Міністерство освіти і науки України
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Факультет менеджменту і маркетингу
Кафедра менеджменту, публічного управління та адміністрування

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:

Завідувачка кафедри,
д.н.держ.упр., проф.
_____Наталія БОНДАРЧУК
«_____» лютого 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему: УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Освітньо-професійна програма «Менеджмент»
Спеціальність 073 «Менеджмент»
Ступінь вищої освіти: Магістр

Здобувач **Марія САМСОНЕНКО**

Науковий керівник, **Валерій ГАРКАВИЙ**
К.е.н., доцент

Дніпро – 2024

ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет: Менеджменту і маркетингу
Кафедра: Менеджменту, публічного управління та адміністрування
Освітньо-професійна програма: «Менеджмент»
Спеціальність: 073 «Менеджмент»
Ступінь вищої освіти: Магістр

З А Т В Е Р Д Ж У Ю
Зав. кафедри _____
«_____»_____ 2022 р.

З А В Д А Н Н Я

на підготовку кваліфікаційної роботи

САМСОНЕНКО МАРІЯ ІГОРІВНА
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Удосконалення управління виробничим потенціалом підприємства

Науковий керівник: Гаркавий Валерій Васильович, к.е.н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по ДДАЕУ від «___»_____202 року №_____

2. Термін подання здобувачем роботи: 15 лютого 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи: звітність ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» за 2018-2022 роки, статистичні дані, публікації по темі досліджень.

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

- вивчити теоретичні основи виробничого потенціалу підприємства;
- визначити ефективність використання ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» свого виробничого потенціалу;
- запропонувати заходи щодо підвищення ефективності використання виробничого потенціалу суб'єкта дослідження.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Рисунок 1. Рівні потенціалу підприємства.

Рисунок 2. Вплив основних фондів підприємства на його фінансовий стан та показники діяльності.

Рисунок 3. Показники, що характеризують виробничий потенціал промислового підприємства.

Таблиця 1. Якісний склад працівників ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО».

Таблиця 2. Види діяльності ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО».

Таблиця 3. Використання планового фонду робочого часу компанії «ОРГАНІК-ДНІПРО».

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання_____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір теми і об'єкта дослідження, розробка завдання і графіка робіт	Жовтень 2022	
2	Вибір і опрацювання літературних джерел. Теоретичний розділ роботи	Листопад 2022 - квітень 2023	
3	Аналіз виробничо-економічної діяльності підприємства та написання аналітичного розділу роботи	Травень-вересень 2023	
4	Розрахунок та написання третього розділу	Жовтень-листопад 2023	
5	Написання висновків та пропозицій	Грудень 2023	
6	Підготовка доповіді та ілюстративного матеріалу до захисту роботи	Січень-лютий 2024	

Здобувач Марія САМСОНЕНКО

Науковий керівник, Валерій ГАРКАВИЙ
К.е.н., доцент_____

РЕФЕРАТ

Тема: «**Удосконалення управління виробничим потенціалом підприємства**»

Кваліфікаційна робота містить: 85 с., 18 рис., 11 табл., 2 додатки, 53 літературних джерела.

Об'єктом дослідження є процес удосконалення управління виробничим потенціалом підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних досліджень та практичних підходів до удосконалення управління виробничим потенціалом ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО».

Метою кваліфікаційної роботи є вивчити стан та результативність управління ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», та запропонувати кроки щодо удосконалення управління його виробничим потенціалом.

Методи дослідження: метод аналізу (виділення та вивчення окремих частин явища); метод класифікації (угруповання явищ за певними ознаками); метод абстрагування (вивчення конкретної властивості явища без урахування інших характеристик); метод спостереження (відстеження змін або положення об'єкта дослідження); метод виміру (визначення чисельних параметрів об'єкта дослідження).

Вивчено теоретичні основи виробничого потенціалу підприємства.

Визначено ефективність використання ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» свого виробничого потенціалу.

Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності використання виробничого потенціалу суб'єкта дослідження.

Результати впроваджені в діяльність Товариства з обмеженою відповідальністю «ОРГАНІК-ДНІПРО».

КЛЮЧОВІ СЛОВА

Підприємство, управління, економічна ефективність, виробничий потенціал, бізнес, виробництво, модернізація, виробничі ресурси, складові виробничого потенціалу підприємства.

KEYWORDS

Enterprise, management, economic efficiency, production potential, business, production, modernization, production resources, components of the production potential of the enterprise.

ЗМІСТ

ВСТУП 5

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМТСВА 8

1.1. Виробничий потенціал: сутність та призначення 8

1.2. Елементи виробничого потенціалу підприємства 14

1.3. Особливості формування виробничого потенціалу малих та середніх підприємств 22

Висновки до розділу 1 29

РОЗДІЛ 2. ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» НАЯВНОГО ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ 31

2.1. Загальна характеристика підприємства 31

2.2. Характеристика виробничого потенціалу ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» 38

2.3. Результативність роботи підприємства 45

Висновки до розділу 2 50

РОЗДІЛ 3. ЗАХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» 53

3.1. Умови і фактори підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства 53

3.2. Особливості розвитку виробничого потенціалу малих та середніх підприємств 62

3.3. Заходи щодо удосконалення управління виробничим потенціалом ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» 69

Висновки до розділу 3 75

ВИСНОВКИ 77

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 80

ДОДАТКИ 85

ВСТУП

Актуальність дослідження. Дана тема досліджень є актуальною, оскільки від ефективності управління використанням підприємством свого виробничого потенціалу залежить результативність його роботи. Важливу роль в умовах економічних змін відіграє розвиток виробничого потенціалу, його відтворення та раціональне використання. Інтенсифікація виробництва значною мірою залежить від збільшення виробничого потенціалу. Останнім часом з'явилася низка публікацій, у яких розглядаються різні аспекти цього поняття. Більшість досліджень наголошує на важливості вивчення потенційних питань оцінки потенціалу та вказує на наявність суттєвих відмінностей у визначенні самого поняття, його сутності, складу та зв’язку з іншими категоріями. Проте трактування цієї економічної категорії різноманітні та потребують уточнення та уточнення.

Етимологічно термін потенціал походить від латинського слова potencial, що в перекладі означає сила, міць. Термін потенціал визначається як засоби, резерви та ресурси, які є в наявності, які можуть бути мобілізовані, реалізовані та використані для досягнення конкретної мети та виконання плану, вирішення проблем, що виникають, можливості окремих людей, суспільств і націй у певних сферах.

Одну з перших концепцій виробничих можливостей розробив А.І. Анчишкін. Він включав до виробничого потенціалу сукупність ресурсів, які приймають форму виробничих факторів у процесі виробництва.

Дослідники 1980-х років виділили такі характеристики, як цільові можливості виробництва, здатність до самовідтворення, формування складної економічної системи, визначили її структуру. На їхню думку, всі ресурси, які так чи інакше пов'язані з функціонуванням і розвитком компанії, можна вважати елементами виробничого потенціалу компанії.

Роботи сучасних дослідників на цю тему підкреслюють інші аспекти виробничих можливостей: це система економічних відносин, яка виникає між

економічними суб'єктами на макро- та мікрорівні та виникає з метою досягнення максимальних результатів виробництва, яких можна досягти за допомогою їх виробничих можливостей.

Ступінь розробки наукової проблеми. Проблема підвищення ефективності виробничих можливостей була в центрі уваги таких економістів, як: Анчишкин А.І., Мерзликіна Г.С., Россоха В.В., Самоукін Л.І., Шаховська Л.С., Шиян В.Й., Фальцман В.К. та інші.

Метою кваліфікаційної роботи є вивчити стан та результативність управління ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», та запропонувати кроки щодо удосконалення управління його виробничим потенціалом.

У відповідності до поставленої мети, в кваліфікаційній роботі були поставлені та вирішені наступні **завдання:**

- Вивчити сутність та призначення виробничого потенціалу підприємства;
- Дослідити елементи виробничого потенціалу підприємства;
- Проаналізувати особливості формування виробничого потенціалу малих та середніх підприємств;
- Зробити загальну характеристику підприємства;
- Охарактеризувати виробничий потенціал ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО»;
- Визначити результативність роботи підприємства;
- Дослідити умови і фактори підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства;
- Вивчити особливості розвитку виробничого потенціалу малих та середніх підприємств;
- Розробити заходи щодо удосконалення управління виробничим потенціалом ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО».

Об'єктом дослідження є процес удосконалення управління виробничим потенціалом підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних досліджень та практичних підходів до удосконалення управління виробничим потенціалом ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО».

Теоретико-методологічною основою кваліфікаційної роботи є системний підхід до вивчення економічних процесів та економічних явищ. У рамках дослідження використано наступні економічні методи дослідження: монографічний, абстрактно-логічний системний аналіз (теоретико-методологічні узагальнення, формулювання висновків), економіко-статистичний аналіз (аналіз рівня та структури витрат, визначення обсягу і ефективності виробництва продукції), спосіб конфігурації розрахунку та ін.

Наукова новизна одержаних результатів. Дослідження, проведені в рамках кваліфікаційної роботи, дозволили розробити рекомендації щодо удосконалення управління виробничим потенціалом підприємства. Новизна даного дослідження полягає в тому, що дана наукова тема дослідження ще недостатньо розроблена як на рівні регіональних галузей, так і на рівні суб'єктів господарювання, а її актуальність і практична важливість зумовили вибір теми наукового дослідження.

Практичне значення одержаних результатів полягає в визначенні шляхів удосконалення управління використанням ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» свого виробничого потенціалу.

Апробація результатів роботи. Основні теоретичні положення і практичні розробки кваліфікаційної роботи доповідались на 11-й Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції (м. Дніпро, 08-09 листопада 2023 р.).

Кваліфікаційна робота містить наступні складові: вступ, три розділи, висновки до кожного розділу, загальні висновки та список літератури. Кваліфікаційна робота представлена на 85 сторінках комп'ютерного тексту, та містить 11 таблиць, 18 рисунків та 2 додатки. Список використаних джерел включає 53 найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМТСВА

1.1. Виробничий потенціал: сутність, склад та призначення

Найбільш ефективне використання виробничих ресурсів обумовлено рівнем техніки і технології, прогресивними формами організації виробництва. Виробничий потенціал на макрорівні виявляється в сукупності економічних відносин між суб'єктами господарювання як самостійними економічними одиницями з усіма формами власності, спільними інтересами у створенні економічних зв'язків і прибутків та утриманні економічних ніш, інтегрованих у національну економіку з одночасним розвивитком ринку для своєї продукції. Дані інтереси надзвичайно суперечливі, оскільки визначаються внутрішніми потребами самої компанії та необхідністю виживання в конкурентному середовищі.

Слід зазначити, що виробничий потенціал як система економічних відносин також має власну специфіку і на рівні певної території та, навіть, певної галузі економіки. Між компаніями та регіонами всередині галузі виникають суперечки щодо ринку збуту продукції, результатів НТП, можливості використання ресурсів тощо. Виробничий потенціал підприємства також формується на основі відносин, які виникають на мікрорівні між працівниками самого підприємства, з метою досягнення максимально можливих результатів виробництва незалежно від зовнішнього середовища.

Правильне формування виробничого потенціалу передбачає використовувати прогресивні форми організації виробництва для максимально ефективного використання ресурсів при наявному обладнанні та рівні технології. Розбіжності в цих відносинах визначаються внутрішнім середовищем самої компанії. Тобто завдання управління виробничим

потенціалом підприємства полягає в пошуку та реалізації внутрішніх джерел саморозвитку [1].

Рівень виробничого потенціалу окремого суб'єкта господарювання значною мірою залежить від стану галузі, в якій він функціонує, та регіону, в якому функціонує. Виробничий потенціал регіону частково визначається потенціалом національної економіки в цілому. Тому економічно здорова компанія, яка перебуває в динамічній рівновазі, без особливих труднощів пройде процес адаптації.

Проте економічна криза зі значними темпами інфляції, високими ставками податків, кредитами тощо може спричинити порушення обсягів продажів, термінів формування вхідних грошових потоків та залишкових грошових потоків, що неминуче буде пов’язане з формуванням оборотного капіталу. Виникають проблеми, в результаті яких скорочується виробництво, що призводить до невдачі. Іншими словами, виробничий потенціал підприємства в першу чергу визначається станом макроекономічної системи, економічних підсистем, а відтак і самої мікросистеми [2].

До виробничих ресурсів, що характеризують виробничий потенціал підприємства, належать:

- Основний виробничий капітал.
- Оборотні засоби (сировина і матеріальні ресурси).
- Трудові ресурси.
- Фінансові ресурси.

Іншими словами, виробничий потенціал підприємства це його максимально можливий обсяг виготовлення продукції, основні засоби, потенційне використання сировини і матеріалів, праця кваліфікованого персоналу. Розглядаючи перший фактор – сировина та інші виробничі ресурси, слід зазначити, що якість і своєчасність доставки залежить від кількості матеріальних ресурсів постачальника. Чим більше матеріальна підтримка постачальників, тим вище виробничий потенціал аналізованого підприємства. Якість вироблених постачальником матеріальних ресурсів

безпосередньо залежить від стану його основних фондів і рівня інтелектуального капіталу [3].

Хоча ресурси є фундаментальним аспектом потенціалу компанії, їх наявність не обов'язково гарантує успіх. Це важливо відзначити. Потенціал значною мірою визначається здатністю компанії мобілізувати ресурси під час реалізації бізнес-процесу, що є не менш важливим. Використовуючи компетенції та ресурси для визначення внутрішніх можливостей, підприємство може підтримувати свою конкурентну перевагу в ринковому середовищі, яке диктує можливості попиту (рис. 1.1.).

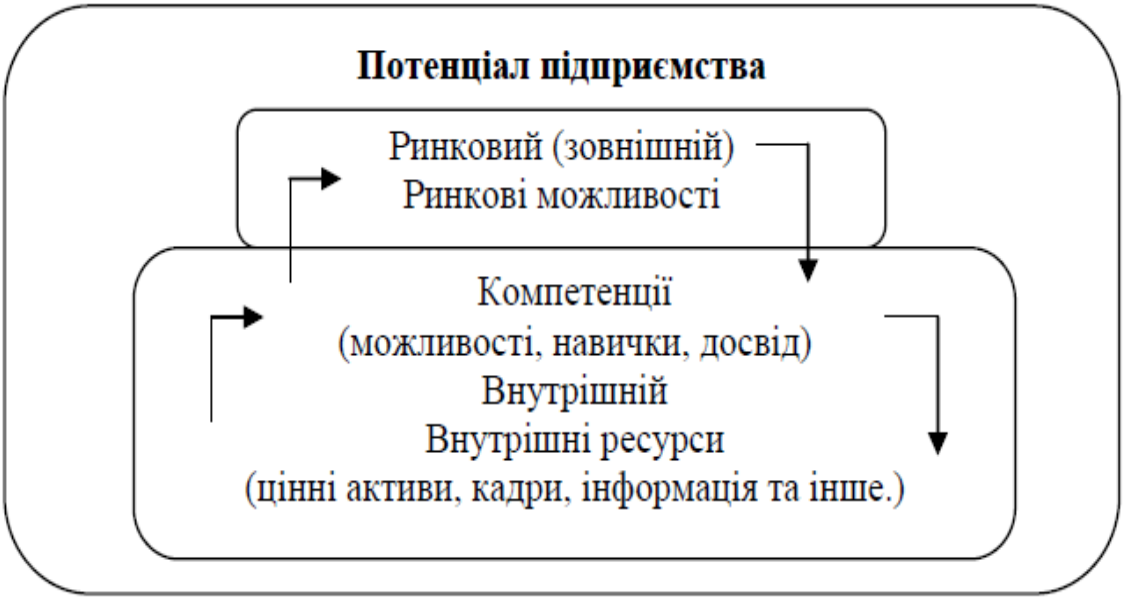

Рис. 1.1. Рівні потенціалу підприємства [4]

Наступним фактором виробничого потенціалу підприємства є стан його основних засобів. У цьому випадку спостерігається такий же ланцюжок. Якість будівельних, ремонтних, посередницьких робіт і послуг залежить і від інших компаній, а отже від їх наявності. При достатньому стимулюванні працівників чим вищий рівень інтелектуального капіталу підприємства, що обслуговує даного господарюючого суб’єкта, тим краще виконує такі роботи, як будівництво, ремонт, модернізація будівель і споруд, заміна механізмів тощо. Відбувається управління обладнанням та іншими активами. Крім того,

якість і надійність розглянутих компонентів (основного капіталу) залежать від стану матеріальної бази організації, що надає послугу [5].

Отже, рівень виробничого потенціалу підприємства залежить від:

- ступеня використання промисловим підприємством свого ресурсного потенціалу (з урахуванням рівня наявної техніки і технології) та рівня передових форм; організація виробництва;

- рівню виробничого потенціалу компаній-постачальників, що безпосередньо впливає на перспективи розглянутої компанії;

- потенціалу галузі або регіону, в якому працюють промислові підприємства (макросистема), де розвиваються і процвітають виробничі структури зі стабільними і власними ринками збуту, що виникає через непередбачуваність середовища, - негативні процеси (інфляція, високі податкові ставки тощо) можуть викликати дисбаланс між вхідними та вихідними грошовими потоками. Зрозуміло, що всі підприємства повинні постійно оцінювати потенціал своїх виробничих можливостей, пам’ятаючи прицьому, що рівень і якість його виробничих можливостей багато у чому від підприємств, з якими воно пов’язане виробничими або збутовими відносинами. І, звичайно, якщо ви фінансово здатні прийняти таке рішення, перед початком роботи з тією чи іншою компанією слід звернути особливу увагу на рівень її виробничого потенціалу [6].

Як уже зазначалось вище, обов’язковим елементом виробничого потенціалу підприємства є його трудові ресурси. При цьому сутність управління трудовими (людськими) ресурсами представляє собою сукупність принципів, методів, стандартів і політики формування та ефективного використання кадрового потенціалу підприємства відповідно до його інтересів і стратегічних цілей. Система управління людськими ресурсами охоплює всі дії з управління цими ресурсами, що здійснюються на підприємстві, зв’язки між цими видами діяльності, їх взаємодію з оточуючим середовищем і спосіб функціонування для реалізації цілей підприємства [7].

Система управління персоналом на підприємствах складається з 9 елементів:

1. Аналіз та оформлення посад - аналіз посад полягає у вивченні структури та змісту, відповідальності, компетенції та взаємозв'язку посад та вимог до їх виконавців. Проектування посад - це діяльність, пов’язана з визначенням змісту, функцій і взаємозв’язків між цими посадами.

2. Планування людських ресурсів, що полягає у визначенні поточної та очікуваної в майбутньому потреби в робочій силі за кількістю робочих місць і посад.

3. Рекрутинг і підбір персоналу - передбачає залучення, оцінку та відбір найбільш підходящих кандидатів для виконання конкретної посади. Набір персоналу здійснюється при створенні підприємства, збільшенні виробничих потужностей в результаті роботи, продуктових і технологічних інновацій.

4. Навчання та розвиток персоналу - охоплює вдосконалення знань, навичок, навичок і компетенцій працівників з метою підвищення продуктивності їхньої роботи з метою кар’єрного розвитку відповідно до індивідуальних потреб і потреб підприємства.

5. Оцінка персоналу - це характеристика рівня продуктивності праці співробітників у порівнянні з раніше встановленими нормативами та подальше формулювання орієнтирів для підвищення цього рівня.

