

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра менеджменту організацій

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

“ ____ ” _____ 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 073 Менеджмент

за темою:

**«Управління економічним потенціалом промислового
підприємства»**

Виконавець

студент Центру заочної форми навчання

Колбасенко Валентин Вячеславович

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник

К.псих.н., старший викладач

(науковий ступінь, вчене звання)

Осичка Олена Василівна

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Одеса 2025

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	5
1.1. Сутність поняття «економічний потенціал підприємства»	5
1.2. Складові економічного потенціалу підприємства	9
1.3. Методи оцінювання економічного потенціалу підприємства	14
РОЗДІЛ II. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ З УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРАТ «УКРЕНЕРГОРЕМОНТ»	21
2.1. Тенденції розвитку машинобудування України	21
2.2. Загальна характеристика та аналіз фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Укр енергосервіс»	28
2.3. Оцінювання економічного потенціалу ПрАТ «Укр енергосервіс»	36
2.4. Обґрунтування заходів з управління економічним потенціалом ПрАТ «Укр енергосервіс»	42
ВИСНОВКИ	51
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ	53
ДОДАТКИ	60

ВСТУП

У сучасних умовах нестабільного економічного середовища, зростаючої конкуренції та швидкого технологічного розвитку ефективне управління економічним потенціалом підприємства набуває особливої актуальності. Економічний потенціал є базою для забезпечення стійкого функціонування та стратегічного розвитку підприємства, оскільки включає сукупність матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних та організаційних ресурсів. Рациональне використання цього потенціалу сприяє підвищенню конкурентоспроможності, прибутковості та інноваційної спроможності підприємства.

Особливо важливою є потреба в оцінці стану та резервів економічного потенціалу, розробці ефективних управлінських рішень для його зміцнення та адаптації до ринкових змін. Вивчення методів та інструментів управління економічним потенціалом дозволяє оптимізувати витрати, підвищити продуктивність і забезпечити довгострокову фінансову стабільність. Саме тому обрана тема є важливою як у теоретичному, так і в прикладному аспектах сучасного менеджменту.

Метою роботи є дослідження теоретичних та практичних основ економічного потенціалу підприємства та застосування отриманих знань при розробці заходів з управління економічним потенціалом ПрАТ «Укренергоремонт».

Відповідно до мети в кваліфікаційній роботі бакалавра поставлено та вирішено такі **завдання**:

1. Дослідити теоретичні основи формування конкурентного потенціалу підприємства;
2. Надати загальну характеристику та провести аналіз фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Укренергоремонт»;
3. Провести оцінювання економічного потенціалу ПрАТ «Укренергоремонт»;

4. Обґрунтувати заходи з управління економічним потенціалом ПрАТ «Укренергоремонт»

5. Провести оцінювання ефективності запропонованих заходів

Об'єкт дослідження кваліфікаційної роботи – ПрАТ «Укренергоремонт».

Предметом дослідження є процес управління економічним потенціалом підприємства.

Методи дослідження. Рядів динаміки - для оцінювання тенденцій розвитку машинобудування, метод експертного оцінювання- для оцінювання рівня економічного потенціалу підприємства; метод функціонально-вартісного аналізу – для обґрунтування заходів з управління економічним потенціалом ПрАТ «Укренергоремонт».

В роботі запропоновано заходи з управління економічним потенціалом ПрАТ «Укренергоремонт», що полягають у більш економічному виготовленню деталей.

Інформаційну базу дослідження склали звітність ПрАТ «Укренергоремонт», законодавчі і нормативні акти України. Під час написання кваліфікаційної роботи використовувалися монографії, наукові статті, дані органів державної статистики. При написанні роботи використовувались комп'ютерні програми MS Word, MS Excel.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (50 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 61 сторінка. Основний зміст викладено на 52 сторінках. Робота містить 20 таблиць, 11 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність поняття «економічний потенціал підприємства»

Сам термін «потенціал» походить від латинського «*potentia*», що означає силу, можливості та ресурси, які можуть бути використані для вирішення певного завдання чи досягнення конкретної мети. Поняття «потенціал» має широкий спектр застосування, тому уточнення терміна «економічний потенціал» є важливим як з наукової, так і з практичної точки зору.

Сучасні наукові підходи до визначення економічного потенціалу різняться через багатогранність цього поняття. З одного боку, потенціал охоплює ресурси, якими володіє економічна система. З іншого боку, він включає здатності суб'єкта господарювання, зокрема його можливості до розвитку, вдосконалення та максимально ефективного використання наявних ресурсів. Також потенціал розглядається у контексті резервів для покращення діяльності організації [11, с. 21].

