління людським капіталом як складовою ресурсного потенціалу підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2024, № 88, С. 7-17

45 Дикань В. Л., Скрипінський О. Л., Шевченко В. В. Кадрове забезпечення процесів розвитку ресурсного потенціалу підприємств залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2024, № 87, С. 9-19

46 Назаренко І.Л., Омеляненко М.В. Основні напрямки збереження та розвитку кадрового потенціалу Укрзалізниці в умовах війни. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2023, №84 С. 150-164

47 Дикань В.Л. Розвиток промислового потенціалу українських підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. №46. С. 136-142.

48 Дикань В.Л., Каличева Н.Є. Економіка і організація виробництва: Конспект лекцій Х. : УкрДАЗТ, 2016. 50 с.

49 Дикань В. Л., Шраменко О. В., Якименко Н. В. Економіка підприємства: навч. посібник. Х.: УкрДАЗТ, 2012. 278 с.

50 Дикань В. Л., Єлагін Ю.В., Сухорукова Т.Г. Економіка праці на підприємствах залізничного транспорту: підручник для студ. вищ. навч. закл. Х.: УкрДАЗТ, 2012. 276 с

51 Дикань В.Л., Зубенко В.О., Толстова А.В. Економічна діагностика: Конспект лекцій у 5 ч. Харків: УкрДАЗТ, 2010. Ч.2 42 с.

52 Дикань В.Л., Зубенко В.О., Толстова А.В. Економічна діагностика: Конспект лекцій у 5 ч. Харків: УкрДАЗТ, 2010. Ч.3 44 с.

53 Дикань, В.Л. Козинець А.С., Чупир В.Є. Діагностика фінансового стану підприємства: Навчальний посібник. Х.: УкрДАЗТ, 2007. 150 с.

54 Методичні вказівки до виконання кваліфікаційної роботи для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня спеціальності 051 «Економіка»/ В. Л. Дикань, І.В. Токмакова, І.Л. Назаренко. Харків: УкрДУЗТ, 2023. 63 с.

55 Студентська навчальна звітність. Текстова частина (пояснювальна записка). Загальні вимоги до побудови, викладення та оформлення: Методичний посібник з додержання вимог нормоконтролю у студентській навчальній звітності / Козар Л.М. [та ін.]; за заг. ред. Л.М. Козара. Х.: УкрДАЗТ, 2014. 54 с.

АКТ

перевірки випускної кваліфікаційної роботи на наявність ознак
академічного плагіату

Відповідно до даних сервісу Strikeplagiarism.com кваліфікаційна робота
на тему: «Забезпечення ефективності використання економічного
потенціалу вітчизняного підприємства, на прикладі ТОВ НВП
«Енергооблік сервіс»»
автора: ГОРОДЕЦЬКА Дарина Юріївна
(ПІБ автора повністю)
містить 34,94 % запозичень. Ознаки академічного плагіату – відсутні.

Перевірку виконала
професор кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом



(підпис)

Ганна ОБРУЧ

17.01.2026 р.