6. Оплата праці - діяльність з визначення адекватної справедливої заробітної плати на підприємстві. Основними формами і системами оплати праці за окремими посадами і роботами є, див. рис.1.2.:

7 Забезпечення безпечних і здорових умов праці - охорона здоров'я та працездатності за допомогою належних умов праці.Це вимагає наявності ефективної нормативно-правової бази та значних зусиль і витрат з боку роботодавців

8 Поліпшення трудових відносин - діяльність по підтримці трудового миру і належного середовища для роботи на підприємстві та формування

сприятливих відносин між працівниками і керівниками з одного боку і працівниками і власником підприємства з іншого боку.

9 Вивільнення персоналу - через форми добровільного або вимушеного звільнення керівників, робітників, службовців у зв'язку з виходом на пенсію, реорганізацією, скороченням і закриттям виробничих підрозділів, злиттям і поглинанням або систематичним порушенням обов'язків і відповідальності за трудовим договором [8-9].

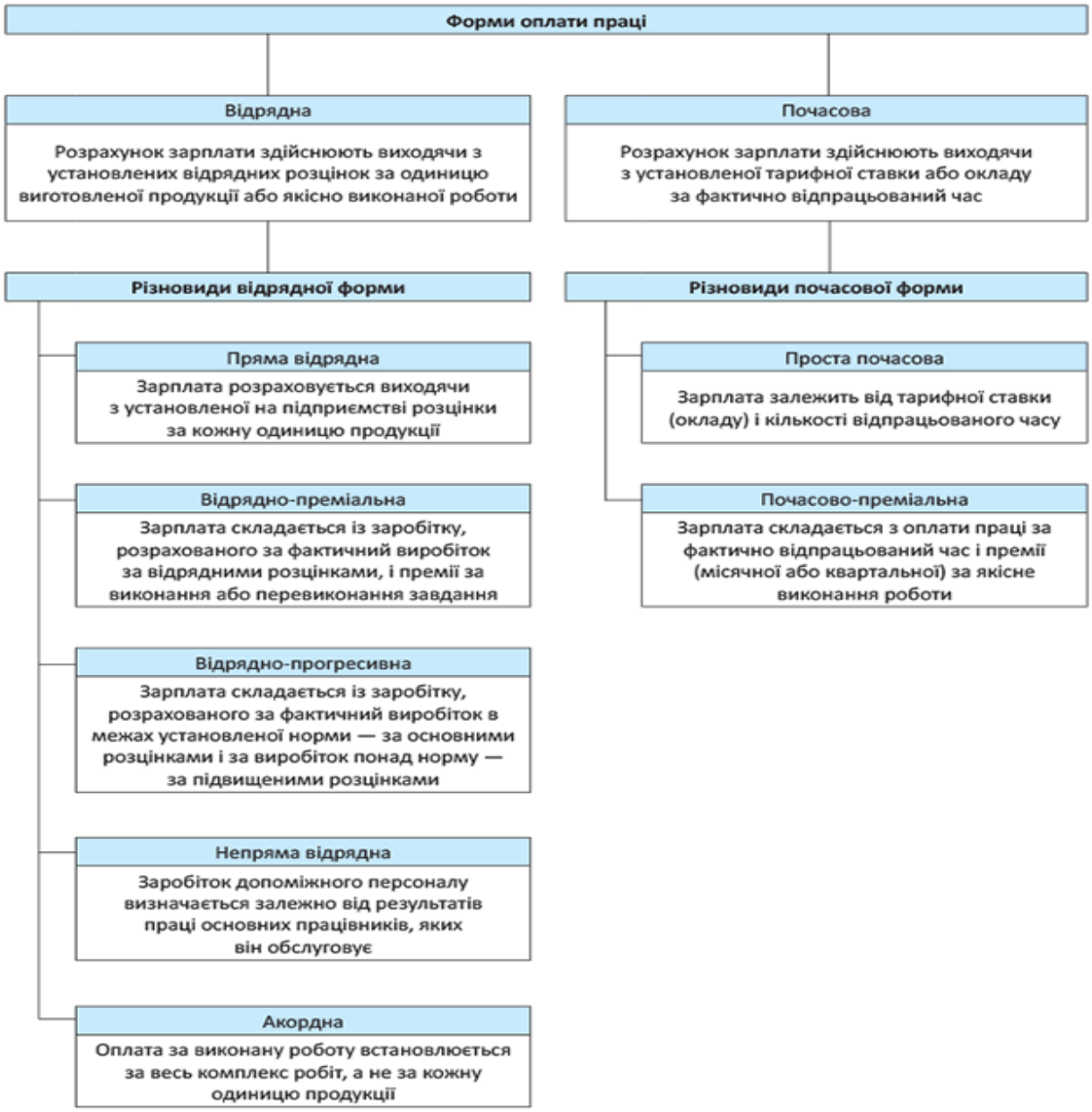

Рис. 1.2. Форми оплати праці

Персонал підприємства - усі зайняті на підприємстві певною діяльністю. За відношенням зайнятих до основної виробничої діяльності персонал промислових підприємств поділяється на дві категорії - промислово-виробничий персонал і непромисловий персонал.

Склад персоналу підприємства:

А) За характером виконуваних функцій:

- Виконавчий персонал – зайнятий основним виробничим процесом.

- Персонал розвитку - розробляє короткострокову або довгострокову політику компанії.

- Управлінський персонал - керівництво підприємства.

- Обслуговуючий персонал – виконує службову діяльність за визначеними видами функцій, а саме управління, розвитку та виконавчої функції [10-11].

1.2. Елементи виробничого потенціалу підприємства

Обов’язковими елементами виробничого потенціалу промислового підприємства, окрім уже згаданих вище трудових ресурсів, виступають основні та оборотні засоби (оборотні активи, короткострокові активи). Активи підприємства - матеріальні, нематеріальні або фінансові ресурси, придбані в результаті купівлі, продажу або дарування, від яких очікується економічна вигода. Основні засоби підприємства - об'єкти, в які підприємство здійснило довгострокові інвестиції з метою реалізації предмета своєї діяльності. Оптимальне співвідношення між ними має істотне значення для підвищення технологічного рівня виробництва, збільшення потужності, збільшення асортименту продукції, підвищення продуктивності праці, підвищення якості продукції, рентабельності (прибутку) від їх використання [12].

Довгострокові матеріальні активи є переважним елементом складу і структури довгострокових активів, мають матеріально-речову форму і

призначені для довгострокового використання в господарській діяльності. Призначені для багаторазового використання, одна їх частина активно і безпосередньо бере участь у виробничому процесі, включаючи машини, споруди, устаткування, транспортні засоби, інша створює необхідні умови для нормального перебігу виробничого процесу (виробничі та невиробничі будівлі), третя є важливим чинником для організації, управління та соціального забезпечення персоналу. Найбільш широко використовуються земля, будівлі, машини, споруди, транспортні засоби, побутовий інвентар.

Нематеріальні активи різноманітні за складом і призначенням, не мають речової форми, але є істотними у використанні на підприємстві, від якого очікується економічна вигода [13].

Рис. 1.3. показує механізм впливу основних фондів підприємства на його фінансовий стан та показники діяльності.

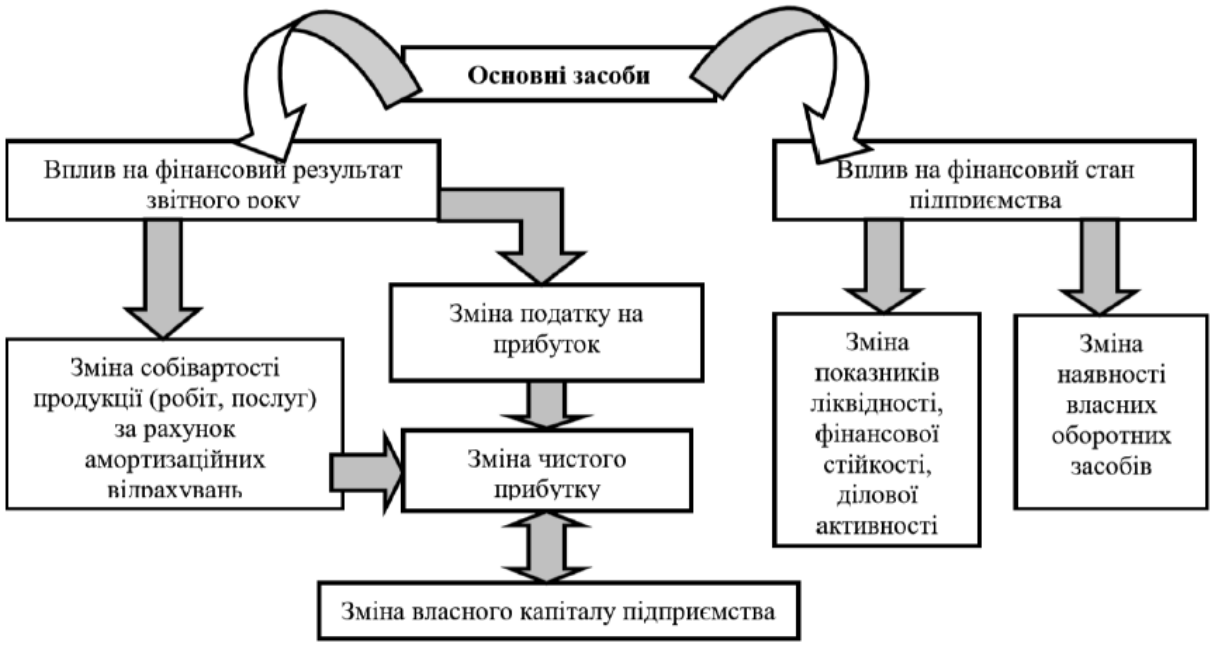

Рис. 1.3. Вплив основних фондів підприємства на його фінансовий стан та показники діяльності [14]

Елементами нематеріальних основних активів є:

- Права промислової власності, концесії на розвідку, розробку та експлуатацію надр, мінеральних ресурсів, доріг, портів;

- Права інтелектуальної власності, патенти, ліцензії, ноу-хау, торгові марки;

- Програмні продукти – створені або закуплені підприємством пакети програм для управління його виробництвом, постачанням і реалізацією продукції;

- Продукти розробки - документація, проекти нової продукції, обладнання, технології тощо.

Довгострокові фінансові активи – це кошти, інвестовані в інші підприємства чи компанії з метою отримання економічної вигоди. Вони діляться на:

- Довгострокові інвестиції – активи підприємства з метою збільшення власного капіталу за рахунок дивідендів, ануїтетів, процентів, цінних паперів, облігацій і виражені в частках в акціях та інших фінансових активах в інвестиційному портфелі терміном понад 12 років. місяців, а також в інвестиційну нерухомість;

- Інвестиційна власність – відноситься до землі та будівель, які не використовуються підприємством, оскільки вони надаються третім особам з метою отримання доходу;

- Довгострокова дебіторська заборгованість – кошти, надані іншим підприємствам у вигляді довгострокового кредиту [15].

Комерційний гудвіл - проявляється при придбанні активу у підприємства, угодах, біржах. Коли одне підприємство поглинає інше і останнє припиняє своє існування. Гудвіл – це позитивна різниця між сплаченою ціною та фактичною справедливою вартістю придбаного об’єкта.

Короткострокові активи - це та частина активів компанії, яка бере участь один раз у виробничому процесі і повністю вкладається за вартістю та змістом у виготовлений продукт або надану послугу. У процесі виробництва вони змінюють свої властивості і, відповідно, споживчу вартість. З точки

зору участі та значення в господарській діяльності вони поділяються на 2 частини:

1. Активи – виробничо-матеріальні запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, готова продукція, фінансові ресурси.

2. Майнові права – різні види позовів [16].

Короткострокові активи підприємства включають:

А) Виробничі запаси - забезпечують нормальний і ритмічний перебіг виробничого процесу і знаходяться на складах підприємств (сировина, матеріали, паливо, покупні напівфабрикати, запасні частини, упаковка).

Б) Незавершене виробництво як елемент виробничого капіталу включає продукцію, що знаходиться в процесі обробки на окремих робочих місцях, напівфабрикати, власна продукцію для власних потреб, продукцію, що пройшла обробку в даному цеху і підлягає подальшій переробці в іншому цеху того ж підприємства.

В) Витрати на майбутніх періодів – включають витрати, понесені в даному періоді, і стосуються продукції, яка буде вироблена в наступному періоді.

Г) Готова продукція – вона готова до продажу і направлена споживачам, може бути на складі, в дорозі, але ще не оплачена.

Д) Фінансові кошти - готівка в касі та банку відносяться до коштів, депонованих на інших підприємствах (акредитиви), цінні папери, дорогоцінні метали.

Е) Короткострокова дебіторська заборгованість включає недоотримані кошти від реалізації продукції або від надання послуг, дебіторську заборгованість від участі в інших підприємствах (дивіденди), дебіторську заборгованість за наданими кредитами, дебіторську заборгованість за недоборами, взаємозаліками.

Є) Майно, вкладене в короткострокові активи, називається оборотним, в залежності від його ліквідності поділяється на:

- Легко конвертовані – готівка в касі, цінні папери, що котируються, кредиторська заборгованість;

- Ринкові активи, які важко конвертувати – запаси товарів, дебіторська заборгованість, що підлягає оплаті пізніше, цінні папери, що не котируються.

Структура оборотних активів – це співвідношення між окремими елементами оборотних активів, виражене у відсотках. Структура є величиною динамічною і неоднакова для різних галузей і виробництв. У галузі торгівлі висока частка товарів на реалізацію, у сільськогосподарських підприємствах – матеріальних запасів, незавершеного виробництва [17].

Структуру оборотних активів можна визначити з точки зору власності на капітал:

1. Власний;

2 Залучений.

У структурі короткострокових активів істотним елементом є матеріальні запаси, які мають важливе значення для виробництва продукції. Виробничий фонд поділяється на 2 частини:

А) Поточний запас – кількість матеріалу, за допомогою якого забезпечується продукція в проміжку часу між двома послідовними поставками, це змінна кількість і коливається від максимуму на момент надходження до мінімуму на момент його вичерпання. Визначається в натуральних метрах. Максимальний поточний запас для даного матеріалу визначається двома конкретними величинами - середньодобовою витратою матеріалів і інтервалом постачання. Обсяг середньодобової витрати даного матеріалу залежить від обсягу продукції, виробленої в середньому за один день, і норм витрати даного матеріалу на одиницю продукції (формула 1.1).

$$D = (P*Pn) / T \quad (1.1)$$

тут D - обсяг середньодобової витрати даного матеріалу;

P – обсяг продукції, яка повинна вироблятися протягом певного періоду часу;

Pn – витрати матеріалів на одиницю продукції за нормою;

T – період, за який буде виготовлено продукцію в днях.

Визначення інтервалу постачання є найважливішим моментом розрахунку поточних виробничих запасів.

Б) Гарантійний запас – створюється для забезпечення виробництва матеріалами на випадок скорочення нормального постачання. Щоб гарантувати повний малюнок поточного запасу. Розмір цього запасу може бути визначений у відсотках від денної норми поточних запасів залежно від частоти поставок. Чим менше кількість поставок, тим більше частка гарантійних запасів. Ми все ще говоримо про виробничі запаси, утворені технологічним процесом [18].

На рисунку 1.4. наведено показники, що характеризують виробничий потенціал промислового підприємства.

Рис. 1.4. Показники, що характеризують виробничий потенціал промислового підприємства [19]

Оцінка оборотних активів при їх придбанні. Ціна придбання - включає ціну придбання та понесені витрати та перетворення активу у форму, придатну для його використання. За такою ціною оцінюються напівфабрикати, покупні товари. За собівартістю - включає основні виробничі витрати, понесені підприємством при виробництві даної продукції або надання послуги. До собівартості не входять фінансові надзвичайні витрати. Облік ведеться за технологічною собівартістю. Така оцінка застосовується при обліку виготовленої продукції, незавершеного виробництва та витрат майбутніх періодів.

Справедлива ціна - це сума, на яку можна обміняти актив у прямій угоді між поінформованим і зацікавленим продавцем і покупцем. Угода може здійснюватися за ціною продажу, обміну або за ринковою ціною. За такою оцінкою оцінюється присуджена дебіторська заборгованість, безоплатно придбані короткострокові активи підприємства.

Поточна ціна - це вартість, яку необхідно заплатити за придбання даного активу в даний час [20].

Вартість всіх короткострокових активів формує оборотний капітал підприємства. Він знаходиться в постійному русі. Капітал у двох своїх частинах – основний капітал (основні засоби) і оборотний капітал (оборотні активи) проходить 3 фази:

- Готівкова фаза;

- Фаза виробництва;

- Товарна фаза.

При цьому русі оборотність основних і оборотних коштів відрізняється:

- За характером функціонування – основні фонди та відповідний їм капітал беруть участь у процесі виробництва в повному обсязі, не входячи матеріально в виготовлений продукт. Основні засоби зберігають свою натуральну форму протягом ряду циклів. Короткострокові активи та відповідні їм оборотні кошти беруть участь у виробничому процесі в межах

кругообігу – вони входять у матеріально вироблений продукт і змінюють свою натуральну форму.

- Оборотність основного та оборотного капіталу відрізняється за способом відновлення, - перенесена вартість основних фондів, яка потім перетворюється на грошові кошти, не відразу приймає свою натуральну форму. Це відбувається після тривалого періоду, що включає багато раундів, тоді як відновлення оборотного капіталу відбувається після кожного раунду. Не так з оборотним капіталом – він починається з грошей, здійснює кругообіг, який також закінчується грошима, але гроші, тобто їх зростаюча вартість, тому капітал наприкінці циклу - капітал на початку циклу дорівнює прибутку/збитку [21].

Оборотні засоби є функціональними формами оборотних коштів. Оборотний капітал - це капітал, який підприємство вклало в короткострокові активи. Ми розрізняємо чистий оборотний капітал і валовий оборотний капітал. Розмір чистого оборотного капіталу здійснюється яка частина матеріальних активів формується з власних рахунків і, можливо, довгострокових джерел. Ефективність використання валових оборотних коштів оцінюється через показники оборотності.

Коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) = Продажі (Р)/Середній залишок оборотного капіталу (СН). Добре збільшити кількість оборотів.

Тривалість одного циклу = кількість днів, протягом яких звітується показник (360) / коефіцієнт оборотності. Цей показник добре зменшити.

Коефіцієнт використання оборотного капіталу = середній баланс оборотного капіталу/відповідні продажі [22].

Основні засоби, які створюються та використовуються на підприємстві, оцінюються за собівартістю. У собівартість включаються основні виробничі витрати (технологічна собівартість). Це матеріальні та трудові витрати, амортизація тощо без урахування організаційно-управлінських, фінансових і надзвичайних витрат.

Справедлива ціна - це сума, на яку можна обміняти актив у прямій угоді між поінформованими та зацікавленими покупцем і продавцем. Це продажна, обмінна або ринкова ціна. Безоплатно придбані активи, а також надлишки активів, виявлені під час інвентаризації, оцінюються за справедливою вартістю.

1.3. Особливості формування виробничого потенціалу малих та середніх підприємств

Здійснюючи свою діяльність малі та середні підприємства (МСП) використовують і поєднують різноманітні виробничі ресурси (фактори). Як правило, це технологічне обладнання, матеріальні ресурси та робоча сила. Під технологічним обладнанням розуміють різні матеріальні засоби (машини, устаткування, печі, інструментальне обладнання тощо), які безпосередньо не є складовою частиною результату виробництва і за допомогою яких людина впливає на матеріальні ресурси з метою здійснення процес трансформації на підприємстві. До цієї групи ресурсів належать також виробничі умови, необхідні для здійснення процесу перетворення, такі як земля, виробничі будівлі, системи освітлення, склади, транспортні засоби тощо. Поняття матеріальних ресурсів загалом відноситься до сировини, матеріалів, палива, напівфабрикатів, кооперованих продуктів тощо, з яких у процесі перетворення отримують готові до споживання продукти.