Залежно від підходу, визначення економічного потенціалу в науковій літературі акцентується на різних аспектах: ресурсній складовій, можливостях або прихованих резервах. Відповідно до ресурсного підходу, економічний потенціал найчастіше розглядається як сукупність ресурсів, що є в розпорядженні організації. Їхня кількість, стан і ефективність використання є ключовими чинниками розвитку економічного потенціалу. Однак цей підхід висвітлює поняття лише з одного боку, зосереджуючись на доступних і використаних ресурсах, але не враховує можливості розвитку економічної системи [2, с. 23].

У межах підходу до визначення економічного потенціалу з точки зору можливостей економічної системи існує кілька інтерпретацій цього поняття. Деякі дослідники вважають, що економічний потенціал — це здатність

суб'єкта господарювання функціонувати та створювати певні матеріальні чи нематеріальні блага.

У сучасному економічному словнику економічний потенціал розглядається як сукупна здатність економіки країни, її галузей, підприємств та господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, надавати послуги, задовольняти потреби населення та суспільства, а також забезпечувати розвиток виробництва та споживання. Крім того, економічний потенціал відображає здатність економічної системи до розвитку та максимально ефективного використання наявних факторів [1].

Недоліком цього підходу є те, що категорія «здатності» в економіці важко піддається кількісному вимірюванню, оскільки залежить від багатьох суб'єктивних факторів. Це ускладнює порівняння економічного потенціалу різних економічних систем.

У науковій літературі економічний потенціал також розглядається з точки зору резервів для покращення виробничо-економічної діяльності організації. Проте резерви не є єдиною складовою економічного потенціалу. Якщо у понятті «потенціал» відображаються як існуючі, так і можливі (приховані) можливості, то в понятті «резерви» йдеться лише про нереалізовані ресурси. На практиці в будь-якій організації існують розбіжності між створеними можливостями та їх фактичним використанням. Нереалізовані можливості виступають у вигляді виробничих резервів, які, зрештою, визначають рівень використання економічного потенціалу.

Григораш О. визначає термін «потенціал» як сукупність наявних у розпорядженні підприємства ресурсів, які забезпечують можливість організувати ефективне виробництво товарів і послуг. Це, у свою чергу, сприяє задоволенню потреб ринку та забезпечує конкурентоспроможний розвиток підприємства в умовах змін зовнішнього та внутрішнього середовища [6, с. 48].

Васьківська К. В. розглядає поняття «потенціал» як інтегральну характеристику поточних і майбутніх можливостей економічної системи.

Вона підкреслює, що потенціал відображає здатність системи трансформувати наявні ресурси завдяки підприємницьким здібностям персоналу, перетворюючи їх на економічні блага. Таким чином, потенціал сприяє максимальному задоволенню як корпоративних, так і загальних інтересів [5].

Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д. визначають, що економічний потенціал має три основні виміри:

- Минуле – це сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її розвитку, що визначають її здатність до функціонування та подальшого зростання.
- Сучасне – відображає рівень використання наявних можливостей у поточній діяльності.
- Майбутнє – орієнтація на подальший розвиток та вдосконалення [11, с. 34].

У науковій літературі поєднання ресурсного підходу з перспективним підходом закладене в основу концепції економічного потенціалу. Він визначається як максимальний можливий результат, що може бути досягнутий за умови оптимального використання та комбінування всіх доступних ресурсів. Тобто, з точки зору результативного підходу, економічний потенціал – це сукупність можливостей для виробництва продукції за умови повного та ефективного використання економічних ресурсів.

Краснокутська Н. С. доводить, що для забезпечення стабільної та ефективної роботи будь-якої організації необхідно здійснювати перспективне планування, прогнозувати умови та результати діяльності, а також розробляти стратегії розвитку. Отже, економічний потенціал слід розглядати як здатність організації досягати поставлених цілей на основі наявних ресурсів. Важливо, що економічний потенціал має бути гнучким і здатним змінюватися відповідно до коригування стратегічних цілей організації [15, с.35].

Стратегічний підхід визначає економічний потенціал організації як здатність соціально-економічної системи досягати результатів у поточному стані та реалізовувати стратегічні цілі сталого розвитку. Іншими словами, кожна організація має встановлені цілі, досягнення яких здійснюється завдяки використанню наявних ресурсів і резервів. Це, у свою чергу, формує певний результат, який впливає на подальше визначення цілей. Важливим аспектом цього процесу є наявність як прямих, так і зворотних зв'язків: цілі визначають необхідні ресурси та резерви, а вони, своєю чергою, можуть змінювати цілі. Завдяки цьому підприємство здатне адаптуватися до змінних ринкових умов і підвищувати свою ефективність.

Кузенко Т. Б. у власних дослідженнях зазначає, що економічний потенціал не є сталою величиною, оскільки оцінюється в контексті конкретних умов, економічної ситуації та стратегічних завдань підприємства [21, с. 46].

За відсутності активного розвитку та цілеспрямованого управління економічний потенціал поступово знижується. Виходячи з цього, виділяють два рівні економічного потенціалу:

- Досягнутий (існуючий) – сукупність наявних ресурсів і можливостей, які організація вже використовує. Він є реальною частиною потенціалу.
- Перспективний (максимально можливий) – потенційний обсяг ресурсів, який підприємство може залучити за умови ефективного використання всіх своїх можливостей і резервів.

Підсумовуючи різні підходи до визначення економічного потенціалу, можна виділити такі загальні риси:

- Економічний потенціал є динамічним і проявляється лише в процесі його використання.
- Його ефективне використання повинно супроводжуватися розвитком і зростанням.

- Він відображає можливості та здібності організації, які залежать від характеру соціально-економічних відносин та взаємодії між людьми й підприємствами.
- Складається з видимої (кількісно вимірюваної) та невидимої (прихованої) складових, що проявляються в процесі діяльності підприємства.
- Важливу роль у формуванні економічного потенціалу відіграють галузеві особливості функціонування підприємства.

Не використані можливості складових економічного потенціалу можуть призводити до зниження ефективності діяльності. Наприклад, невикористані трудові навички поступово втрачаються, а нерозкритий особистісний потенціал працівників може зменшувати загальну продуктивність. Навпаки, оптимальне використання ресурсів забезпечує гнучкість та адаптивність організації в умовах змінного ринкового середовища.

1.2. Складові економічного потенціалу підприємства

Економічний потенціал організації є складною системою, яка складається з локальних потенціалів (підсистем). У науковій літературі немає єдиного визначення структури економічного потенціалу, що призводить до різних підходів у його оцінці. Дослідники виокремлюють від двох до десяти складових економічного потенціалу, враховуючи додаткові фактори. До ключових складових відносять:

Економічний потенціал підприємства є багатокомпонентною категорією, що складається з різних елементів. Аналіз наукової літератури показує, що досі не існує єдиного загальноприйнятого переліку цих складових.

Краснокутська Н.С. обґрунтовано зазначає, що структура економічного потенціалу підприємств залежить від галузевої приналежності

та масштабу діяльності, однак можна визначити базовий набір елементів, характерний для всіх підприємств [16, с. 28].

У свою чергу, Ажаман І.А., Жидков О.І. виділяють чотири ключові компоненти економічного потенціалу: матеріальні, фінансові, трудові та природні ресурси. Вони визначають матеріальні ресурси як засоби виробництва (засоби праці й предмети праці), фінансові ресурси — як власний і позиковий капітал, а трудові ресурси — як персонал підприємства [2, с. 24].

Згідно з цими підходами, економічний потенціал підприємства охоплює активи, технології, кадровий склад, внутрішні та зовнішні зв'язки (господарські, наукові, юридичні тощо), а також методи ведення господарської діяльності. Додатково автори вважають важливим врахування форми власності підприємства (державна, акціонерна, орендна), оскільки вона впливає на взаємовідносини, рівень витрат і кінцеві результати діяльності.

Інші дослідники, Куроченко О.В., Копнов М.А., Сладкевич В.П. пропонують включати до економічного потенціалу підприємства не лише матеріальні та нематеріальні активи, а й здатність персоналу, колективу, підприємства та суспільства в цілому до ефективного використання наявних ресурсів. Вони також наголошують на важливості виробничо-технологічних та економічних зв'язків [24].

Узагальнюючи різні підходи, автори зазвичай виділяють матеріальну, людську, фінансову, інформаційну та комерційну складові економічного потенціалу підприємства. Марченко В. М. пропонує більш вузький підхід, виділяючи кадровий, виробничий, фінансовий та інформаційний потенціали [31]. Проте такий поділ, на нашу думку, є дещо обмеженим і потребує розширення.