Ці елементи повністю або частково входять у виробництво підприємства, тобто. вони є його невід'ємною частиною. До цієї групи факторів також відносяться матеріали, які матеріально не входять до виготовленої продукції, але використовуються у процесі виробництва. Такими є, наприклад, мастила для змащування технологічного обладнання, емульсії для охолодження машин при обробці металу та ін. Робоча сила як ресурс знаходиться в центрі процесу трансформації. Визначальна роль робочої сили відводиться внаслідок її активного початку в перетворенні

матеріальних ресурсів у кінцевий продукт. Своїм фізичним чи інтелектуальним впливом робоча сила прямо чи опосередковано (через технологічне обладнання) свідомо здійснює якісні зміни матеріальних ресурсів, перетворюючи їх на готову продукцію [23].

Капітал – основа, на якій будується будь-яке підприємство. Від розміру капіталу підприємства залежить розмір підприємства, предмет діяльності, виробничі можливості, політика і стратегія, кінцеві фінансові результати, а отже, його конкурентоспроможність. Існують різні концепції сутності капіталу:

- матеріальна концепція, згідно з якою під капіталом розуміється виробнича потужність компанії;

- фінансова концепція, згідно з якою капітал означає суму інвестованих грошових коштів;

- трудова концепція, яка розглядає капітал як вкладені гроші у формі засобів праці, предметів праці та робочої сили.

Капітал – складна економічна категорія. Під капіталом одні автори розуміють грошову суму, інші - вартість, що містить додаткову вартість, треті - майно підприємства. Терміни капітал і власність є скоріше двома різними вираженнями одного і того ж. Капітал є відображенням самої власності. Він показує, які джерела цієї властивості. Для цілей цього курсу ми будемо вважати, що капітал – це грошове вираження активів підприємства.

Залежно від способу набуття капітал буває власним і залученим. Власний капітал показує, якою часткою майна компанія володіє. Це грошовий вираз майна, вкладеного власниками підприємства, результатів його діяльності та зміни вартості його активів у часі. Він включає основний капітал, резервний капітал і фінансовий результат.Основний капітал є відносно постійною величиною, він збирається при заснуванні підприємства, існує протягом усього періоду його діяльності і служить гарантією перед його кредиторами. Його зміна здійснюється лише за рішенням органів

управління підприємства. Основне призначення резервів – покриття можливих збитків. Вони формуються за рахунок відрахувань від прибутку підприємства і можуть бути статутними та додатковими. Нормативні резерви створюються на підставі чинних нормативно-правових актів, а додаткові визначаються органом управління підприємства. Свобода їх витрачання велика. Їх можна використовувати на соціальні цілі, для нарахування дивідендів, для спонсорства, для покриття збитків тощо. Фінансовий результат - це в загальному вигляді різниця між усіма доходами і витратами підприємства. Прибуток може бути спрямований на збільшення статутного капіталу, на збільшення резервного капіталу, на виплату дивідендів акціонерам, на покриття збитків минулих років тощо [24].

Частково або повністю прибуток не може бути розподілений у поточному році. У цьому випадку він відображається як нерозподілений прибуток попередніх років і може бути розподілений у наступні роки відповідно до напрямків, зазначених вище.

Позиковий капітал є іноземним капіталом і включає довгострокові та короткострокові зобов'язання підприємства, доходи майбутніх періодів і фінансування. Довгострокові зобов'язання мають строк погашення більше одного року і включають зобов'язання перед пов'язаними підприємствами, фінансовими підприємствами, в т.ч.банки, за комерційними кредитами, відстроченими податками, іншими довгостроковими зобов'язаннями. Короткострокові зобов'язання мають термін погашення до одного року і включають зобов'язання перед суміжними підприємствами, перед постачальниками та покупцями, перед персоналом, перед страхуванням.

установ, перед бюджетом та інші короткострокові зобов'язання. Доходи майбутніх періодів - це ті доходи, які були отримані протягом звітного періоду, але пов'язані із здійсненням витрат у наступних звітних періодах. Фінансування здійснюється за рахунок коштів державного бюджету та, зокрема, його цільових фондів. Фінансування здійснюється на основі конкурсного відкриття [25].

Співвідношення між окремими елементами капіталу утворює його структуру. Воно стає загальним і внутрішнім. Під структурою загального капіталу розуміється співвідношення між власним і позиковим капіталом (частка власного або позикового капіталу в загальній вартості капіталу підприємства). Структура внутрішнього капіталу виражає співвідношення окремих елементів власного або позикового капіталу.

Рис. 1.5. деталізує ресурсні складові потенціалу підприємства.

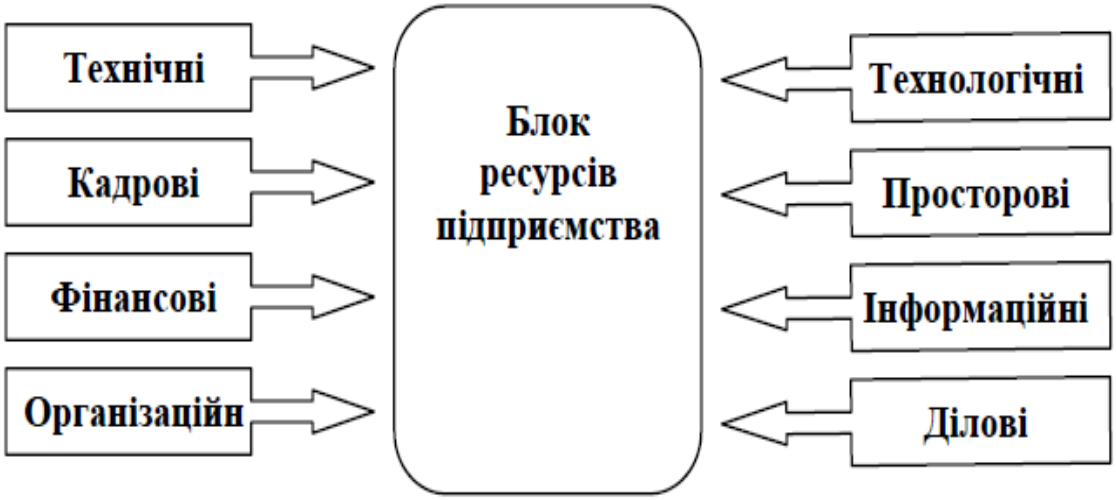

Рис. 1.5. Ресурсні складові потенціалу підприємства [26]

Економічна теорія пропонує три основні ступені структури капіталу:

- Низький, де частка власного капіталу становить до 25% від загальної вартості капіталу підприємства. За такої структури підприємство сильно залежить від своїх кредиторів і, по суті, працює значною мірою на них, оскільки значна частина його прибутку йде кредиторам.

- Середнє значення, де відносна частка власного капіталу знаходиться в діапазоні від 26% до 55%. Тут ризик розподіляється рівномірно.

- Високий – відносна частка власного капіталу понад 55%. Така структура, з одного боку, забезпечує високий ступінь незалежності від кредиторів, виплату невеликих відсотків тощо, а з іншого - упущення можливих процентних пільг і преференцій, можливості розширення діяльності тощо.

Однак насправді оптимальність структури капіталу залежить від багатьох факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Для різних підприємств оптимальність співвідношення власного і позикового капіталу різна, оскільки оборотність їхнього капіталу, предмет діяльності, розміри, виробничий цикл продукції, яку вони випускають, доступ до кредитних ресурсів, ціна і т. зв Крім того, структура капіталу одного і того ж підприємства з часом може бути різною - сьогодні оптимальною, але не завтра, оскільки зміни постійно відбуваються як всередині підприємства, так і поза ним. Сильний вплив має вартість позикового капіталу. Якщо він високий, підприємство не зацікавлене в залученні капіталу, і навпаки. У цьому сенсі не можна говорити про оптимальність структури капіталу взагалі, поза контекстом конкретних внутрішніх і зовнішніх умов функціонування підприємства [27].

Під основними засобами розуміється майно, в яке підприємство зробило довгострокові інвестиції та від якого очікуються економічні вигоди протягом більше одного звітного періоду. Підприємство придбаває основні засоби різними шляхами - шляхом купівлі, будівництва, власного виробництва, безоплатно тощо. Основні засоби бувають кількох груп: основні матеріальні активи, основні нематеріальні активи, фінансові основні засоби, гудвіл.

У складі основних фондів підприємства основні матеріальні активи зазвичай займають найбільшу питому вагу. Вони багаторазово беруть участь у процесі виробництва, зберігають свою природно-речову форму і частково переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції. До матеріальних необоротних активів належать різноманітні об’єкти, такі як землі (земля); поліпшення земель; будівлі та споруди; комп'ютерна техніка; споруди; машини та обладнання; транспортні засоби; офісні меблі; інші основні матеріальні активи.

Основні нематеріальні активи не мають фізичної сутності, але вони необхідні для їх використання, і економічна вигода очікується від їх використання протягом більше одного звітного періоду. Вони різноманітні за

своїм складом і включають: продукти розробки (розробки, документація та проекти нових або вдосконалених продуктів, техніки, технології, методології, аналізи тощо)., створені фахівцями компанії або придбані ззовні); програмні продукти (програми або пакети програм, пов'язані з інформаційними потребами підприємства); права інтелектуальної власності (патенти, ліцензії, ноу-хау, назви компаній, товарні знаки тощо); права промислової власності (концесії на розвідку, розробку та розробку надр, корисних копалин тощо); інші необоротні нематеріальні активи [28].

Довгострокові фінансові активи - це кошти, інвестовані в інші підприємства на тривалий період з метою отримання довгострокової економічної вигоди. Вони включають довгострокові інвестиції (частки підприємства в капіталі інших підприємств), довгострокову дебіторську заборгованість (кошти, надані іншим підприємствам у формі довгострокового кредиту), інвестиційну нерухомість (майно, що утримується підприємством переважно для отримання прибутку від оренди). або для збільшення вартості капіталу, або для обох, а не для виробничих цілей) тощо.

Гудвіл – це різниця між ціною придбання та балансовою вартістю придбаних активів і зобов’язань. Це відбувається, коли одне підприємство купує інше.

Залежно від способу відображення вартості основних засобів у витратах підприємства вони бувають: ті, що амортизуються (до них відноситься частина матеріальних і нематеріальних необоротних активів); ті, що неамортизуються (вони відносяться до фінансових основних засобів, частини матеріальних необоротних активів і повністю амортизованих активів). Співвідношення між окремими видами основних засобів виражає їх видову структуру. Для різних підприємств вона різна і залежить від розміру, предмета діяльності та інших особливостей підприємства, але, як правило, на більшості підприємств найбільшу питому вагу займають довгострокові матеріальні цінності. Співвідношення між окремими елементами, що утворюють види основних фондів, утворює їх елементну структуру. Вікова

структура показує частку різних вікових груп в основних фондах. Структура динамічна і змінюється з часом [29].

Основні засоби оцінюються у вартісному та натуральному вираженні. Оцінка в натуральній формі базується на інвентаризації активів. Оцінка дозволяє оцінити довгострокові активи в їх сукупності, незалежно від їх великої видової, елементної та кількісної різноманітності. Завдяки оцінці активи стають порівнянними між собою. Оцінка є основою для визначення ступеня їхнього зносу, а також для їх кінцевої ціни продажу.

Рисунок 1.6. Розкриває потенціал підприємства як економічну систему.

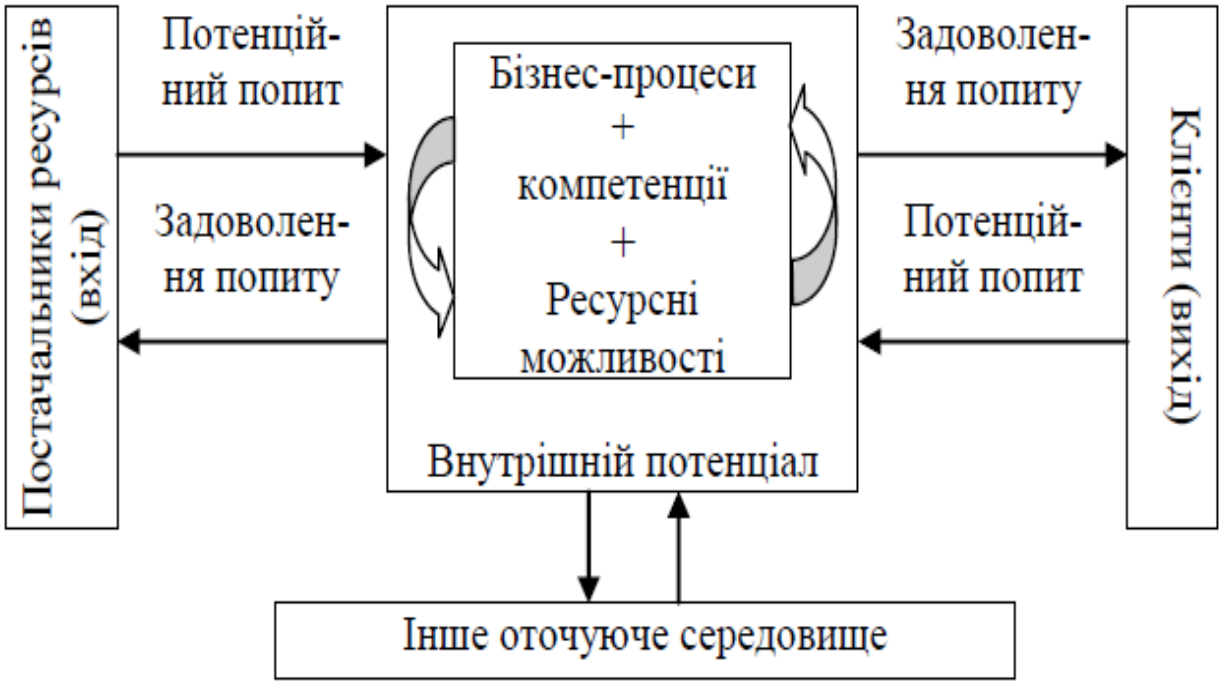

Рис. 1.6. Потенціал підприємства як економічна система [30]

Відповідно до Закону про бухгалтерський облік активи оцінюються та обліковуються в момент їх придбання або виникнення за їх історичною вартістю. Історична вартість - це вартість придбання, собівартість або справедлива ціна. Придбані предмети оцінюються за вартістю придбання, тобто основні засоби, що постачаються ззовні, як нові, так і вживані. Ціна придбання включає вартість придбання та витрати на приведення активу у

форму, придатну для його використання. Ці витрати включають витрати на доставку (на транспортування, вантажно-розвантажувальні роботи, зберігання, страхування тощо) та монтажні (на виготовлення фундаменту, монтаж, підведення електроенергії, води, пари тощо). Ці витрати збільшують вартість придбаного активу та відшкодовуються за рахунок амортизаційних відрахувань [31].

Висновки до розділу 1

1. Найбільш ефективне використання виробничих ресурсів обумовлено рівнем техніки і технології, прогресивними формами організації виробництва. Виробничий потенціал на макрорівні виявляється в сукупності економічних відносин між суб'єктами господарювання як самостійними економічними одиницями з усіма формами власності, спільними інтересами у створенні економічних зв'язків і прибутків та утриманні економічних ніш, інтегрованих у національну економіку з одночасним розвивитком ринку для своєї продукції.

2. Виробничий потенціал як система економічних відносин також має власну специфіку і на рівні певної території та, навіть, певної галузі економіки. Між компаніями та регіонами всередині галузі виникають суперечки щодо ринку збуту продукції, результатів НТП, можливості використання ресурсів тощо. Виробничий потенціал підприємства також формується на основі відносин, які виникають на мікрорівні між працівниками самого підприємства, з метою досягнення максимально можливих результатів виробництва незалежно від зовнішнього середовища.

3. Правильне формування виробничого потенціалу передбачає використовувати прогресивні форми організації виробництва для максимально ефективного використання ресурсів при наявному обладнанні та рівні технології. Розбіжності в цих відносинах визначаються внутрішнім середовищем самої компанії. Тобто завдання управління виробничим

потенціалом підприємства полягає в пошуку та реалізації внутрішніх джерел саморозвитку.

4. Рівень виробничого потенціалу окремого суб'єкта господарювання значною мірою залежить від стану галузі, в якій він функціонує, та регіону, в якому функціонує. Виробничий потенціал регіону частково визначається потенціалом національної економіки в цілому. Тому економічно здорова компанія, яка перебуває в динамічній рівновазі, без особливих труднощів пройде процес адаптації.

5. Економічна криза зі значними темпами інфляції, високими ставками податків, кредитами тощо може спричинити порушення обсягів продажів, термінів формування вхідних грошових потоків та залишкових грошових потоків, що неминуче буде пов’язане з формуванням оборотного капіталу. Виникають проблеми, в результаті яких скорочується виробництво, що призводить до невдачі. Іншими словами, виробничий потенціал підприємства в першу чергу визначається станом макроекономічної системи, економічних підсистем, а відтак і самої мікросистеми.

6. Виробничий потенціал підприємства це його максимально можливий обсяг виготовлення продукції, основні засоби, потенційне використання сировини і матеріалів, праця кваліфікованого персоналу. Розглядаючи перший фактор – сировина та інші виробничі ресурси, слід зазначити, що якість і своєчасність доставки залежить від кількості матеріальних ресурсів постачальника.

7. Хоча ресурси є фундаментальним аспектом потенціалу компанії, їх наявність не обов'язково гарантує успіх. Це важливо відзначити. Потенціал значною мірою визначається здатністю компанії мобілізувати ресурси під час реалізації бізнес-процесу, що є не менш важливим. Використовуючи компетенції та ресурси для визначення внутрішніх можливостей, підприємство може підтримувати свою конкурентну перевагу в ринковому середовищі, яке диктує можливості попиту.

РОЗДІЛ 2. ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» НАЯВНОГО ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ

2.1. Загальна характеристика підприємства

«Підприємство ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» зареєстроване 11.03.2016 за юридичною адресою Україна, місто Київ, пр.Героїв Сталінграда. Керівником організації є Самсоненко Ігор Миколайович. Розмір статутного капіталу складає 1 000,00 грн.. На момент останнього оновлення даних, - стан організації - Не перебуває в процесі припинення» [32].

В наступній таблиці показано види діяльності підприємства.

Таблиця 2.1

Види діяльності ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» [32]

Основний	Інші
46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами	20.59 Виробництво іншої хімічної продукції, н.в.і.у. 46.12 Діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля

«ТОВ ОРГАНІК-ДНІПРО було засновано у 2016 році. Це динамічна компанія, яка займається зовнішньоекономічною діяльністю в сфері виробництва і оптової реалізації таких продуктів нафтохімії як: розчинник органічний для флексодруку і лакофарбових робіт марки А; рідина склоомиваюча Концентрат зимовий мінус 80°С; етанол як компонент моторного палива, оксигенат, етиловий спирт; ізобутанол; фракція скипидарна екстрагована, скипидар; сольвент нафтовий марки В; сольвент кам'яновугільний марки Б; суміш вуглеводнів (бензино-лігроїнова фракція). Хоч на ринку ми і недавно, але отримуємо регулярні замовлення від постійних клієнтів. Нас вибирають, як перевіреного постачальника, який стабільно реалізовує якісну продукцію» [33].