Більш детальну структуру економічного потенціалу подають І.М. Петрович і Л.М. Прокопишин-Рашкевич, додаючи до загальноприйнятих компонентів також фінансово-інвестиційний, інноваційний, природно-

ресурсний, технологічний, технічний, відтворювальний, науково-технічний, маркетингово-логістичний та організаційно-управлінський потенціали [28, с. 216].

Додатковий аспект вносить Марченко В. М., який підкреслює соціальну, виробничо-економічну та екологічну складові економічного потенціалу підприємства. Це уточнення акцентує увагу на необхідності врахування не лише внутрішніх ресурсів, але й зовнішніх умов, що впливають на ефективність функціонування підприємства [31].

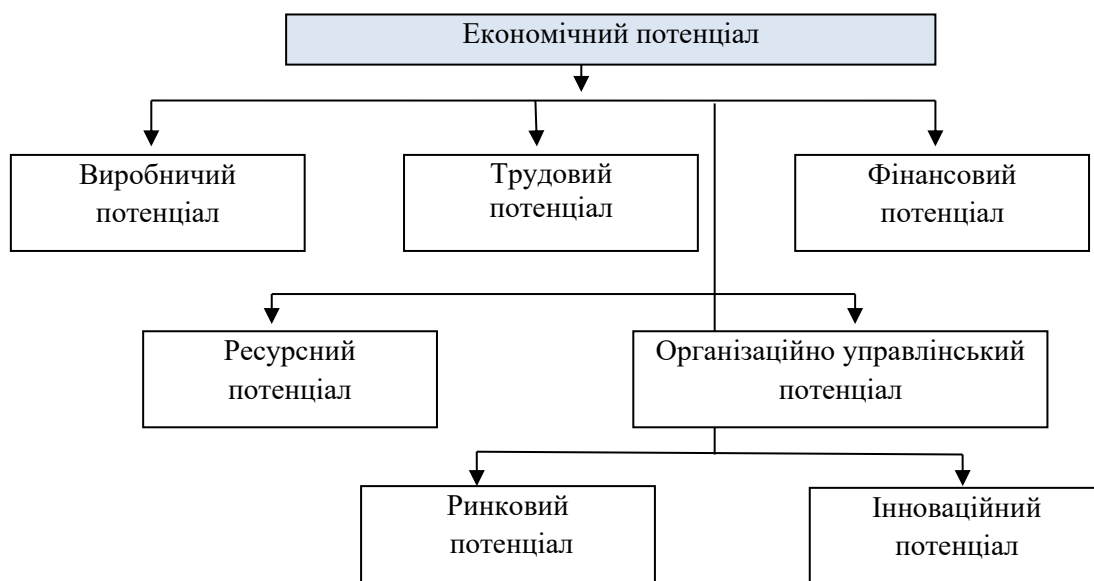


Рис. 1.1. Складові економічного потенціалу

Джерело: [16]

Економічний потенціал підприємства є багатогранною категорією, яка включає різні складові, що забезпечують його функціонування та розвиток. Розглянемо кожну зі складових більш детально. Однією з ключових складових є матеріальні ресурси, що охоплюють засоби виробництва, зокрема засоби праці та предмети праці. До цієї групи належать технологічні лінії, обладнання, будівлі, сировина та матеріали, необхідні для виробничого процесу.

Фінансові ресурси формують ще один важливий компонент економічного потенціалу підприємства. Вони включають власні та позикові кошти, а також інвестиції, що забезпечують стабільність діяльності та можливість розвитку. Важливу роль відіграють показники прибутковості, ліквідності та платоспроможності, оскільки вони визначають фінансову стійкість підприємства та його здатність залучати додаткові ресурси [34, с. 20].

Трудовий потенціал підприємства представлений кадровими ресурсами, тобто персоналом, його професійною підготовкою, кваліфікацією та рівнем мотивації. Важливим аспектом є ефективне використання людського капіталу, що безпосередньо впливає на продуктивність праці та конкурентоспроможність підприємства. Деякі дослідники також розглядають потенціал працівників не лише через їхню чисельність і кваліфікацію, а й через їхню здатність до навчання, адаптації та інноваційної діяльності.

Природно-ресурсний потенціал охоплює природні ресурси, якими володіє або використовує підприємство у своїй діяльності. Він є особливо важливим для підприємств, що працюють у видобувній або аграрній сферах, де ефективне використання природних ресурсів безпосередньо впливає на виробничі результати.

Інформаційний потенціал визначається наявністю та ефективним використанням інформаційних технологій, аналітичних даних, знань про ринок, конкурентне середовище та внутрішні процеси підприємства. Він є важливою складовою стратегічного управління, оскільки дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення на основі актуальної та достовірної інформації.