«Серед наших контрагентів такі організації як: ПАТ Укртатнафта, ПАТ Укрнафта, ПП Надежда, ТОВ Алекспром, ТОВ БРСМ, ТОВ Катма Груп, ТОВ Кировоградпостач, ТОВ Сан Ойл, ЧАТ Южкокс, ТОВ Альтер Групп та інші. Ми маємо власне виробництво і нафтобазу з під'їзною залізничною гілкою. А чітко злагоджена система взаємодії дозволяє своєчасно організувати доставку продукції в будь-який регіон країни як автомобільним, так і залізничним транспортом. У разі необхідності ви можете особисто забрати товар на умовах самовивозу, попередньо домовившись про час та місце з нашими менеджерами. Для наших клієнтів діють різні системи знижок, приймаються різні форми оплати, розглядається можливість відстрочення оплати постійним клієнтам. Суттєвою перевагою нашої компанії є те, що у нас ви зможете придбати продукцію відмінної якості, в різних обсягах, за доступною ціною і в найкоротші терміни» [33].

При виробництві засобів для миття скла на підприємстві працюють п’ятеро людей. При необхідності можлива підрядна робота для великих замовлень. За 8-годинну зміну персонал підприємства може виготовити до 1 тонни миючого засобу в залежності від фасування та асортименту продукції. Якісний склад працівників компанії наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Якісний склад працівників ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО»

Професія	Кількість	Стать
Інженер-технолог	1	Чолвіча
Основні робітники	3	Жіноча
Різноробочий	1	Чоловіча

Таким чином, ми бачимо, що дане промислове підприємство, зі складом всього 5 працівників, безперечно, відноситься до малих підприємств.

До штату включаються всі особи, які в конкретний момент або період часу працюють на підприємстві за трудовим договором (для виконання постійних або тимчасових робіт, повний або неповний робочий день, повний або неповний робочий день, повний або неповний робочий день). Склад і структура персоналу залежать від функціонального поділу праці на підприємстві.

В таблиці 2.3 визначається динаміка коефіцієнта використання планового фонду робочого часу компанії «ОРГАНІК-ДНІПРО».

Таблиця 2.3

Використання планового фонду робочого часу компанії «ОРГАНІК-ДНІПРО», людино-годин

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % (+/-) до 2018
Кількість співробітників, осіб	1	3	5	5	5	500,0
Річний норматив витрат часу одного працівника	1992	1992	2000	1992	1992	100,0
Плановий фонд робочого часу	1992	5976	10000	9960	9960	500,0
Фактично відпрацьовано	1954	5922	9834	9731	6155	314,9
Коефіцієнт використання робочого часу	0,981	0,991	0,983	0,977	0,618	-0,363

Підприємство відноситься до категорії малі підприємства. Зростання числа працівників на 400 % фактично представляє зростання їхчисла на 4 особи. Річний норматив витрат часу одного працівника можна розрахувати множенням числа робочих днів (365-105-11=249 днів) на тривалість зміни (8 годин). Тобто він складає 1992 людино-години. Також слід зазначити, що у такі роки як 2016, 2020 та 2024 він складає 2000 людино-годин.

Аналіз даних таблиці 2.3 засвідчує, що підприємство не у повній мірі використовує можливості наявного персоналу, - адже за весь досліджуваний

період коефіцієнт використання робочого часу в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» був меншим за одиницю.

Можна виділити чотири основні типи функцій:

- виконавча - здійснюється в межах основного виробничого процесу, безпосередньо пов'язаного з предметом діяльності підприємства;

- розвиваючі - їх реалізація спрямована на розробку короткострокової та/або довгострокової політики підприємства (технічної, економічної, інноваційної, інвестиційної, ринкової тощо);

- управлінська - пов'язана з управлінням підприємством, забезпеченням реалізації його політики та різних видів стратегій;

- сервіс - підтримка нормального перебігу діяльності та виконання зазначених вище функцій (розвиваючої, управлінської та виконавчої).

На рисунку 2.1. показано динаміку в товаристві з обмеженою відповідальністю таког показника як коефіцієнт використання робочого часу.

Рис. 2.1. Коефіцієнт використання робочого часу в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО»

Добре помітне падіння даного показника у 2022 р. Це пов’язано з початком повномасштабної агресії Російської федерації проти нашої країни.

З функціональної точки зору персонал компанії можна розділити на п'ять основних груп/категорій:

- Робітники - виконують виконавчі функції. Це ті особи, котрі безпосередньо беруть участь і забезпечують нормальний і ритмічний перебіг виробничого процесу. Виділяють наступні підкатегорії: основні робітники, допоміжні робітники, керівники основних підрозділів по здійсненню виробничого процесу (начальники дільниць, невеликих цехів, бригад тощо) та студенти, які навчаються для отримання певної кваліфікації.

В таблиці 2.4 визначається ефективність використання ТОВ«ОРГАНІК-ДНІПРО» наявних трудових ресурсів.

Таблиця 2.4

Використання ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» трудових ресурсів

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % до 2018
Кількість співробітників, осіб	1	3	5	5	5	500,0
Фактично відпрацьовано людино-годин	1954	5922	9834	9731	6155	314,9
Фонд оплати праці, тис. грн.	44,6	150,2	283,4	361,9	402,5	902,4
Продуктивність праці, тис. грн.\чол.	96,7	348,9	446,3	459,4	154,3	159,6
Окупність витрат на оплату праці грн.\грн.	2,17	6,97	7,87	6,35	1,92	88,5

За досліджуваний період (2018-2022 рр.) чисельність працівників підприємства зросла у п’ять разів (+400 %) але фонд оплати праці за цей же період зріс на 802,4 %. Це можна пояснити лише зростанням рівня індивідуальних заробітних плат працівників компанії. Продуктивність праці на підприємстві і окупність витрат на оплату праці доцільно дослідити графічним способом, див. рис. 2.2. та 2.3.

- Спеціалісти – виконують функції розробки та контролю. До складу групи входять інженерно-технічні спеціалісти, економісти-організатори та ін., яких можна виділити за видами спеціальностей та кваліфікаціями,

наприклад: інженери, конструктори, конструктори, технологи, начальники цехів (змін), економісти, організатори, юристи, екологи. і т.д.

Рис. 2.2. Продуктивність праці в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО»

За досліджувані п’ять років найнижча продуктивність праці в даному підприємстві була зафіксована у 2018 р. Потім можна спостерігати помітне зростання даного показника, і максимальне його значення у розмірі 459,4 тис. грн. у 2021 р. Після такого тривалого періоду зростання даного показника, в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», у 2022 р. його ріень помітно знизився і складав всього 159,6 тис. грн.\чол.

- Керівники (менеджери) – здійснюють функції стратегічного, тактичного та оперативного управління підприємством (виконують функції управління, приймають управлінські рішення та відповідають за діяльність очолюваних підрозділів). Вони поділяються на три рівні: керівники вищої ланки (директори, заступники директорів та ін.), керівники середньої ланки

(здійснюють тактичне керівництво) у таких сферах, як виробництво, ринки, ресурси тощо) та операційні менеджери.

Рис. 2.3. Окупність витрат на оплату праці грн.\грн. ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО»

Показник окупність витрат на оплату праці передбачає відношення суми одержаної підприємством виручки до річного фонду оплати праці його працівників. В ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», за досліджуваний період, ріень даного показника у 2022 р. був найнижчий за всі п’ять років. Неодноразово висловлювалась думка, що порівнювати продуктивність праці за тривалий період часу може бути некоректно, за умов наявності зростання цін на прдукцію підприємства, на приклад при високому показнику рівня інфляції. Але даний показник (окупність витрат на оплату праці) уникає впливу рівня інфляції, тому він більш достовірний.

- Обслуговуючий (допоміжний) персонал – виконує допоміжні та обслуговуючі функції щодо виробничих та управлінських процесів на підприємстві (наприклад: кур’єри, телефоністи, прибиральниці, секретарі, діловоди тощо).

- Охорона - виконує функції з охорони майна і виробництва, із забезпечення нормальних умов праці на підприємстві. Охорона може бути озброєною, беззбройною, пожежною та поліцейською.

2.2. Характеристика виробничого потенціалу ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО»

Під виробничою структурою підприємства розуміється сукупність виробничих підрозділів (структурних одиниць), що входять до його складу, і форм зв'язків між ними. Виробнича структура будується на основі виробничого процесу, що відбувається на підприємстві, а тому всі підрозділи, що входять до виробничої структури підприємства, повинні бути підпорядковані встановленому завданню, забезпечити умови для нормального та ефективного функціонування підприємства. весь процес виробництва.

Фактори, що впливають на побудову виробничої структури:

- Номенклатура продукції, що випускається;
- Конструктивні особливості продукції, що випускається;
- Менеджер прикладних технологічних процесів;
- Предмет і трудомісткість виробленого продукту;
- Ступінь спеціалізації промислового підприємства та його виробничі зв'язки з іншими промисловими підприємствами;
- Сировина та матеріали, які використовуються для виробництва готової продукції;
- Організація оперативного обслуговування виробництва та ін.

Елементи виробничої структури:

- Основна структура виробництва;
- Структура управління;
- Технічна (інженерна) інфраструктура;
- Соціальна інфраструктура;

- Інформаційна інфраструктура.

Що ж до безпосереднього об’єкта дослідження, - ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», то дане підприємство, як уже згадувалось раніше, відноситься до категорії МСП (малі та середні підприємства) і його виробича структура вкрай проста, можна навіть використовувати термін примітивна. В наступній таблиці (2.5) наведено інформацію про вартість основних засобів підприємства.

Таблиця 2.5

Динаміка вартості основних засобів ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», тис. грн.

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % (+/-) до 2018
Вартість основних засобів на:						
- початок періоду	789,2	2111,3	1794,6	1525,4	1296,6	164,3
- кінець періоду	670,8	1794,6	1525,4	1296,6	1102,1	164,3
Середньорічна вартість основних засобів	730,0	1952,9	1659,5	1411,0	1199,4	164,3
Вартість зносу основних засобів	118,4	316,7	269,2	228,8	194,5	+76,1
Накопичена вартість зносу основних засобів	118,4	501,1	770,3	999,1	1193,6	+1075,2

Можемо помітити, що найвищий рівень такого показника як середньорічна вартість основних засобів в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» був відзначений, за досліджуваний період, в 2019 р. і складав 1952,9 тис. грн. За досліджуваний період накопичена вартість зносу основних засобів дорівнює 1075,2 тис. грн.

Зрозуміло, що знос осонвних засобів має бути, так би мовити, відшкодований, тобто мова іде про відновлення потенціалу підприємства шляхом відновлення корисних якостей наявних основних засобів, або шляхом придбання і введення в виробничий процес нових засобів

виробництва. Зазвичай, підприємства одночасно використовують обидва шляхи відновлення корисних властивостей свого виробничого потенціалу. Відновлення виробничих якостей основних засобів прийнято називати їх амортизацією.

Методи амортизації: лінійний метод амортизації - цей метод підходить для підприємств, які мають активи з більшим терміном корисного використання - будівлі, машини, обладнання. Нелінійні методи амортизації: дегресивне зменшення; метод постійної дегресії – постійна норма амортизації використовується для окремих років і отримується шляхом коригування ставки лінійного методу на коефіцієнт 1,5-2,5; метод нерівномірного зменшення. Метод прогресивного збільшення.

Динаміку середньорічної вартості основних засобів ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» доцільно дослідити графічним методом, див.рис. 2.4.

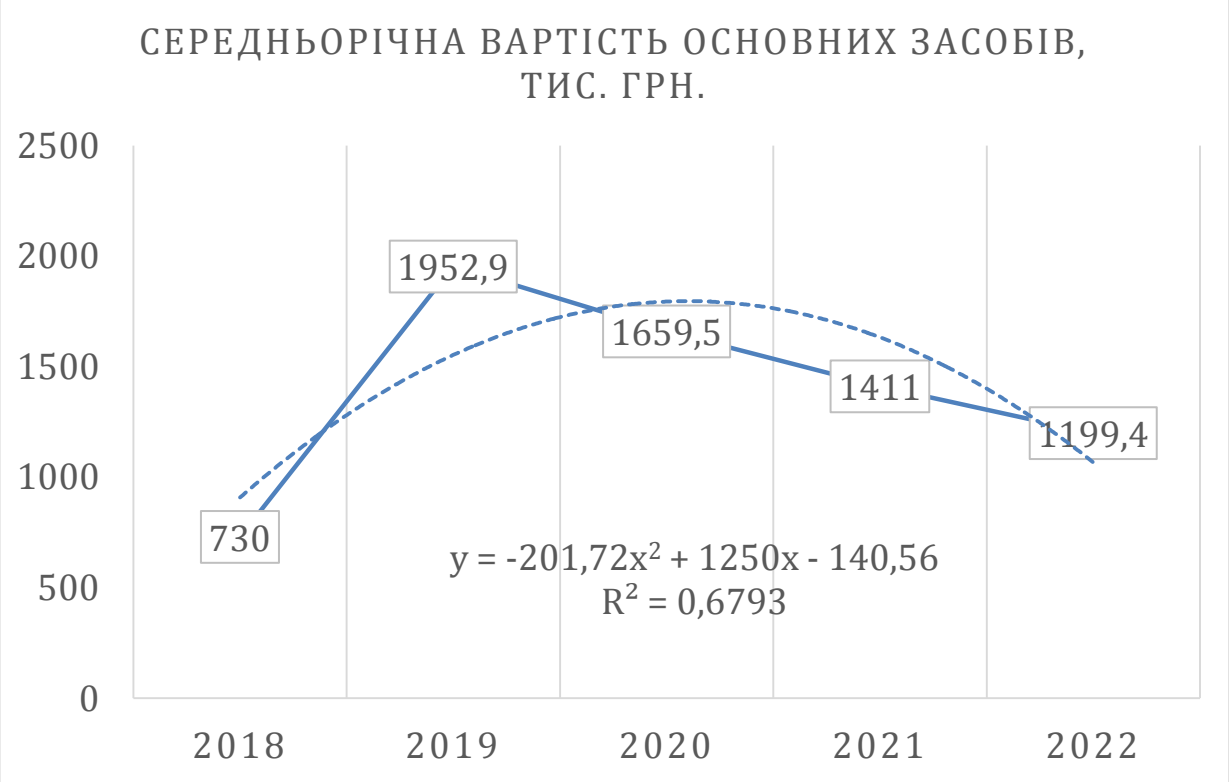

Рис. 2.4. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.

Показники використання та ефективності основних засобів - поділяються на рівень використання та ефективність використання.

А) Рівень використання.

Коефіцієнт використання машин і устаткування:

$$Kim=Md/Mn\ , \tag{2.1}$$

де Md – діючі машини;

Mn – наявні машини.

Коефіцієнт екстенсивного використання:

$$Ke=Ff/Fef\ , \tag{2.2}$$

де Ff – фактично використаний фонд часу;

Fef – ефективний фонд робочого часу машини в годинах.

Коефіцієнт інтенсивного використання машин:

$$Ki=Qg/Qn\ , \tag{2.3}$$

де Qg – фактична оцінка використання за продуктивністю;

Qn – кількість за нормою.

Б) Показники ефективності.

- Коефіцієнт завантаження (розподіл коштів);
- Коефіцієнт поглинання (поглинання коштів);
- Рентабельність основних фондів підприємства.

Основні чинники підвищення ефективності. Екстенсивні чинники - в основному пов'язані зі збільшенням кількості введених в дію машин, споруд та обладнання або збільшенням термінів їх використання: збільшення кількості машин; тимчасове введення дії; скорочення термінів доставки, монтажу та введення обладнання в експлуатацію. Інтенсивні фактори - виражають приріст ступеня використання основних засобів компанії в одиницю часу [34].

Важливим показником, що характеризує виробничий потенціал промислового підприємства є обсяг його виробничої лінії. При цьому слід враховувати цілий ряд додаткових чинників:

Існують різні підходи до оцінки спеціалізації цехів промислового підприємства, - змішана спеціалізація основних цехів - предметно-технологічна (змішана) форма - на машинобудівному підприємстві, де є змішана форма спеціалізації, підготовчі цехи можуть бути організовані за технологією, а механічні та складальні цехи - за предметом. Форми спеціалізації основних цехів:

- Технологічна форма – дотримується певна технологія;
- Предметна форма – спеціалізацією є виробництво даної продукції;
- Змішана форма – між двома.

В наступній таблиці (2.6) наведено інформацію про ефективність використання ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» нявних в його розпорядженні основних засобів.

Таблиця 2.6

Ефективність використання основних засобів ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», тис. грн.

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % (+/-) до 2018
Середньорічна вартість основних засобів	730,0	1952,9	1659,5	1411,0	1199,4	164,3
Фондоозброєність виробництва, тис. грн. \ чол.	730,0	650,7	331,9	282,2	239,8	32,8
Фондовіддача грн.\грн.	0,13	0,54	1,34	1,63	0,64	+0,51
Фондомісткість грн.\грн.	7,69	1,85	0,74	0,61	1,56	-6,13

Бачимо помітне зростання середньорічної вартості основних засобів підприємства у 2019 р., при цьому рвень показника фондоозброєності виробництва у томуж таки 2019 р. помітно знизився через доручення до процесу виробництва іще двох осіб. В наступні роки цей показник в господарстві продовжував знижуватись. Причина і у втраті основними

засобами підприємства своєї вартості, в процесі зносу, і в залученні додаткових працівників.

Такі показники як фондовіддача і фондомісткість, фактично, є оберненими один до одного. Тому зростання одного з них автоматично означає зниження значення іншого показника. Доцільно буде дослідити динаміку такого показника як фондовіддача ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» графічним методом, рис. 2.5.

Допоміжні - вони допомагають нормальному ходу основної діяльності, тобто ремонтна ферма, інструментальна ферма, складська ферма, енергетична ферма, внутрішньофірмовий транспорт. Додатковий - доповнює виробництво основних цехів. Бічний – використовує відходи основних цехів і може бути реалізований самостійно.

Виробнича дільниця – найменший адміністративно-виробничий підрозділ промислового підприємства.

Робочі місця - частина виробничої площі промислового підприємства, на якій один робітник або група робітників за допомогою відповідних знарядь праці виконують окремі технологічні операції з приготування певної продукції або з обслуговування виробництва [35].

Класифікація робіт: за фахом робітників, які їх обслуговують, робочі місця на текстильному підприємстві можуть бути для: прядильщиць, ткачів, комплектувальників, декораторів тощо; за ступенем спеціалізації вони поділяються на спеціалізовані та неспеціалізовані (універсальні); за кількістю верстатів робочі місця поділяють на: одноверстатні та багатоверстатні; за кількістю працівників, які їх обслуговують, роботи бувають: індивідуальні та колективні (групові); за своїм розташуванням по відношенню до навколишнього середовища робочі місця бувають стаціонарними або мобільними.

Існує ряд рекомендацій щодо вдосконалення виробничої структури промислового підприємства:

- НТП та впровадження його досягнень - інновацій та інновацій;

- Спеціалізація (спеціалізація може бути лише на частині виробництва або на всьому продукті) та кооперація (кооперація між виробниками, які разом виробляють повний продукт, розділяючи спеціалізацію на окремі елементи);

- Гнучкі автоматизовані виробничі системи;

- Промислові зони [36].