Фінансово-інвестиційний потенціал охоплює можливості підприємства щодо залучення додаткових фінансових ресурсів, управління інвестиційними проектами та оцінки ризиків. Його рівень впливає на здатність підприємства реалізовувати стратегічні ініціативи, модернізувати виробництво та впроваджувати інновації.

Інноваційний потенціал підприємства включає здатність до впровадження нових технологій, удосконалення виробничих процесів і розробки конкурентоспроможної продукції. Він безпосередньо пов'язаний з науково-технічним потенціалом, що визначає рівень технологічного розвитку підприємства, його можливості у сфері досліджень і розробок.

Маркетингово-логістичний потенціал характеризує ефективність збутової діяльності, логістичних процесів і взаємодії з ринком. Він включає канали постачання, систему дистрибуції, механізми ціноутворення, а також маркетингові інструменти, що забезпечують просування продукції.

Організаційно-управлінський потенціал визначає здатність підприємства ефективно координувати свою діяльність, оптимізувати бізнес-процеси та розвивати систему управління. Він складається з організаційної структури, рівня автоматизації управлінських процесів, корпоративної культури та лідерських якостей керівництва.

Соціальна складова економічного потенціалу враховує вплив підприємства на суспільство, рівень соціальної відповідальності, умови праці, а також взаємодію з державними та громадськими організаціями. Вона визначає імідж компанії, її репутацію серед споживачів і партнерів.

Екологічна складова є важливим елементом, що відображає здатність підприємства функціонувати з мінімальним негативним впливом на довкілля. Вона включає заходи з раціонального використання природних ресурсів, управління відходами та дотримання екологічних стандартів.

Таким чином, економічний потенціал підприємства формується з матеріальних, фінансових, трудових, природних, інформаційних, інноваційних, організаційно-управлінських, маркетингових, соціальних та екологічних складових. Комплексний підхід до їх оцінки дозволяє визначити сильні та слабкі сторони підприємства, прогнозувати його розвиток та підвищувати конкурентоспроможність.

1.3. Підходи до оцінювання економічного потенціалу підприємства

Об'єктивна оцінка економічного потенціалу є однією з ключових проблем економічного аналізу та важливим напрямом удосконалення аналітичного забезпечення стратегічних управлінських рішень [3].

Наразі існує багато методик аналізу та сформовано значну кількість систем показників, що базуються на різних підходах відповідно до конкретних завдань дослідження. Водночас питання оцінки економічного потенціалу підприємства з методологічної точки зору залишається дискусійним.

Методи оцінки економічного потенціалу підприємства визначаються залежно від особливого розуміння кожним автором цієї категорії, її структури та сутності. Більшість економістів обмежують аналіз економічного потенціалу лише майновими та фінансовими складовими.

На нашу думку, найбільш значущими компонентами оцінки економічного потенціалу підприємства є майновий, фінансовий і трудовий потенціал. Саме їх комплексний аналіз дозволяє об'єктивно оцінити спроможність підприємства функціонувати та ефективно використовувати свої ресурси.

Так, у своїй методиці Смолінська А. В. приділяє значну увагу оцінці майнового потенціалу, пропонуючи аналізувати його з різних аспектів. Окрім показників майна, автор використовує абсолютні показники діяльності підприємства (виручка, прибуток). Крім того, автор наголошує на необхідності оцінки не лише наявних ресурсів, а й резервів, які можна виявити завдяки аналізу використання економічного потенціалу [38].

Кісь Г. Р. розглядає свій підхід як індикатор оцінки економічного потенціалу підприємства, виокремлюючи його майновий і фінансовий аспекти. Однак у його методиці відсутній аналіз ефективності використання майнового потенціалу [14, с. 93].

На думку Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д., особливу увагу слід приділяти детальному аналізу чистих активів, що є особливо

важливим при оцінці економічного потенціалу акціонерних товариств [11, с. 16].

Григораш О. пропонує оцінювати економічний потенціал підприємства, враховуючи його виробничий і фінансовий потенціал. До складу виробничого потенціалу вона відносить: потенційний обсяг виробництва продукції, можливості основних засобів, використання сировини та матеріалів, а також кваліфікацію кадрового складу. Фінансовий потенціал включає можливі фінансові показники діяльності підприємства (прибутковість, ліквідність, платоспроможність) і потенційні інвестиційні можливості. Аналіз проводиться шляхом оцінки кожного показника за рівнями: високий, середній або низький. Загальний рівень економічного потенціалу визначається експертним шляхом на основі найбільш значущих показників [6, с. 48].