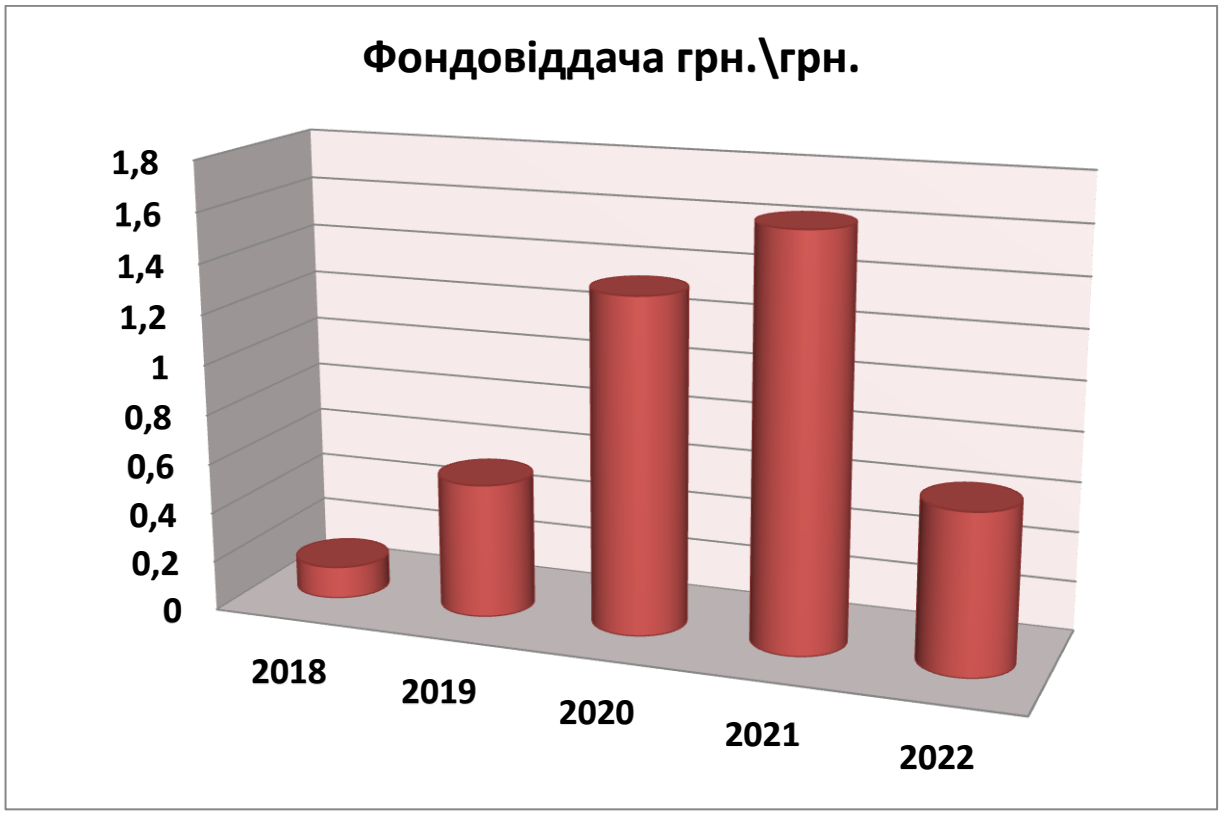

Рис. 2.5. Зміни показника фондовіддачі в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО»

За досліджуваний період рівень такого показника як фондовіддача, тобто відношення суми виручки за рік до середньорічної вартості основних засобів підприємства, в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» помітно коливався, - за досліджуваний період найнижчий рівень цього показника був у 2018 р. (0,13) а найвищим у 2021 р. (1,63). Падіння цього показника у 2022 спричинене скороченням ділових операцій підприємства в умовах повномасштабної агресії з боку Російської Федерації.

2.3. Результативність роботи підприємства

Виробнича програма підприємства представляє собою програму виробництва певного обсягу продукції за певний період часу. На основі виробничої програми розраховуємо ресурси, необхідні для виробництва. Також можна скласти прогноз щодо реалізованої продукції та відповідних фінансових результатів. Якщо він довгостроковий, то буде незмінною частиною маркетингової стратегії компанії.

В наступній таблиці (2.7) наведено інформацію про обсяги виробництва і реалізації продукції ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» за досліджуваний період.

Таблиця 2.7

Обсяги виробництва і реалізації продукції ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО»

Продукція	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % (+/-) до 2018
1. Рідина склоомиваюча (Яблуко 4 л)	965 шт/ 965 шт	12666 шт/ 9751 шт	20119 шт / 20133 шт	16688 шт / 16026 шт	5568 шт / 39168 шт	576,9 405,8
2. Рідина склоомиваюча (Лимон 4 л)	925шт/ 925 шт	10155 шт/ 10000 шт	21325 шт/ 20150 шт	19385 шт/ 18965 шт	4200 шт/ 4100 шт	454,1 443,2
3. Антифриз G-12 (Концентрат 4 л)	235 шт/ 230 шт	7500 шт/ 7455 шт	9000 шт/ 8900 шт	10000 шт/ 9980 шт	3500 шт/ 3450 шт	1489,4 1500,0
4. Антифриз G-11 (Концентрат 4 л)	385 шт/ 385 шт	1551 шт/ 1480 шт	8000 шт/ 8000 шт	8950 шт/ 8900 шт	3200 шт/ 3150 шт	831,2 818,2
5. Антифриз G-12 +	125 шт/ 125 шт	542 шт/ 530 шт	725 шт/ 720 шт	850 шт/ 845 шт	550 шт/ 525 шт	440,0 420,0

Якщо порівнювати результати роботи підприємства у 2022 р. з результатами його роботи у 2018 р. то можемо бачити цілком пристойне зростання і виробництва і реалізації усіх п’ятьох видів його продукції. По конкретним позиціям приріст різниться, але найнижчий приріст реалізації, за п’ять років, склав 305,8 % (рідина склоомиваюча Яблуко 4л). Водночас, якщо порівнювати результати господарської діяльності ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» за цей же 2022 р. з результатами роботи підприємства у 2020-2021 роках, то

спостерігається скорочення виробництва і реалізації продукції до 2\3 від обсягів до початку повномасштабної агресії з боку Російської федерації.

Виробнича програма характеризується двома видами показників:

А) Показники якості.

- Номенклатура продукції – це всі продукти, пронумеровані відповідно до типу. Містить номер, назву товару та короткий опис.

- Асортимент – за видами та поділом різних товарів.

- Ширина виробничої лінії – кількість виробничих ліній, задіяних у різних продуктах.

- Довжина складальної лінії – дорівнює кількості сортиментів.

- Глибина складальної лінії - розріз (наприклад, пляшки).

- Асортиментна структура – показує відносну частку кожного продукту в кінцевій продукції.

- Якість – здатність кінцевого продукту задовольняти потреби ринку. Це сукупність характеристик – економічних, екологічних, соціальних тощо.

Б) Кількісні показники.

- Натуральний (умовно-натуральний) - обсяг продукції в натуральному вираженні - кількість, літри та ін.

- Кількісне вираження – у грошах.

- Загальний обсяг промислової продукції – валовий вираз виробленої продукції незалежно від її стадії (готова, напівфабриката, реалізована):

$$ОПП=СП + (НП2-НП1) + (ПФ2-ПФ1) + (ІЕ2-ІЕ1) + СПк \quad (2.4)$$

де СП - товарне виробництво - виробляється, але також включає продажі;

НП2 – незавершене виробництво на завершальній стадії;

НП2 – незавершене виробництво на початковій стадії;

ПФ2 – напівфабрикати на кінцевій стадії;

ПФ1 – напівфабрикати на початковому етапі;

ІЕ2 – інструментальне обладнання на завершальному етапі;

ІЕ1 – інструментальне обладнання на початковому етапі;

СПк - Вартість матеріалів клієнта (відрядна робота).

$$СПк=GP + PF(r) + SU(r) + SU(vp) + Dr \quad (2.5)$$

де GP – готовий продукт;

PF(r) – напівфабрикати, реалізовані поза підприємством

SU(vp) – вартість послуг на підприємстві

SU(r) – вартість послуг за межами підприємства

Dr – інші [37].

В наступній таблиці (2.8) визначається динаміка показників результативності роботи ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО».

Таблиця 2.8

Динаміка показників результативності роботи ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», тис. грн.

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	2022 у % (+/-) до 2018
Виручка від реалізації продукції	96,70	1046,87	2231,46	2297,07	771,61	797,9
Всього витрат на виробництво і реалізацію продукції	54,54	583,06	1250,12	1302,19	605,18	1109,6
Прибуток (збитки)	42,16	463,81	981,34	994,88	166,43	394,8
Рівень рентабельності, %	77,3	79,5	78,5	76,4	27,5	-49,8 в.п.

Можна помітити пряму залежність даних таблиці 2.8 від даних таблиці 2.7. Знову прослідкується помітне зростання рівня показників за 2022 р. зрівнем показників у 2018 р. Але, якщо порівнювати результати роботи ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» у 2022 р. з відповідними показниками, отриманими даним підприємством за період 2020-2021 років, то можна помітити їх значне погіршення. Так, на приклад, рівень рентабельності підприємства скоротився майже на 50 відсоткових пункти.

Фактори, що впливають на розробку виробничої програми прийнято розділяти на зовнішні і внутрішні чинники:

Зовнішні чинники.

- Макроекономічні – економічні, соціальні, політичні, кліматичні;

- Мікроекономічні – конкуренти, споживання, канали розподілу.

Внутрішні чинники: якість персоналу, якість капіталу, якість менеджменту, маркетингова стратегія, фінансові фактори.

Виробнича програма ділиться на такі періоди: короткострокові – 3, 6, 12 місяців – дають нам оптимальне навантаження; середньостроковий – до 3 років, довгостроковий - понад 5 років - визначає маркетингову стратегію компанії. Усі короткострокові проблеми, такі як обмеження капіталу, долаються за допомогою інновацій та інвестицій. За просторовим розміщенням: на робочому місці; на відділку; у цеху.

Етапи розробки виробничої програми – 4 етапи: визначення бажаного обсягу виробленої продукції; загальний обсяг розподіляємо по товарних лініях; чи можемо ми виробляти таку кількість продукції з наявними ресурсами при оптимальному використанні потужностей?; виробництво (виконання виробничої програми). Різниця між фактичним і плановим випуском продукції - якщо фактичний менше планового, маємо невиконання плану. Якщо більше, ми маємо перевиробництво і перевитрату ресурсів.

Виробнича потужність – максимальний обсяг продукції, виробленої за певний період часу при піковому навантаженні виробничих потужностей. Особливості: завжди надається в натуральних розмірах (метри, тонни тощо); поділяється за місцем розташування (робоче місце, дільниця, цех, дільниця, підприємство); за часом – тиждень, місяць, рік. Динамічна величина – змінна в часі – пов’язана з життєвим циклом підприємства. Теоретична виробнича потужність - ми припускаємо, що машини працюють 24 години на добу 365 днів і є необмежені ресурси.

Технічні можливості – необмежена кількість ресурсів, але у нас обмежена кількість часу – кількість робочих днів у році*кількість змін на день*кількість годин у зміні*досягнута продуктивність за одиницю часу. Економічна (оптимальна) потужність – оптимальна кількість робочих днів*оптимальна кількість змін на день*оптимальна кількість годин на

зміну*оптимальність на одиницю часу. Залежно від перспективи планування: заплановано – ви плануєте, скільки виробити; фактична звітність – фактично вироблена продукція (або надані послуги). Залежно від моменту визначення: вхідний – вимірюється на початку періоду; вихідний – вимірюється в кінці періоду; середнє – середньозважене значення початку та кінця та фіксує динаміку [38].

Риунок 2.6. представляє собою графік, що допомагає визначити динаміку такого показника як виручка від реалізації продукції ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» за останні п’ять років.

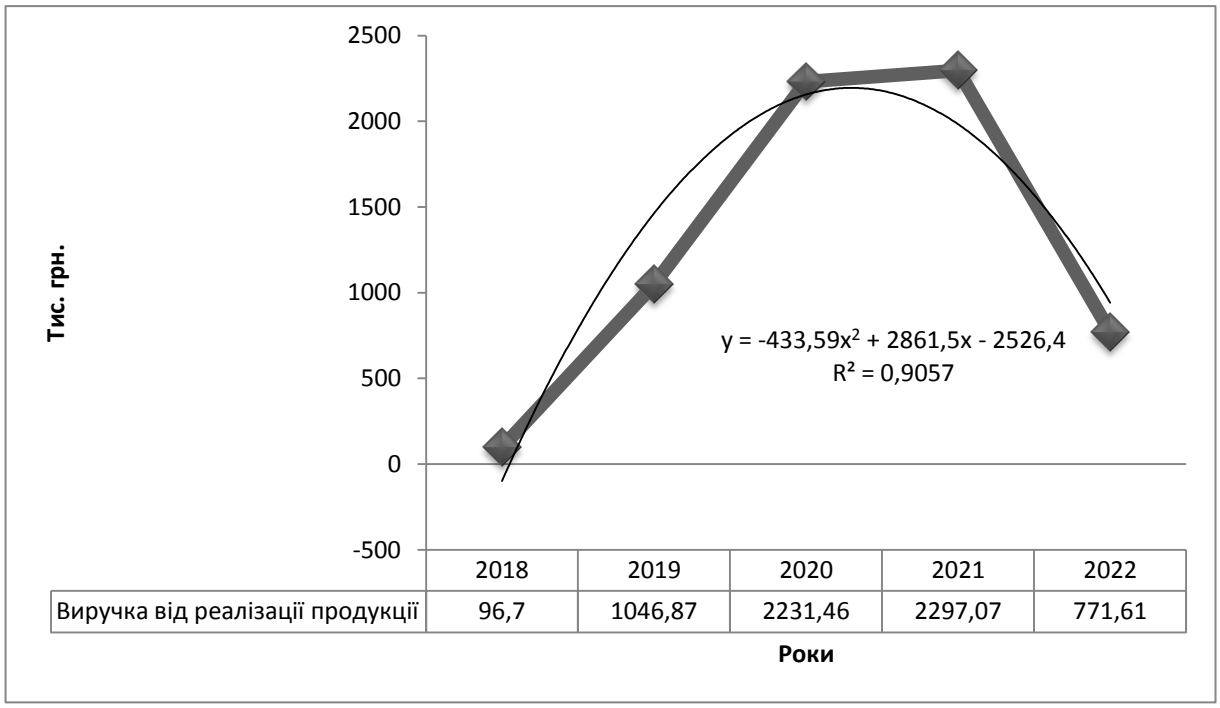

Рис. 2.6. Виручка від реалізації продукції ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО»

Фактори, що впливають на виробничу потужність:

1) Інтенсивні – призводять до збільшення виробничих потужностей.

- Підвищення якості ресурсів;
- Підвищення мотивації та кваліфікації персоналу;
- Кращий менеджмент і урядування;
- Підвищення якості капіталу;
- Удосконалення організації виробництва.

2) Екстенсивний – збільшення часу роботи машини або додавання нових машин.

Методика та методологія визначення виробничої потужності, – існує 2 підходи до визначення виробничої потужності:

Перший підхід базується на наших можливостях.

Другий підхід базується на ринковому попиті.

Фактори використання виробничих потужностей:

- Коефіцієнт використання = РМ (заявлений)/РМ (запланований);

- Коефіцієнти інтенсивного використання = Pir (заявлено)/Pir (заплановано);

- Коефіцієнт екстенсивного використання = Ef(заявлений)/Ef(запланований);

- Інтегрований коефіцієнт використання=Kin*Kek;

- Коефіцієнт середньоспискового складу машин = Bms (звітний)/Bms (запланований);

- Інтегрований коефіцієнт використання=Kin*Kek*Kbms [39].

Висновки до розділу 2

1. Основний вид його діяльності ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» - оптова торгівля хімічними продуктами. При виробництві засобів для миття скла на підприємстві працюють п’ятеро людей. При необхідності можлива підрядна робота для великих замовлень. За 8-годинну зміну персонал підприємства може виготовити до 1 тонни миючого засобу в залежності від фасування та асортименту продукції. Дане промислове підприємство, зі складом всього 5 працівників, безперечно, відноситься до малих підприємств.

2. Підприємство не у повній мірі використовує можливості наявного персоналу, - адже за весь досліджуваний період коефіцієнт використання робочого часу в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» був меншим за

одиницю. Добре помітне падіння даного показника у 2022 р. Це пов’язано з початком повномасштабної агресії Російської федерації проти нашої країни.

3. За досліджуваний період (2018-2022 рр.) чисельність працівників підприємства зросла у п’ять разів (+400 %) але фонд оплати праці за цей же період зріс на 802,4 %. Це можна пояснити лише зростанням рівня індивідуальних заробітних плат працівників компанії. За досліджувані п’ять років найнижча продуктивність праці в даному підприємстві була зафіксована у 2018 р. Потім можна спостерігати помітне зростання даного показника, і максимальне його значення у розмірі 459,4 тис. грн. у 2021 р. Після такого тривалого періоду зростання даного показника, в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», у 2022 р. його ріень помітно знизився і складав всього 159,6 тис. грн.\чол.

4. Показник окупність витрат на оплату праці передбачає відношення суми одержаної підприємством виручки до річного фонду оплати праці його працівників. В ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», за досліджуваний період, ріень даного показника у 2022 р. був найнижчий за всі п’ять років.

5. Можемо помітити, що найвищий рівень такого показника як середньорічна вартість основних засобів в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» був відзначений, за досліджуваний період, в 2019 р. і складав 1952,9 тис. грн. За досліджуваний період накопичена вартість зносу основних засобів дорівнює 1075,2 тис. грн.

6. Бачимо помітне зростання середньорічної вартості основних засобів підприємства у 2019 р., при цьому рвень показника фондоозброєності виробництва у томуж таки 2019 р. помітно знизився через доручення до процесу виробництва іще двох осіб. В наступні роки цей показник в господарстві продовжував знижуватись. Причина і у втраті основними засобами підприємства своєї вартості, в процесі зносу, і в залученні додаткових працівників.

7. За досліджуваний період рівень такого показника як фондовіддача, тобто відношення суми виручки за рік до середньорічної

вартості основних засобів підприємства, в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» помітно коливався, - за досліджуваний період найнижчий рівень цього показника був у 2018 р. (0,13) а найвищим у 2021 р. (1,63). Падіння цього показника у 2022 спричинене скороченням ділових операцій підприємства в умовах повномасштабної агресії з боку Російської Федерації.

8. Якщо порівнювати результати роботи підприємства у 2022 р. з результатами його роботи у 2018 р. то можемо бачити цілком пристойне зростання і виробництва і реалізації усіх п’ятьох видів його продукції. По конкретним позиціям приріст різниться, але найнижчий приріст реалізації, за п’ять років, склав 305,8 % (рідина склоомиваюча Яблуко 4л). Водночас, якщо порівнювати результати господарської діяльності ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» за цей же 2022 р. з результатами роботи підприємства у 2020-2021 роках, то спостерігається скорочення виробництва і реалізації продукції до 2\3 від обсягів до початку повномасштабної агресії з боку Російської федерації.

9. Можна помітити пряму залежність даних таблиці 2.8 від даних таблиці 2.7. Знову прослідкується помітне зростання рівня показників за 2022 р. зрівнем показників у 2018 р. Але, якщо порівнювати результати роботи ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» у 2022 р. з відповідними показниками, отриманими даним підприємством за період 2020-2021 років, то можна помітити їх значне погіршення. Так, на приклад, рівень рентабельності підприємства скоротився майже на 50 відсоткових пункти.

РОЗДІЛ 3. ЗАХОДИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО»

3.1. Умови і фактори підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства

Умови і фактори підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства - це факти, які створюють передумови для зміни продуктивності праці в бік підвищення або зниження. Вони бувають природними (натуральними) і публічними: якість використовуваної сировини; шум, вібрація, освітлення; вміст повітря; корпоративне планування; матеріальна та моральна зацікавленість.

Фактори підвищення ефективності виробничого потенціалу:

А) Матеріально-технічні та технологічні:

- Техніко-технологічний рівень виробництва, створення та впровадження нових і вдосконалених технологій;

- Удосконалення та модернізація існуючого обладнання та технології, розробка, створення та використання нових видів сировини, палива, енергії з метою підвищення енергоефективності підприємства;

Б) Соціально-економічні:

- Удосконалення системи нормування та оплати праці та впровадження сучасних мотиваційних методик;

- Підвищення кваліфікації та компетентності персоналу шляхом подальшого навчання;

- Удосконалення складу і структури персоналу, поліпшення умов праці та відпочинку.

В) Організаційний менеджмент:

- Поліпшення організації та управління на підприємстві, зниження плинності кадрів;

- Аналіз конкурентів і конкурентоспроможності продукції.

Г) Природно-географічні і кліматичні:

- Наявність природних ресурсів;

- Розташування та можливості видобутку;

- Умови та можливості впровадження нової техніки та технології;

- Клімат;

- Геологічні особливості;

- Гідрокліматичні особливості [40-41].

На рисунку 3.1. проаналізовано складові елементи виробничого потенціалу підприємства.

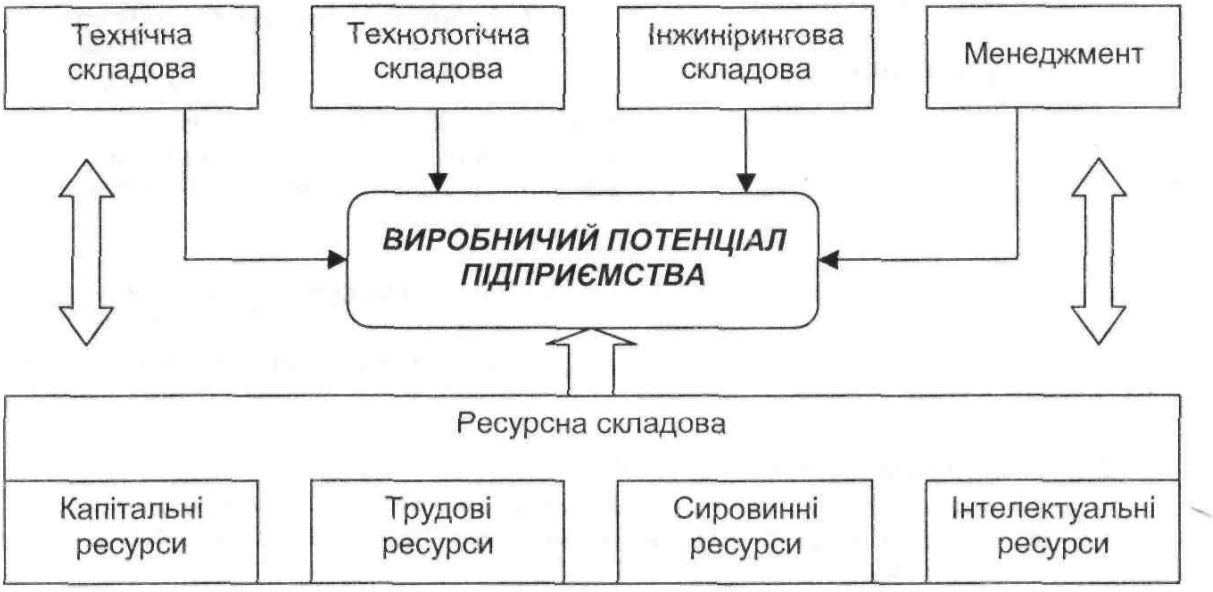

Рис. 3.1. Складові елементи виробничого потенціалу підприємства

В окрему групу факторів, що впливають на підвищення ефективності виробничого потенціалу підприємства слід віднести його оновлення на якісно новому рівні за рахунок використання в процесі виробництва інновацій. Уявлення про концепцію інновації будується на 5 основних моментах, які називаються елементами:

1) Новизна – інновація пов’язана з новою ідеєю, новим способом (винахід, технічне рішення тощо) вирішення нових і старих проблем.

2) Реальні зміни - на основі новизни здійснюється цілеспрямована діяльність, спрямована на реальні зміни в тому, які продукти (продукти, послуги, технології) пропонуються, а також у спосіб їх виробництва, розповсюдження та реалізації на ринку.

3) Позитивна оцінка користувачів (ринок).

4) Інновація як процес – її неможливо зрозуміти та реалізувати, якщо не розглядати її як процес, що включає логічно окремі, але пов'язані фази та операції.

5) Можна встановити матеріальний або нематеріальний результат впровадження інновації - ця вимога особливо стосується глобально нових продуктів (матеріалів, сировини, машин тощо) і технологічних процесів. Більш складно, новизну можна знайти в удосконаленні продуктів і процесів. Результат інновації також може бути нематеріальним, коли він стосується організації та управління на підприємстві (нові структури, організаційні, управлінські, нові процедури прийняття рішень, способи надання послуг у невиробничій сфері) [42].

Ступінь інновацій має істотне значення для ступеня новизни та позиції, з якої ця новизна оцінюється. З точки зору світової економіки, інновації – це лише успішно розроблені та впроваджені фундаментальні новинки (нові продукти, нові послуги, нові процеси та організація), які не мають аналогів у світі. З практичної точки зору, оцінка інновацій повинна відбуватися з позиції компаній і ринків, для них більш природно вважати кожен продукт, процес і т.д. новим для них, вважати це інновацією, навіть якщо це на основі всесвітньо відомої новинки. З практичної точки зору було б неправильно обмежувати інновації лише новинками, що ведуть до радикальних у продуктах, послугах, процесах, організації. Значна частина інновацій виражається в послідовних невеликих вдосконаленнях, які призводять до кумулятивного ефекту для компаній.

Загальноприйнятне визначення для всіх типів інновацій, для інновацій на всіх рівнях залежить від типу інновації та цілей, які переслідуються.

Приклад визначення інновацій продукту (наприклад, нового продукту) може бути наступним: інновації продукту - це винаходи, а під терміном винахід ми розуміємо новий спосіб (винахід, технічне рішення) вирішення нових або старих проблем. Таким чином, продуктові інновації – це винаходи, які пройшли фази концепції, бізнес-аналізу, лабораторних випробувань, прототипу, впровадження в звичайне виробництво, впровадження та ринок та успішної комерціалізації, тобто схвалення від споживачів.

На наступному рисунку (Рис. 3.2.) показано модель формування потенціалу підприємства.

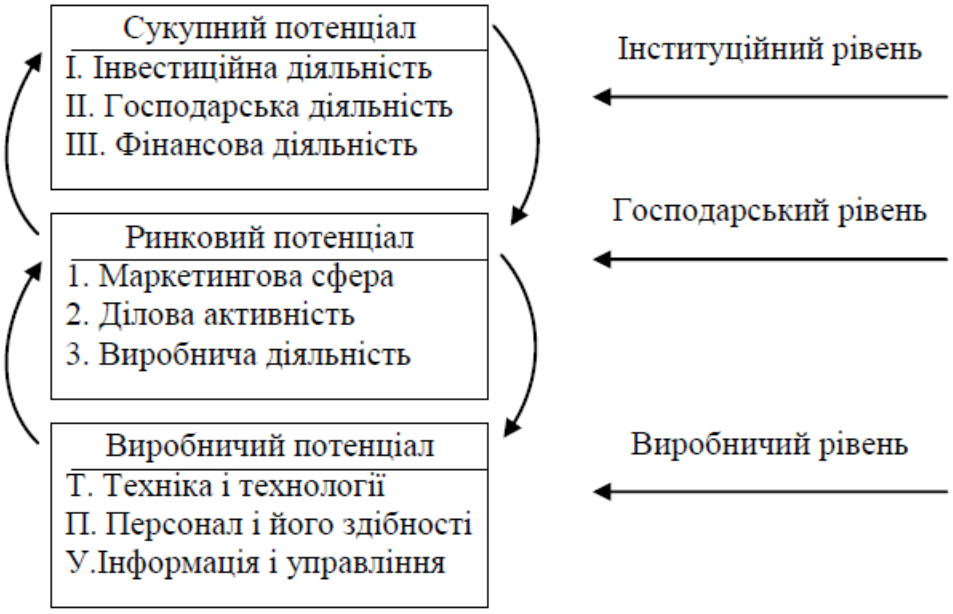

Рис. 3.2. Модель формування потенціалу підприємства

Класифікація інновацій - вдала класифікація інновацій сприяє вирішенню деяких завдань:

- Встановлення, на яких видах інновацій базується виробнича, управлінська та маркетингова діяльність підприємства;

- Сприяє встановленню ролі певних типів інновацій у збереженні конкурентних переваг фірми;

- Порівняння практики компанії з практикою компаній-конкурентів за типом і структурою впроваджуваних інновацій, їх важливість для реалізації загальної стратегії компанії;

- Удосконалення управління інноваціями в компанії [43].

Класифікація згідно до того, наскільки інновації змінюють поведінку споживачів:

- Послідовні інновації, які не змінюють звички споживачів, а лише спрямовані на більш повне задоволення потреб за допомогою передових продуктів;

- Інновації, які змінюють способи задоволення певних потреб;

- Інновації, які викликають нові споживчі звички;

- Залежно від причини, яка дала поштовх процесу створення та впровадження інновацій;

- Керовані інновації – вирішують протиріччя, невідповідності в процесах, продуктах, ринковому попиті. Ідеї для інновацій також можуть виникати в результаті фундаментальних і прикладних досліджень. У результаті інновації є у формі винаходів, і вони містять потенціал для задоволення нових суспільних потреб або для принципово нового способу задоволення існуючих потреб.

Підштовхування інновацій, – винахід є основним результатом науково-технічного процесу, і коли інновації є результатом таких науково-технічних досягнень, таких як винахід, технологічний прогрес стає можливим, і це призводить до стимулювання інновацій.

За ступенем вимушеності їх виконання:

- Вимушені інновації;

- Інновації, які необхідно запровадити, щоб компанія відповідала вимогам національного та європейського законодавства.

- Інновації, необхідні з точки зору виживання фірми, щоб мати можливість покрити витрати та задовільно задовольнити потреби власників.

- Вибіркові інновації - вибирайте та впроваджуйте за рішенням власників і менеджерів, щоб забезпечити зростання, досягти конкурентів і отримати нові конкурентні переваги [44].

Процес створення та впровадження інновацій передбачає наступні кроки:

- Генерація ідеї інновації;

- Пошук наукового рішення (фундаментальні та прикладні дослідження);

- Пошук технічного рішення (розробка програми, розробна діяльність);

- Впровадження технології або продукту (підготовка виробництва, комерціалізація);

- Розповсюдження нової технології або горизонтального перенесення продукту.

Рисунок 3.3. ілюструє Модель інноваційного потенціалу підприємства.

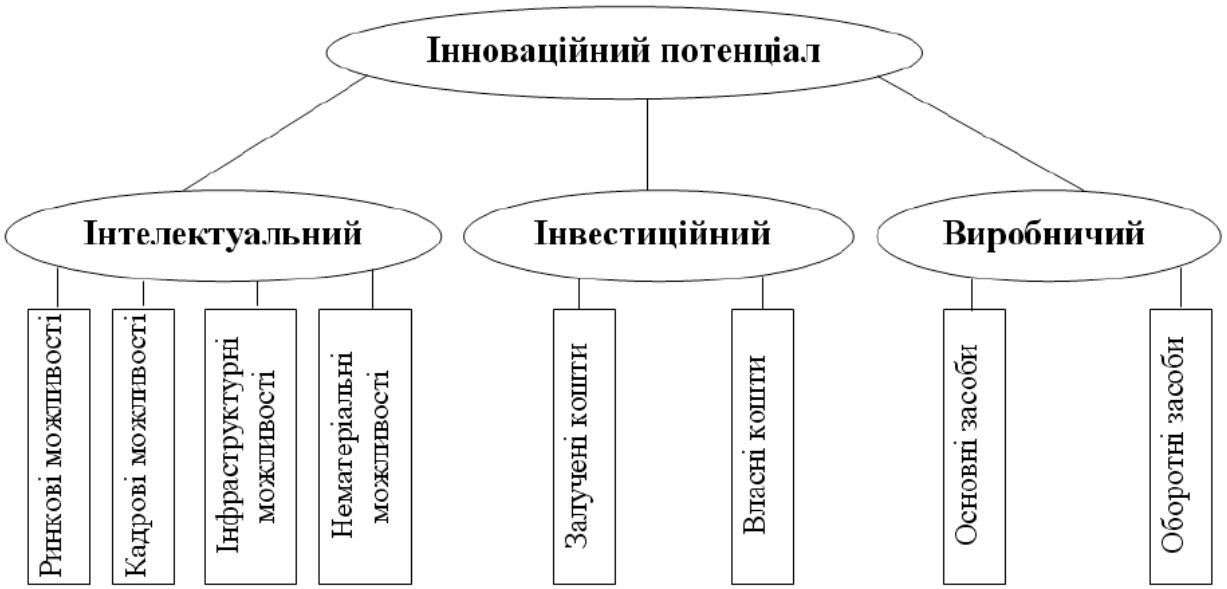

Рис.3.3. Модель інноваційного потенціалу підприємства

Структура інноваційного процесу на підприємстві, в більшості випадків, складається з наступних елементів:

1) Спостереження та вивчення специфічного внутрішнього та зовнішнього середовища компаній - метою цього етапу є виявлення сигналів загроз від несприятливого курсу інновацій у компанії. Ці сигнали можуть надходити в результаті дослідження поведінки ринку, конкурентів. Вони можуть призвести до появи нових інновацій, де з’являться нові технічні

можливості, загрози також можуть виникати через нездатність адаптуватися до законодавства, це вимагає від компаній добре розроблених механізмів їх ідентифікації та визначення у відповідний спосіб для прийняття управлінських рішень.

2) Вибір сигналів інновацій, на які фірма може реагувати - фірма повинна вибрати ті сигнали можливих інновацій, для яких вона може надати ресурси для цієї мети. Аналіз має бути зроблений у наступних напрямках:

- Оцінка відповідності кожної інноваційної стратегії загальній стратегії компанії - щоб зрозуміти, чи підходить для інновацій;

- Необхідно проаналізувати компетентність персоналу, наскільки вони інноваційні;

- Оцініть переваги та витрати кожної альтернативи.

3) Забезпечення ресурсами для початкової розробки інноваційної альтернативи (ідеї) – забезпечення ресурсом знань для того, щоб за допомогою цих знань можна було знайти рішення проблеми. Ці знання можуть бути всередині або поза компанією, а також через передачу технологій у різних формах для застосування в нашій компанії.

4) Остаточна розробка та впровадження інновації - кінцевим результатом цієї фази буде остаточна розробка та впровадження на ринку інновації, і зазвичай це є ядром інноваційного процесу в компанії, це пов’язано з дуже складними проблемами, а саме проблеми, пов'язаними з виробництвом (проектування, прогнозування), а також з маркетингом.

5) Навчання на досвіді остання, але не обов’язкова фаза інноваційного процесу, пов’язана з управлінням інноваціями в майбутньому [45].

Можливий варіант класифікації інновацій:

• За об'єктом, в якому реалізується інновація:

- Продукт - знаходять вираження у створенні нових продуктів або вдосконаленні існуючих з точки зору їх характеристик і специфіки, в результаті чого потреби споживачів задовольняються більш високою мірою.

- Процеси – виражається у застосуванні відносно нових або нових методів доставки, також може стосуватися змін в обладнанні, також може означати зміни в людських ресурсах, методах роботи або поєднання цих трьох. Інновація процесів має призвести до збільшення обсягу виробництва, вищої якості продукції, зниження витрат на виробництво та реалізацію.У ряді галузей промисловості продуктові та технологічні (технологічні) інновації здійснюються одночасно і можуть призвести до змін у складі використовуваної сировини, у складі та кваліфікації робочої сили.

На наступному рисунку (рис. 3.4.) охарактеризовано властивості виробничого потенціалу підприємства.

Рис. 3.4. Властивості виробничого потенціалу підприємства

- Ринок (маркетинг) – відноситься до діяльності з комерціалізації продукту: розповсюдження, комунікація, вплив через ціни.

- Організаційне управління - ті, що стосуються управління та організаційних структур. Вони знаходять своє вираження в нових або вдосконалених структурах управління, нових підходах до прийняття стратегічних рішень тощо.

• За ступенем новизни та відставання винаходу від практичного застосування:

- Базові (радикальні) інновації – вони не створені компаніями, але вони повинні бути об’єктом вивчення, прогнозування при розробці стратегічних планів розвитку компанії:

- ✓ Основні інновації найбільшої важливості;
- ✓ Основні нововведення із середнім рівнем важливості;
- ✓ Основні нововведення другорядної важливості.

- Поліпшення інновацій:

- ✓ Покращені інновації з високою важливістю;
- ✓ Основні нововведення;
- ✓ Нормальна покращена інновація;
- ✓ Еволюційні зміни.

- З точки зору того, чи призводять вони до позитивних змін:

- ✓ Справжня інновація;
- ✓ Псевдоінновація;
- ✓ Інновації, які підвищують ефективність системи в короткостроковій перспективі, але в довгостроковій перспективі призводять до великих втрат або дисбалансів;
- ✓ Інновації, які підвищують ефективність процесу, але знижують ефективність системи в цілому;
- ✓ Невеликі нововведення продукту, які не підвищують ефективність його використання користувачем.

• За ознаками, пов'язаними зі стратегічними цілями компанії та конкурентною позицією - за цією ознакою продукція класифікується наступним чином:

- Нові продукти в глобальному масштабі (радикальні інновації), які є новими як для компанії, так і для споживачів

- Нова продуктова лінія для компанії – один тип лінії, але зі зміненими параметрами з точки зору більш високого ступеня новизни.

- Нові продукти, які доповнюють лінійку продуктів, відомі як продуктовий асортимент компанії, покращені продукти - нові продукти з нижчою ціною [46].

3.2. Особливості розвитку виробничого потенціалу малих та середніх підприємств

Виробничий потенціал МСП включає сукупність ресурсів, якими воно володіє та використовує (або може використовувати) у здійсненні своєї діяльності. Інтеграція – всі елементи потенціалу служать загальній меті, яка стоїть перед системою. Комплексність – наявність багатьох складових елементів, кожен з яких сам по собі являє собою сукупність окремих частин. Взаємозамінність, альтернативність окремих її елементів – не слід вважати суто механічною (наприклад, заміна живої праці машинною). Як форму взаємозамінності елементів виробничого потенціалу слід розглядати збереження виробничих ресурсів шляхом використання нової техніки, технологій, енергетичних, інформаційних ресурсів і методів організації та управління виробництвом.

Взаємозв’язок і взаємодія його елементів – являє собою якісний і кількісний взаємозв’язок, що виражається в ступені відповідності і співвідношення між матеріальними, особистими і нематеріальними факторами виробництва. Здатність сприймати та залучати до своїх елементів новітні науково-технічні досягнення, здатність до розвитку шляхом негайного та систематичного використання нових технологічних ідей тощо.

Гнучкість – свідчить про можливості реконфігурації виробничої системи для створення нових продуктів, використання інших видів

матеріалів тощо без істотної зміни матеріально-матеріальних елементів. Потужність – являє собою кількісну оцінку виробничої потужності потенціалу підприємства [47].

Ключовим елементом виробничого потенціалу МСП є його виробнича потужність. Він є основою для складання виробничої програми МСП. Виробнича потужність - це максимальний обсяг продукції певної номенклатури, асортименту та якості, який може виробити МСП за певний період за оптимальних умов і режиму роботи.

Виробнича потужність як техніко-економічна категорія характеризує виробничі можливості підприємства або його підрозділів (цехів, дільниць, дільниць тощо). На його розмір не впливає ступінь забезпеченості підприємства матеріальною, трудовою та ін. ресурсів, ані від конкретної ситуації на ринку. З різних причин можливо, що коефіцієнт використання виробничих потужностей буде дуже низьким. Ці причини можуть бути як об'єктивними (наприклад, відсутність попиту на товар), так і суб'єктивними (несвоєчасне постачання матеріальних ресурсів, низька мотивація персоналу тощо).