Методика, запропонована Костирко Р. О., розглядає економічний потенціал комплексно, включаючи не лише майновий і фінансовий аспекти, а й трудовий та науково-технічний потенціал. Запропонована система показників дозволяє виявити сильні та слабкі сторони підприємства, оцінити ефективність його діяльності та спрогнозувати подальший розвиток. Для визначення рівня економічного потенціалу використовується методика комплексної оцінки, заснована на побудові дерева показників, що об'єднує окремі параметри [17, с. 142].

Аналіз досліджених методик свідчить про їх спільну основу — оцінку майнового та фінансового стану підприємства. Проте автори застосовують різні набори показників для оцінки економічного потенціалу.

Методи оцінки економічного потенціалу підприємства можна розділити на дві групи:

1. Методики, що ґрунтуються на аналізі майнового стану та фінансових показників.
2. Комплексні методики.

Маркіна І. А. для комплексного оцінювання економічного потенціалу використовує інтегральний показник, який розраховується як зважена сума балів, присвоєних кожному компоненту потенціалу [25].

Петрович І. М. трактує економічний потенціал як функцію, що складається із зваженої суми локальних потенціалів [28].

Існуючі методики здебільшого оцінюють окремі складові економічного потенціалу, а не його цілісність. Об'єктивний аналіз економічного потенціалу має бути комплексним, охоплюючи всі аспекти економічного процесу та виявляючи взаємозв'язки, що впливають на діяльність підприємства. Комплексний підхід дає змогу оцінити ефективність використання економічного потенціалу, наявність і динаміку його зростання, що, своєю чергою, визначає конкурентоспроможність підприємства.

У процесі аналізу наукових джерел було виокремлено два основні підходи до оцінки потенціалу промислового підприємства: «ресурсний» та «результативний». Деякі дослідники визначають потенціал як сукупність кількості, якості та структури ресурсів, тоді як інші розглядають його як можливості економічної системи.

Ресурсний підхід. Цей підхід передбачає оцінку кількості, якості та структури наявних ресурсів промислового підприємства. Виходячи з цього, чим більший обсяг ресурсів і чим вища їх якість, тим вищий ресурсний потенціал підприємства.

Результативний підхід. Цей підхід акцентує увагу на оцінці досягнутих результатів, а також на ефективності використання ресурсів у процесі їх досягнення. Тобто ресурси розглядаються не як окрема категорія, а з точки зору того, який обсяг продукції можна з них виробити [31].

Еквівалентним методологічним підходом до трактування терміна «потенціал», окрім двох вищезазначених, деякі автори вважають функціональний підхід [16, с. 161].

При цьому слід зазначити, що:

- у результативному підході виробничий потенціал ототожнюється з виробничою потужністю;
- у ресурсному підході він розглядається як сукупність ресурсів без урахування їхньої ролі у виробничому процесі та взаємозв'язків між ними;
- у функціональному підході потенціал розглядається як можливість підприємства досягати певних результатів.

Потенціал промислового підприємства є складною багатокomпонентною категорією, оскільки його можливості, джерела та ресурси мають різне походження та виконують різні функції, спрямовані на досягнення поставлених цілей. Важливо зазначити, що не лише функціонування, а й економічний розвиток підприємства як системи забезпечує найбільш ефективну реалізацію його потенціалу.

З огляду на це, аналіз потенціалу промислового підприємства має здійснюватися з позиції його економічного розвитку, який, у свою чергу, безпосередньо залежить від кількості та складності кризових явищ, що виникають на підприємстві, а також від ефективності антикризового управління. У цьому контексті найбільш повною та достовірною є оцінка економічного потенціалу підприємства.

Як показує аналіз літературних джерел, основними складовими поняття «економічний потенціал» є:

1. Сукупність ресурсів, якими володіє промислове підприємство.
2. Сукупність можливостей у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства.
3. Ефективність використання наявних ресурсів для досягнення поставлених цілей.
4. Ефективність використання можливостей підприємства для досягнення цілей.
5. Створення умов для стійкого розвитку та виживання підприємства.

6. Взаємодія субпотенціалів, що є складовими економічного потенціалу.

Як і у випадку з визначенням самого терміна «потенціал», до оцінки економічного потенціалу застосовуються два основних підходи: ресурсний і результативний.