Усі ці фактори впливають на ступінь використання виробничих потужностей підприємства, але не на їх реальний розмір. Чим повніше використовуються виробничі потужності, тим більший обсяг виробленої продукції і нижча її собівартість. Як і будь-яка категорія, виробнича потужність повинна бути визначена кількісно та виражена через певні показники. Найбільш повне і найточніше уявлення про величину виробничої потужності і особливо про її динаміку дають натуральні вимірники. Тому виробничу потужність зазвичай виражають у натуральних одиницях (тонна, метр, літр, число тощо). Виробнича потужність обчислюється в тих натуральних одиницях, у яких планується виробництво продукції (наприклад, у машинобудуванні - кількість машин, у гірничій справі - тонни видобутих корисних копалин тощо). Тенденція переходу від масового виробництва до дрібносерійного, тобто. однак диверсифікація та безперервна

зміна виробництва обмежують можливості використання натуральних показників у визначенні величини виробничої потужності. У тих випадках, коли виробництво підприємства дуже неоднорідне, використовуються звичайні натуральні та вартісні вимірники [48].

Наступний рисунок (рис. 3.5.) унаочнює структуру потенціалу підприємства.

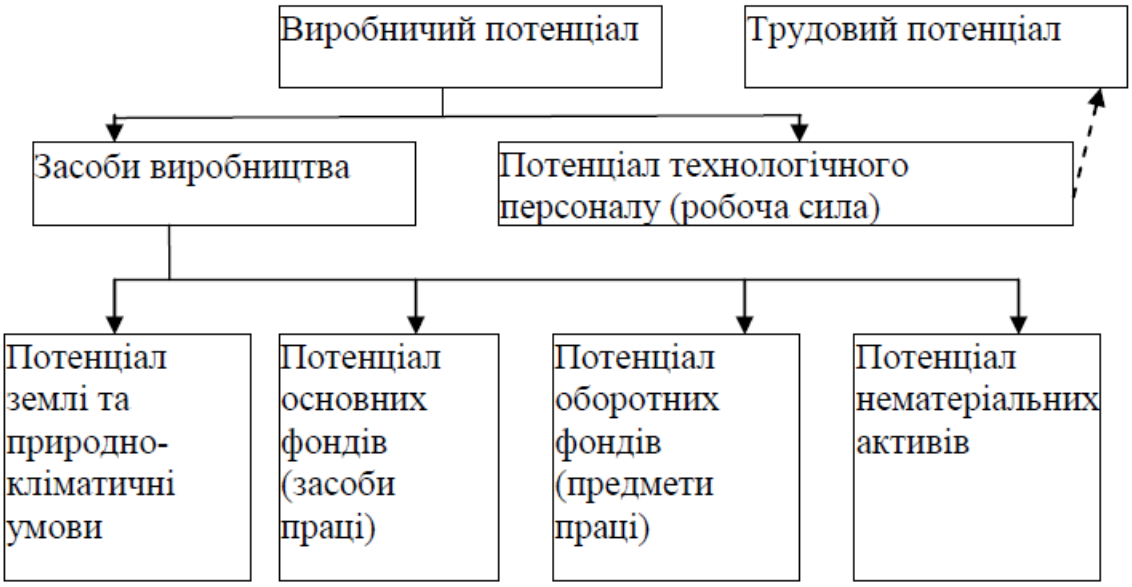

Рис. 3.5. Структура потенціалу підприємства

Розмір виробничої потужності підприємства визначається по кожній позиції номенклатури та асортименту продукції, що випускається. Це порівняно легко на підприємствах з однорідним виробництвом, але створює певні труднощі на неоднорідних підприємствах з диференційованим виробництвом (деякі підприємства випускають десятки і сотні видів продукції, яка відрізняється не тільки призначенням і конструктивними особливостями, а й технологією виготовлення). У цих випадках величина виробничої потужності може бути визначена для репрезентативної продукції.Виробнича потужність підприємства визначається виходячи з виробничої потужності його основних підрозділів (цехів, дільниць), тобто. ті, які мають вирішальне значення для виробництва продукції. Наприклад, на підприємствах машинобудування – це механічні та складальні цехи, на

підприємствах чорної металургії – доменні, на підприємствах текстильної промисловості – це прядильно-ткацькі цехи тощо.

Розрахунок виробничої потужності відбувається за різні періоди часу (ніч, місяць, квартал, рік). Виробнича потужність є динамічною величиною і змінюється з часом. Чим більший період, на який він розраховується, тим більша ймовірність того, що величина виробничої потужності зміниться, і навпаки. Причини його зміни можуть бути різними: введення в дію нових машин; виведення з експлуатації машин; знос обладнання; модернізація обладнання; зміни режиму роботи підприємства тощо.Виробничу потужність можна класифікувати за різними ознаками, але найбільше теоретичне і практичне вирішення мають наступні види виробничої потужності: проектна (потужність при проектуванні підприємства); вхідна (та, що є у підприємства на початок відповідного періоду, зазвичай на початок року); вихідний (з яким підприємство має на кінець періоду; водночас він є початковим на наступний період); середньорічна (виражає фактичну потужність підприємства протягом року; визначається як середньозважене значення на основі початкового, приросту та ліквідації потужностей протягом року); поглинена (фактично досягнута виробнича потужність) [49].

На величину виробничих потужностей впливає ряд факторів. Основними з них є: кількість, склад, структура і стан технічних засобів, а також розміри виробничих площ; норми і нормативи продуктивності технічних засобів і корисності виробничої площі; фонд годин роботи технічних засобів залежно від режиму роботи. Розмір виробничої потужності є функцією трьох основних згаданих змінних.

У тих випадках, коли машини, що використовуються у виробничому процесі, однорідні (швейні, прядильні, ткацькі, токарні та ін.) необхідно визначити їх кількість. При розрахунку виробничої потужності враховуються наявні (встановлені) верстати, як працюючі, так і простоюючі (з різних причин). Ті верстати, які не встановлені і не введені в дію, при розрахунку

виробничої потужності не враховуються. У складних виробництвах, в яких задіяно багато груп машин, розрахунки проводяться окремо для кожної з них.

Другою змінною, від якої залежить величина виробничої потужності, є фонд робочого часу. Для різних підприємств він різний і залежить насамперед від характеру виробничого процесу та режиму роботи. Фонд робочого часу може бути: календарним; режим (номінальний); ефективний.

Рис. 3.6. (Класифікація характеристик виробничого потенціалу промислового підприємства) показано нижче.

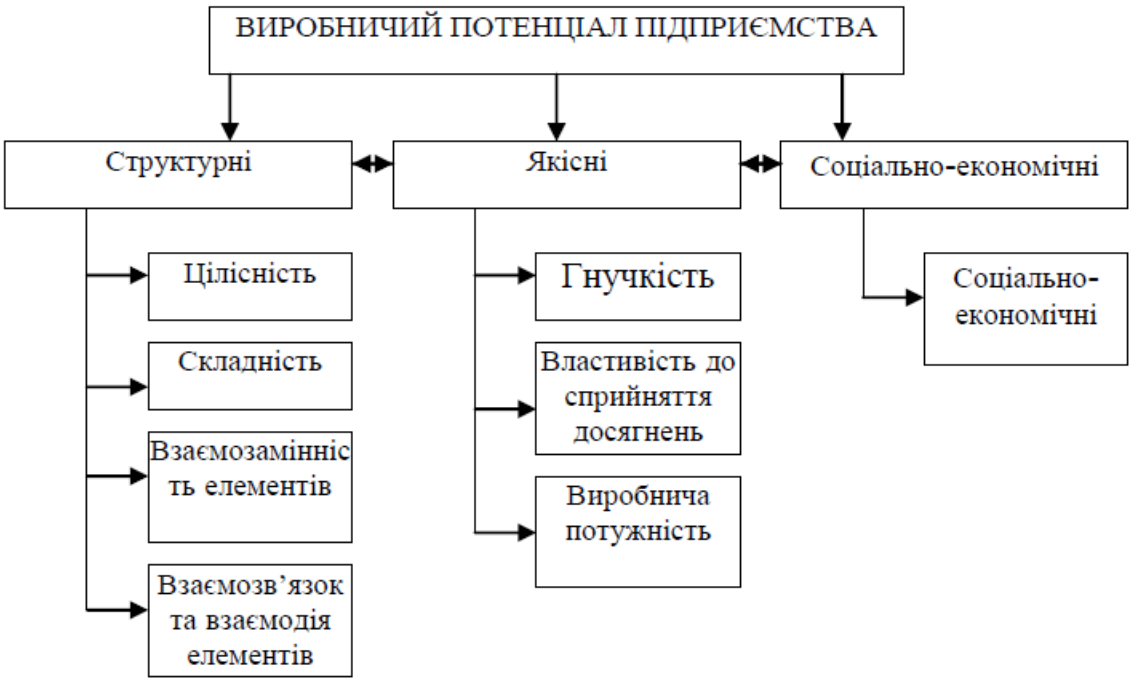

Рис. 3.6. Класифікація характеристик виробничого потенціалу промислового підприємства

Календарний фонд робочого часу використовується при розрахунку обсягу виробничої потужності підприємств (підрозділів) з безперервним процесом виробництва. Він являє собою максимальну кількість годин, яку обладнання теоретично може працювати протягом заданого періоду. Нормований фонд робочого часу використовується при розрахунку виробничої потужності підприємств з перерваним процесом виробництва. Ефективний фонд робочого часу на підприємствах з безперервним

виробничим процесом отримують відніманням часу на проведення планових ремонтів з календарного фонду, а на підприємствах з перерваним виробничим процесом - відніманням цього часу з штатного фонду робочого часу. Час на проведення планового ремонту зазвичай розраховується у відсотках до календарного або режимного фонду робочого часу [50].

На підприємствах із сезонним характером виробництва ефективний фонд робочого часу визначається залежно від сезону роботи та характеру виробництва. Планові ремонти проводяться в той час, коли підприємство не працює. При цьому при визначенні ефективного фонду робочого часу час на проведення капітального ремонту не враховується. Решта розрахунків при визначенні виробничої потужності проводяться в залежності від того, працює підприємство в періодичному або безперервному режимі роботи.

Третьою змінною, яка бере участь у визначенні обсягу виробничої потужності, є коефіцієнт продуктивності машин (коефіцієнт необхідної корисної площі). Зазвичай це показник продуктивності, який вказано в паспорті машини. У деяких цехах і підприємствах величина виробничої потужності залежить не стільки від машин, скільки від розміру виробничої площі. У цих випадках виробнича потужність визначається виходячи з корисної площі (на якій відбувається технологічний процес), фонду робочого часу, норми часу необхідної корисної площі для підготовки (складання) виробу [51].

Для здійснення діяльності підприємству, крім довгострокових, необхідні також короткострокові активи, тобто. майнові цінності та майнові права. До них належать товари, які або знаходяться в постійному обігу при купівлі-продажу (товари, гроші, цінні папери тощо), або використовуються у процесі виробництва для перетворення на нові товари (матеріальні ресурси).

Короткочасні активи одноразово беруть участь у виробничому процесі, змінюють свою натурально-речову форму і утворюють зміст готової продукції. Таким чином, вони відразу і цілком переносять свою вартість на вартість виробленої продукції (послуг).

Короткострокові активи включають майнові цінності (виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, готова продукція, товари, кошти) і майнові права (різна дебіторська заборгованість). До запасів належать сировина, основні та допоміжні матеріали, паливо, покупні напівфабрикати, запасні частини, тара та ін.

Вони витрачаються в кожному виробничому процесі і відновлюються лише шляхом заміни новими. Без їх присутності неможливе виробництво продуктів і послуг. Необхідність інвентаризації пов'язана з неможливістю отримати повну синхронізацію між виробничими потребами і запасами. Матеріали використовуються у виробництві щодня, але доставляти їх щодня немає можливості. Сировина — це предмети праці, отримані від природи в готовому вигляді. Основними матеріалами є продукти праці, що пройшли певну обробку. Вони формують матеріальне наповнення готового продукту. Допоміжні матеріали сприяють нормальному перебігу виробничого процесу або надають додаткових властивостей готовому продукту. Незавершене виробництво включає незавершене виробництво на окремих роботах, між роботами та на проміжних складах, що очікують подальшої обробки. Обсяг незавершеного виробництва залежить насамперед від виробничого циклу виготовлених виробів.

Майбутні витрати – це витрати, які понесені в даному періоді, але пов’язані з продукцією, яка буде вироблена в наступних періодах. Вони можуть бути регулярними (оренда), змінними (витрати на попередній маркетинг, дослідження, виготовлення зразків тощо) і регулярними, але нечастими (передплата тощо).

Готовий продукт створюється в результаті виробничого процесу на підприємстві і призначений для реалізації. Він може бути на складі, відповідальному зберіганні або в дорозі. Товар придбається переважно шляхом закупівлі, не підлягає переробці всередині підприємства і призначений для реалізації [52].

3.3. Заходи щодо удосконалення управління виробничим потенціалом ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО»

Малі та середні підприємства (МСП) мають ряд специфічних особливостей, що визначаються насамперед їх розміром і характером самого підприємця (його особистими якостями, освітою, досвідом, цілями тощо). Здійснюючи свою діяльність, МСП використовують і поєднують різноманітні виробничі ресурси (фактори). Як правило, це технологічне обладнання, матеріальні ресурси та робоча сила. Щоб досягти своїх цілей, МСП повинні адаптуватися до зовнішнього середовища, що їх оточує. Середовище МСП включає сукупність факторів (елементів) поза ними, що впливає на їх функціонування та розвиток. Залежно від характеру впливу фактори можна згрупувати на фактори макросередовища та фактори мікросередовища. В додатку А кваліфікаційної роботи показано класифікацію видових проявів потенціалу підприємства.

Цілі МСП – це конкретні кінцеві стани або бажані результати, яких вони прагнуть досягти своїми обмеженими ресурсами. Як економічні одиниці вони прагнуть отримати прибуток (збільшення благ), без якого вони не можуть розвиватися і навіть існувати. Ця мета є домінуючою, оскільки лише за наявності фінансових і матеріальних ресурсів, отриманих від доходу, МСП здатні досягати інших цілей і вирішувати інші завдання, такі як збільшення обсягів виробництва, зниження собівартості продукції, системне оновлення та диверсифікація. структуру продукту тощо.Якщо прослідкувати спосіб функціонування підприємства, за якого воно забезпечує ресурси, необхідні для здійснення своєї діяльності, об’єднує ці ресурси та перетворює їх у готову продукцію/послуги, продає ці продукти/послуги на ринку та за рахунок отриманих коштів фінансує придбання нових ресурсів, то функції підприємства можна звести до чотирьох основних: фінансування, закупівлі, виробництво та розміщення.

Життєвий цикл будь-якого суб'єкта господарювання включає час від його виникнення (початку) до припинення (евентуального) його існування. У загальному вигляді фази життєвого циклу МСП можна визначити так: поява, консолідація, зростання, зрілість, занепад, смерть (ліквідація).

Важливою складовою виробничого потенціалу підприємства є його оборотні активи. Фінансові активи включають готівку та банківські рахунки, а також цінні папери, дорогоцінні метали та інші цінності, які легко продаються та утримуються для продажу. В додатку Б кваліфікаційної роботи показано іще один варіант структуризації потенціалу підприємства.

Дебіторська заборгованість виникає внаслідок взаємовідносин підприємства з іншими юридичними або фізичними особами. Вони є потенційним джерелом заборгованості інших підприємств за продані товари (надані послуги) зі строком погашення до 12 місяців. Залежно від походження це дебіторська заборгованість пов'язаних підприємств (включає суми заборгованості підприємству внаслідок участі в інших підприємствах), дебіторська заборгованість покупців (формується з вартості проданих, але ще не оплачених товарів і послуг), дебіторська заборгованість постачальників. , дебіторська заборгованість за наданими авансами, судова та присуджена дебіторська заборгованість (що виникла внаслідок невиконання договірних зобов'язань, штрафних санкцій, дебіторська заборгованість у результаті нестачі та списання тощо), повернення податків, інша короткострокова дебіторська заборгованість.

Співвідношення між зазначеними елементами оборотних активів формує їх структуру. Для різних підприємств він різний і залежить від їх галузевої приналежності, розміру, тривалості виробничого циклу продукції, що випускається, типу виробництва та відповідних йому форм організації, складності застосовуваної технології тощо.

Оборотні активи оцінюються при їх придбанні за однією з наступних оцінок: ціна придбання (сировина і матеріали, напівфабрикати, товари, тара), собівартість (виробництво, незавершене виробництво) та справедлива ціна

(безоплатно придбані оборотні активи). нарахування, виявлені надлишки в запасах, присуджені вимоги тощо).

Крім придбання, короткострокові матеріальні активи (запаси) на даний момент оцінюються при включенні їх у виробництво (продаж) за одним із таких методів: ціна першого надходження - першого виходу (FIFO, First In - First Out), в яка перша інвентаризація (матеріали, продукція, товари) записана за вартістю придбання найраніше поставленого матеріалу; ціна останнього надходження – першого виходу (LILO, Last In – Last Out), за якою останні закуплені або вироблені запаси вводяться у виробництво (продаються) першими; середньозважена ціна (собівартість), яка є сумою добутку одиничних кількостей поставлених матеріальних ресурсів і ціни їх одиниці, поділених на суму загальних поставлених кількостей, тобто розраховується як середньозважене значення. При інвестуванні у виробництво (реалізацію) використовується не ціна придбання відповідного матеріального ресурсу, а середньозважена ціна (собівартість); конкретна фактична ціна (собівартість), коли їх споживання впливає на конкретні лоти, проекти чи замовників.

У складі короткострокових активів зазвичай найбільшу питому вагу займають запаси. Їх розмір визначається тривалістю виробничого циклу продукції, що виготовляється, техніко-технологічним рівнем виробництва, інтервалом між двома послідовними поставками і добовою нормою витрати матеріальних ресурсів. Підприємства зберігають великі товарні запаси, щоб отримати цінові знижки при придбанні матеріальних цінностей, зменшити витрати, пов'язані з їх замовленням і доставкою, і т.д. Коли запаси перевищують потреби виробничого процесу, «заморожуються» значні кошти, які не приносять прибутку підприємству, збільшуються витрати на зберігання та страхування, ризик псування (псування) товарно-матеріальних цінностей. підвищується тощо , що призводить до негативних наслідків для діяльності підприємства. І навпаки, коли товарно-матеріальні запаси менші за виробничі потреби, кількість вільного капіталу, з яким працює підприємство, збільшується, витрати на зберігання зменшуються,

короткострокова заборгованість підприємства зменшується, ліквідність покращується тощо, але збільшується ризик припинення виробництва. процес. Тому одним із головних завдань управління запасами є знаходження їх оптимального розміру. Оптимальним вважається такий розмір матеріальних запасів, який забезпечує нормальний і ритмічний перебіг виробничого процесу з відносно мінімальними витратами на придбання і зберігання товарних цінностей.

На жаль, в умовах повномасштабної агресії з боку Російської федерації, ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» не змогло підтримувати на довоєнному рівні обсяги реалізації своєї продукції, і, відповідно, підприємство значно втратило у розмірі отриманої виручки. Так, якщо у довоєнному 2021 р. виручка підприємства складала 2297,07 тис. грн., то у наступному 2022 р. лише 771,61 тис. грн., що складає всього 33,6% від рівня 2021 р. Об'єктивних передумов до відновлення обсягів реалізації продукції ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», на жаль, в умовах війни немає.

Тому я пропоную скоротити число працівників, за взаємною згодою з ними, на дві особи, див. таблицю 3.1.