Ресурсний підхід є досить поширеним у дослідженнях та передбачає два основні напрями:

- Перший напрям розглядає ресурси підприємства як окремі, не взаємопов'язані елементи, що використовуються у виробничій діяльності.
- Другий напрям розглядає ресурси в комплексі, оцінюючи не лише їхню наявність, а й кількість продукції та послуг, які можуть бути вироблені за їх допомогою для досягнення певних фінансових результатів.

На основі такого підходу було сформовано концепцію результативного підходу до оцінки економічного потенціалу промислового підприємства.

Результативний підхід до оцінки економічного потенціалу також має два напрями:

- Перший напрям оцінює здатність підприємства ефективно освоювати та переробляти ресурси у процесі виробництва товарів і послуг для досягнення визначених цілей.
- Другий напрям також оцінює здатність підприємства перетворювати ресурси у товари та послуги, проте головним критерієм оцінки виступає фінансовий результат, тобто отриманий прибуток.

Аналіз науково-методичних підходів свідчить, що у сучасних дослідженнях спостерігається тенденція до зміщення оцінки економічного потенціалу від ресурсного підходу до результативного.

Це пояснюється тим, що для сучасного промислового підприємства критично важливими є не лише наявні ресурси, а й ефективність їх використання та досягнутий результат. Особливо це актуально для антикризового управління, де результативний підхід є більш доцільним і обґрунтованим.

Таблиця 1.2

Науково-методичні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства

Науковий підхід	Сутність економічного потенціалу	Інструменти економічного потенціалу
Ресурсний підхід	Економічний потенціал – це сукупність якісних і кількісних характеристик наявних у промислового підприємства ресурсів	Натуральні та вартісні показники якості й кількості наявних ресурсів
Ресурсно-цільовий підхід	Економічний потенціал – це сукупність якісних і кількісних характеристик наявних у промислового підприємства ресурсів та можливостей для випуску продукції	Натуральні та вартісні показники якості, кількості та руху наявних ресурсів
Результативний підхід у розрізі цільової ефективності	Економічний потенціал – це можливість промислового підприємства виконувати поставлені цілі та завдання при використанні наявних ресурсів і можливостей	Натуральні та вартісні показники якості, кількості та руху наявних ресурсів
Результативний підхід в аспекті цільової ефективності	Економічний потенціал – це здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати перед нею поставлені цілі та завдання	Натуральні та вартісні показники якості, кількості та руху наявних ресурсів. Показники результативності та ефективності використання ресурсів

Джерела: 17, 21

У межах дослідження промислове підприємство розглядається як система, що підтримує рівновагу завдяки протидії зовнішнім і внутрішнім факторам, які можуть її порушити. Відсутність такої здатності до протидії призводить до змін внутрішнього та/або зовнішнього потенціалу підприємства, що, своєю чергою, спричиняє суперечності між ними.

Одним із варіантів збереження рівноваги може бути синхронне зниження як внутрішнього, так і зовнішнього потенціалу, при якому суперечності не виникають. Однак ймовірність такого сценарію вкрай мала, і тому він не впливає на загальну логіку розгляду.

Розвиток результативного підходу в межах дослідження привів до його модифікації, представленої як рівноважно-результативний підхід. Цей підхід

дозволяє використовувати оцінку економічного потенціалу як індикатор глибини кризової ситуації.

Використання економічного потенціалу як показника глибини кризи має низку важливих переваг:

1. Раннє виявлення кризових ознак. Оцінка дозволяє визначити кризові тенденції ще на початкових стадіях їхнього формування, що сприяє швидкому ухваленню антикризових управлінських рішень.

2. Комплексна оцінка стану підприємства. Оцінювання економічного потенціалу забезпечує всебічний аналіз як поточного, так і майбутнього стану підприємства під час кризи, що підвищує ефективність управлінських рішень.

3. Можливість порівняння підприємств. Методика оцінки дає змогу коректно порівнювати підприємства з різних галузей і регіонів, забезпечуючи гнучкість антикризового управління.

РОЗДІЛ II. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ З УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРАТ «УКРЕНЕРГОРЕМОНТ»

2.1. Тенденції розвитку машинобудування України

Машинобудування формує високотехнологічний сектор економіки, ключовий для створення інноваційної продукції та розвитку національної економіки. Його стратегічна важливість підтверджується зростаючою часткою у переробній промисловості більшості країн ЄС. В Україні ця галузь має потужну виробничу базу, орієнтовану на важку промисловість, та охоплює широкий спектр напрямів: від гірничого обладнання до авіаційних двигунів.

Дослідимо динаміку кількості підприємств машинобудування в Україні протягом останніх десяти років.