Таблиця 3.1

Зміни у складі працівників ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», осіб

Професія	2022	Проєкт	Проєкт до 2022, %
Інженер-технолог	1	1	100,0
Основні робітники (апаратники)	3	2	66,7
Різноробочий (вантажник)	1	0	0,0
Разом	5	3	60,0

Це змушений захід, і, будемо сподіватись, тимчасовий. З іншого боку, зараз велика кількість підприємств відчувають нестачу робочої сили, тому тому такий крок може бути корисним не лише для даного підприємства, але,

в певному розумінні, і для економіки регіону, звичайно, всього два додаткових робітника це зовсім небагато. Отже, я пропоную даному підприємству відмовитись від вантажника і одного з основних робітників. Зрештою, див. таблицю 2.3, у 2022 р. в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» коефіцієнт використання робочого часу складав лише 0,618. Це надзвичайно низький рівень для даного показника.

В таблиці 3.2 показано, як скорочення числа працівників підприємства вплине на ефективність використання ним трудових ресурсів.

Таблиця 3.2

Ефективність використання ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» трудових ресурсів

Показник	2022	Проєкт	Проєкт до 2022, % (+\-)
Фонд оплати праці, тис. грн.	402,5	261,5	64,9
Продуктивність праці, тис. грн.\чол.	154,3	257,2	166,7
Окупність витрат на оплату праці грн.\грн.	1,92	2,95	+1,03

Запропоновані кроки по удосконаленню використання підприємством наявного виробничого потенціалу (вимушене скорочення двох осіб) дасть даному господарюючому суб’єкту по-перше, скорочення фонду оплати праці на 35,1 відсотків. При цьому продуктивність праці має зрости майже на 66,7%, а окупність витрат на оплату праці має зрости на 1,03 грн. у розрахунку на 1грн. фонда оплати праці підприємства.

Олійник Т.І. зазначає, що «Забезпечення підприємства робочою силою, її якість та раціональність використання певним чином визначають технічний рівень виробництва, створюють умови для високої конкурентоспроможності та стабільності. Аналіз впливу трудових ресурсів необхідний для виявлення та прорахунку доступної можливості економії робочої сили завдяки

раціональнішому розміщенню працюючих, завантаження їх роботою у продуктивні години, і використання відповідно до кваліфікації» [53].

Також даний автор зазначає, що «Ефективне управління трудовою складовою підприємства як частини виробничого потенціалу можливе за удосконалення системи оплати праці, створення можливості розвитку наявного потенціалу робітників, їх здібностей та якостей, стимулювання внутрішніх мотивацій. Також важливо звернути увагу на якість підбору працівників та їх розстановку відповідно до вже здобутих навичок та кваліфікації, яку своєчасно необхідно підвищувати, а також на покращення структури та методів організації виробництва» [53].

Розглянемо, як вимушені запропоновані зміни в виробничому потенціалі підприємства могли б вплинути на результативність його роботи, прошу звернути увагу на таблицю 3.3 кваліфікаційної роботи.

Таблиця 3.3

Вплив запропонованих змін у виробничому потенціалі ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» на результативність його роботи

Показник	2022	Проєкт	Проєкт до 2022, % (+\-)
Виручка від реалізації продукції	771,61	771,61	100,0
Всього витрат на виробництво і реалізацію продукції	605,18	452,60	74,7
Прибуток (збитки)	166,43	319,01	191,6
Рівень рентабельності, %	27,5	70,4	+42,9 в.п.

Отже, в результаті запропонованих заходів щодо удосконалення використання виробничого потенціалу ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», мова іде про вимушене скорочення числа співробітників на дві особи, дане мале підприємство, в умовах 2022 р. змогло б знизити витрати на виробництво і реалізацію продукції на 25,3 %. При цьому прибуток підприємства, навіть

при такому низькому рівні продаж і виручки, міг би зрости майже на 92 %, а рівень рентабельності при цьому складав би 70,4 %, що нижче за рівень цього показника у довоєнний період, але більше від фактичного рівня цього показника у 2022 р. на 42,9 відсоткових пункти.

Таким чином, запропоновані зміни по удосконаленю управління виробничим потенціалом ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» можна вважати корисними і доцільними до впровадження.

Висновки до розділу 3

1. На жаль, в умовах повномасштабної агресії з боку Російської федерації, ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» не змогло підтримувати на довоєнному рівні обсяги реалізації своєї продукції, і, відповідно, підприємство значно втратило у розмірі отриманої виручки. Так, якщо у довоєнному 2021 р. виручка підприємства складала 2297,07 тис. грн., то у наступному 2022 р. лише 771,61 тис. грн., що складає всього 33,6% від рівня 2021 р. Об'єктивних передумов до відновлення обсягів реалізації продукції ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», на жаль, в умовах війни немає.

2. Тому я пропоную скоротити число працівників, за взаємною згодою з ними, на дві особи. Це змушений захід, і, будемо сподіватись, тимчасовий. З іншого боку, зараз велика кількість підприємств відчувають нестачу робочої сили, тому тому такий крок може бути корисним не лише для даного підприємства, але, в певному розумінні, і для економіки регіону, звичайно, всього два додаткових робітника це зовсім небагато. Отже, я пропоную даному підприємству відмовитись від вантажника і одного з основних робітників. Зрештою, див. таблицю 2.3, у 2022 р. в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» коефіцієнт використання робочого часу складав лише 0,618. Це надзвичайно низький рівень для даного показника.

3. Запропоновані кроки по удосконаленню використання підприємством наявного виробничого потенціалу (вимушене скорочення

двох осіб) дасть даному господарюючому суб'єкту по-перше, скорочення фонду оплати праці на 35,1 відсотків. При цьому продуктивність праці має зрости майже на 66,7%, а окупність витрат на оплату праці має зрости на 1,03 грн. у розрахунку на 1грн. фонда оплати праці підприємства.

4. Отже, в результаті запропонованих заходів щодо удосконалення використання виробничого потенціалу ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», мова іде про вимушене скорочення числа співробітників на дві особи, дане мале підприємство, в умовах 2022 р. змогло б знизити витрати на виробництво і реалізацію продукції на 25,3 %. При цьому прибуток підприємства, навіть при такому низькому рівні продаж і виручки, міг би зрости майже на 92 %, а рівень рентабельності при цьому складав би 70,4 %, що нижче за рівень цього показника у довоєнний період, але більше від фактичного рівня цього показника у 2022 р. на 42,9 відсоткових пункти. Таким чином, запропоновані зміни по удосконаленю управління виробничим потенціалом ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» можна вважати корисними і доцільними до впровадження.

ВИСНОВКИ

1. Найбільш ефективне використання виробничих ресурсів обумовлено рівнем техніки і технології, прогресивними формами організації виробництва. Виробничий потенціал на макрорівні виявляється в сукупності економічних відносин між суб'єктами господарювання як самостійними економічними одиницями з усіма формами власності, спільними інтересами у створенні економічних зв'язків і прибутків та утриманні економічних ніш, інтегрованих у національну економіку з одночасним розвивитком ринку для своєї продукції.

2. Виробничий потенціал підприємства це його максимально можливий обсяг виготовлення продукції, основні засоби, потенційне використання сировини і матеріалів, праця кваліфікованого персоналу. Розглядаючи перший фактор – сировина та інші виробничі ресурси, слід зазначити, що якість і своєчасність доставки залежить від кількості матеріальних ресурсів постачальника. Чим більше матеріальна підтримка постачальників, тим вище виробничий потенціал аналізованого підприємства.

3. Хоча ресурси є фундаментальним аспектом потенціалу компанії, їх наявність не обов'язково гарантує успіх. Це важливо відзначити. Потенціал значною мірою визначається здатністю компанії мобілізувати ресурси під час реалізації бізнес-процесу, що є не менш важливим. Використовуючи компетенції та ресурси для визначення внутрішніх можливостей, підприємство може підтримувати свою конкурентну перевагу в ринковому середовищі, яке диктує можливості попиту.

4. Основний вид його діяльності ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» - оптова торгівля хімічними продуктами. При виробництві засобів для миття скла на підприємстві працюють п'ятеро людей. При необхідності можлива підрядна робота для великих замовлень. За 8-годинну зміну персонал підприємства може виготовити до 1 тонни миючого засобу в залежності від

фасування та асортименту продукції. Дане промислове підприємство, зі складом всього 5 працівників, безперечно, відноситься до малих підприємств. Підприємство не у повній мірі використовує можливості наявного персоналу, - адже за весь досліджуваний період коефіцієнт використання робочого часу в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» був меншим за одиницю. Добре помітне падіння даного показника у 2022 р. Це пов'язано з початком повномасштабної агресії Російської федерації проти нашої країни.

5. Можемо помітити, що найвищий рівень такого показника як середньорічна вартість основних засобів в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» був відзначений, за досліджуваний період, в 2019 р. і складав 1952,9 тис. грн. За досліджуваний період накопичена вартість зносу основних засобів дорівнює 1075,2 тис. грн. Бачимо помітне зростання середньорічної вартості основних засобів підприємства у 2019 р., при цьому рвень показника фондоозброєності виробництва у томуж таки 2019 р. помітно знизився через доручення до процесу виробництва іще двох осіб. В наступні роки цей показник в господарстві продовжував знижуватись. Причина і у втраті основними засобами підприємства своєї вартості, в процесі зносу, і в залученні додаткових працівників.

6. Якщо порівнювати результати роботи підприємства у 2022 р. з результатами його роботи у 2018 р. то можемо бачити цілком пристойне зростання і виробництва і реалізації усіх п'ятьох видів його продукції. По конкретним позиціям приріст різниться, але найнижчий приріст реалізації, за п'ять років, склав 305,8 % (рідина склоомиваюча Яблуко 4л). Водночас, якщо порівнювати результати господарської діяльності ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» за цей же 2022 р. з результатами роботи підприємства у 2020-2021 роках, то спостерігається скорочення виробництва і реалізації продукції до 2\3 від обсягів до початку повномасштабної агресії з боку Російської федерації.

7. На жаль, в умовах повномасштабної агресії з боку Російської федерації, ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» не змогло підтримувати на довоєнному рівні обсяги реалізації своєї продукції, і, відповідно, підприємство значно

втратило у розмірі отриманої виручки. Так, якщо у довоєнному 2021 р. виручка підприємства складала 2297,07 тис. грн., то у наступному 2022 р. лише 771,61 тис. грн., що складає всього 33,6% від рівня 2021 р. Об'єктивних передумов до відновлення обсягів реалізації продукції ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», на жаль, в умовах війни немає.

8. Тому я пропоную скоротити число працівників, за взаємною згодою з ними, на дві особи. Це змушений захід, і, будемо сподіватись, тимчасовий. З іншого боку, зараз велика кількість підприємств відчувають нестачу робочої сили, тому тому такий крок може бути корисним не лише для даного підприємства, але, в певному розумінні, і для економіки регіону, звичайно, всього два додаткових робітника це зовсім небагато. Отже, я пропоную даному підприємству відмовитись від вантажника і одного з основних робітників. Зрештою, див. таблицю 2.3, у 2022 р. в ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО» коефіцієнт використання робочого часу складав лише 0,618. Це надзвичайно низький рівень для даного показника.

9. Запропоновані кроки по удосконаленню використання підприємством наявного виробничого потенціалу (вимушене скорочення двох осіб) дасть даному господарюючому суб'єкту по-перше, скорочення фонду оплати праці на 35,1 відсотків. При цьому продуктивність праці має зрости майже на 66,7%, а окупність витрат на оплату праці має зрости на 1,03 грн. у розрахунку на 1грн. фонда оплати праці підприємства.

10. Отже, в результаті запропонованих заходів щодо удосконалення використання виробничого потенціалу ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО», мова іде про вимушене скорочення числа співробітників на дві особи, дане мале підприємство, в умовах 2022 р. змогло б знизити витрати на виробництво і реалізацію продукції на 25,3 %. При цьому прибуток підприємства, навіть при такому низькому рівні продаж і виручки, міг би зрости майже на 92 %, а рівень рентабельності при цьому складав би 70,4 %, що нижче за рівень цього показника у довоєнний період, але більше від фактичного рівня цього показника у 2022 р. на 42,9 відсоткових пункти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутко М.П. Виробничий менеджмент: підручник К.: ЦУЛ, 2015. 400 с.

2. Оліховська М.В. Менеджмент організацій: навч. посіб. Львів: Ліга-Прес, 2018. 370 с.

3. Стратегія сталого розвитку: Підручник / [В.М.Боголюбов, М.О. Клименко, Мельник Л.Г., О.О. Ракоїд]. К.: ВЦ НУБІПУ, 2018. 446 с.

4. Конспект лекцій з дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства» URL: https://ep.nmu.org.ua/ua/files/КОНСПЕКТ_ЛЕКЦ_Потенциал_днев.pdf (дата звернення 4.11.2022).

5. Плотнікова М. Ф. Стратегічні орієнтири розвитку регіонів. Регіон – 2018: стратегія оптимального розвитку: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 8–9 листоп. 2018 р. Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2018. С.190-192.

6. Небава М.І. Менеджмент організацій і адміністрування / навч. пос. / Електронні посібники ВНТУ. URL: http://posibnyky.vntu.edu.ua/rat_1/index.htm]. (дата звернення 04.11.2022).

7. Голубка О.Я., Дідович Ю.О., Копусяк Я.Ф. Аналіз методів управління персоналом. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 5-1(05). С. 113-117.

8. Системи і форми оплати праці. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2019/february/issue-15/article-42520.html. (дата звернення 04.11.2022).

9. Дзямулич М.І. Оцінка ефективності управління персоналом підприємства в умовах сталого розвитку. *Економічні науки. Серія : Регіональна економіка*. 2020. Вип. 17. С. 82-88.

10. Дончак Л. Г., Добіжа В. В. Удосконалення кадрового менеджменту на підприємстві. *Економіка і суспільство*. 2018. № 17. С.233-239.

11. Кадровий менеджмент: Навчальний посібник / З.М. Пушкар, Б.Т. Пушкар. Тернопіль: Осадца Ю.В., 2017. 210 с.

12. Основні виробничі фонди: оцінка, класифікація і структура. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/22160/. (дата звернення 24.11.2022).

13. Види основних засобів. URL: https://osvita.ua/doc/images/news/221/22160/1_1.gif. (дата звернення 24.11.2022).

14. Використання основних виробничих фондів підприємства. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/19091/ (дата звернення 24.11.2022).

15. Асаул А.Н. Організація підприємницької діяльності. URL: http://elbib.in.ua/innovatsionnaya-korporativnaya-kultura.html. (дата звернення 24.11.2022).

16. Страпчук С.І. Менеджмент: навчальний посібник. Львів: «Новий Світ - 2000», 2020. 356 с.

17. Про організаційний розвиток простою мовою: Посібник для практиків. Київ, 2017. 84 с.

18. Філатова С.О., Шаповал В.М. Управління потенціалом підприємства. URL: kdu.edu.ua/new/lekcii/3-170.doc/. (дата звернення 28.11.2022).

19. Грод А.М. Удосконалення методики оцінки ефективності використання інноваційного потенціалу промислового підприємства. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11028/30-Grod.pdf?sequence=1. (дата звернення 28.11.2022).

20. Гуторова О.О. Менеджмент організації: навч. посібник. Харків: ХНАУ, 2017. 267 с.

21. Рівні та етапи організаційних змін. URL: https://pidru4niki.com/67926/menedzhment/rivni_etapi_organizatsiynih_zmin. (дата звернення 28.11.2022).

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

23. Вареник В. М., Евтушенко Я. С. Діагностичний аналіз ефективності управління активами підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 1. С. 117-122.

24. Іващенко К.О. Особливості формування матеріально-технічної бази підприємства. URL: https://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/631/1/202.pdf. (дата звернення 14.01.2023).

25. Підвальна О.Г. Економічні відносини. URL: http: //www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/76062.doc. htm. (дата звернення 14.01.2023).

26. Особливості формування інноваційного потенціалу підприємства в сучасних умовах розвитку. URL: https://reicst.com.ua/pmt/article/view/2023-7-04-05. htm. (дата звернення 14.01.2023).

27. Потенціал підприємства: сутність та економічний зміст. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2023/03/2020-4t3-47.pdf. (дата звернення 14.01.2023).

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

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

30. Влащенко Н. М. Зміст стратегічного потенціалу туристських підприємств. URL: https://www.inter-nauka.com/magazine/multidisciplinarnyynauchnyy-zhurnal. (дата звернення: 21.01.2023).

31. Гриненко В. В. Стратегічна діагностика потенціалу підприємства: конспект лекцій. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019. 127 с.

32. ТОВ «ОРГАНІК-ДНІПРО». URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/40337361/. (дата звернення: 07.03.2023).

33. ОРГАНІК-ДНІПРО. URL: https://organic-dnipro.com/. (дата звернення: 07.03.2023).

34. Кудлаєва Н.В. Визнання та оцінка основних засобів: реалії сьогодення. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 1(69), 2019. С. 107-114.

35. Економічний потенціал підприємства: зміст та ключові характеристики. URL: https://journals.knute.edu.ua/scientia-fructuosa/article/view/41. (дата звернення: 21.05.2023).

36. Ажаман І.А., Жидков О.І. Теоретичне обґрунтування сутності та властивостей потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 2. С. 22-26.

37. Штихан Н. В., Беззубко Л. В. Аналіз економічного потенціалу підприємства. Збірник наукових праць Донбаської національної академії будівництва і архітектури, 2019. Вип. 4(18). С. 54-60.

38. Ємельянов О. Ю. Потенціал економічного розвитку підприємств: інструментарій та моделі оцінювання: монографія. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2019. 280 с.

39. Орєхова А. І. Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація. *Економіка та суспільство*. 2018. № 17. С. 308-113.

40. Ушкаренко Ю. В. Особливості формування економічного потенціалу підприємств у сучасних умовах. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2017. Вип. 1 (93). С. 38-46.

41. Операційний менеджмент: Навчальний посібник / І.А. Маркіна, О.М. Помаз, Ю.В. Помаз. Полтава: ПДАА, 2018. 224 с.

42. Тарасюк М.В., Малярчук О.В. Сучасний стан реалізації інноваційної політики України та її фінансове забезпечення. *Економіка та держава*. 2017. No1. С. 19-24.

43. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підручник. Суми: Університетська книга, 2015.334 с.

44. Череп А.В. Інноваційний менеджмент: підр. К.: Кондор, 2014. 452 с.

45. Інтенсифікація виробництва та науково-технічний прогрес. URL: https://naurok.com.ua/intensifikaciya-virob-nictva-ta-naukovo-tehnichniy-progres-372603.html. (дата звернення 23.11.2023).

46. Чинники ефективного використання виробничого потенціалу підприємства. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_5_2/171-174.pdf. (дата звернення 23.11.2023).

47. Пріоритети забезпечення стійкості промисловості й аграрногосектору економіки України в умовах повномасштабної війни: аналіт. доп. за ред. Я. А. Жаліла. Київ : НІСД, 2023. 49 с.

48. Савченко Т. В. Основні підходи до визначення сутності потенціалу підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнестауправління*. 2018. Вип. 6(17). С. 325-330.

49. Алієв Р. А. Сутність поняття «потенціал підприємства» та його складники. *Підприємництво та інновації*. 2019. Вип. 9. С. 54-59.

50. Кулакова С. Ю. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. Полтава: ПолтНТУ імені Юрія Кондратюка, 2015. 214 с.

51. Кузнєцова Т. В. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. Рівне: НУВГП, 2016. 195 с.

52. Оболенцева Л. В. Діагностика потенціалу стратегічних орієнтирів розвитку туристичної індустрії. URL: https://www.business-inform.net/main. (дата звернення 14.12.2023).

53. Управління виробничим потенціалом підприємства. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/78.pdf. (дата звернення 09.01.2024).

Д О Д А Т К И

Додаток А

Класифікація видових проявів потенціалу підприємства

Додаток Б

Структура виробничого потенціалу підприємства