Рис. 2.1. Динаміка обсягів експорту машинобудівної продукції, млрд.дол.

За даними рис. Важливо зазначити, що У 2014–2021 роках спостерігалось поступове зростання кількості підприємств машинобудування в Україні — з 6479 до 8266, що свідчить про розвиток галузі та зростання інвестиційної активності. Найвищого рівня показник досяг у 2021 році.

Однак у 2022–2023 роках динаміка змінилася — кількість підприємств різко скоротилася: до 7023 у 2022 році та 5862 у 2023-му. Це пов’язано переважно з наслідками війни, релокацією бізнесу та його закриттям. Таким чином, галузь зазнала суттєвих втрат.

Дослідимо результативність діяльності підприємств галузі.

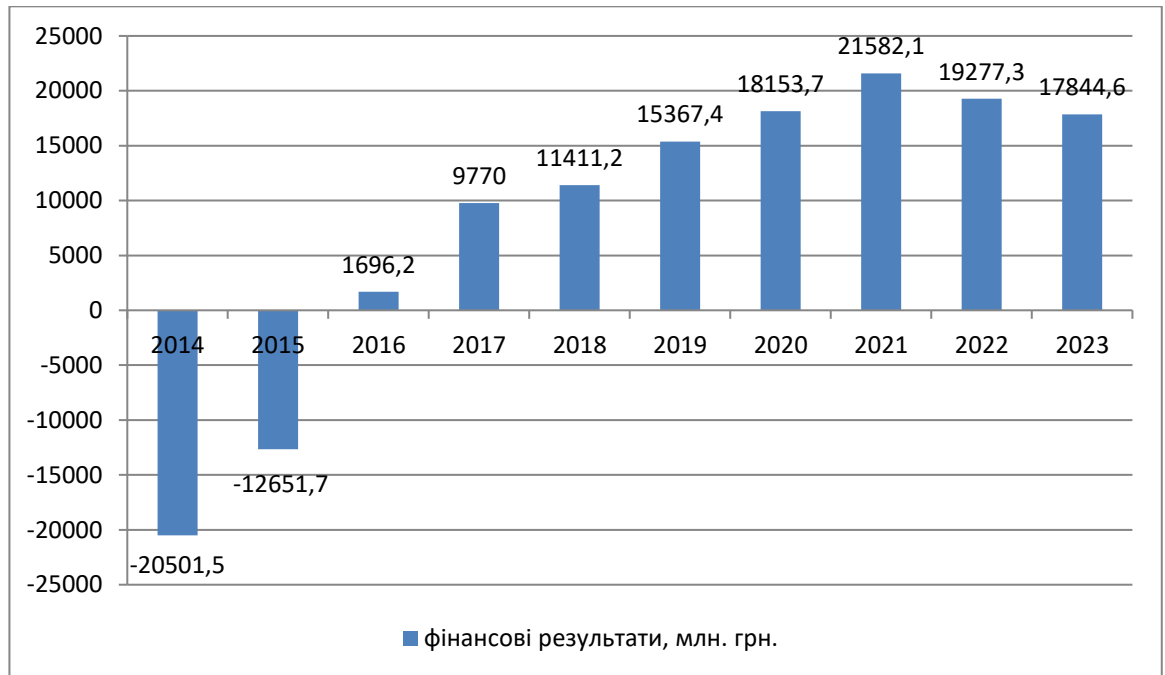


Рис. 2.2. Фінансові результати підприємств машинобудування, млн.грн.

Аналізуючи фінансові результати за 2014–2023 роки, можна побачити чітку позитивну динаміку. У 2014–2015 роках підприємства зазнавали значних збитків (–20501,5 млн грн і –12651,7 млн грн відповідно), що, ймовірно, було пов’язано з економічною та політичною нестабільністю. Починаючи з 2016 року, спостерігається поступове відновлення: вже у 2016 році зафіксовано прибуток у 1696,2 млн грн. Надалі прибутки стабільно зростали, досягнувши піку у 2021 році — 21582,1 млн грн. У 2022–2023 роках показники дещо зменшилися, але залишились високими (понад 17 млрд грн), що свідчить про загальну стабільність і позитивні тенденції в економічній діяльності підприємств.

Аналізуючи структуру машинобудування за прибутковістю підприємств, можна зробити висновок, що найбільш прибутковою галуззю є

виробництво електротехнічного устаткування (9572,3 тис. грн), що свідчить про високий попит на дану продукцію та її значення для енергетичного та промислового секторів.

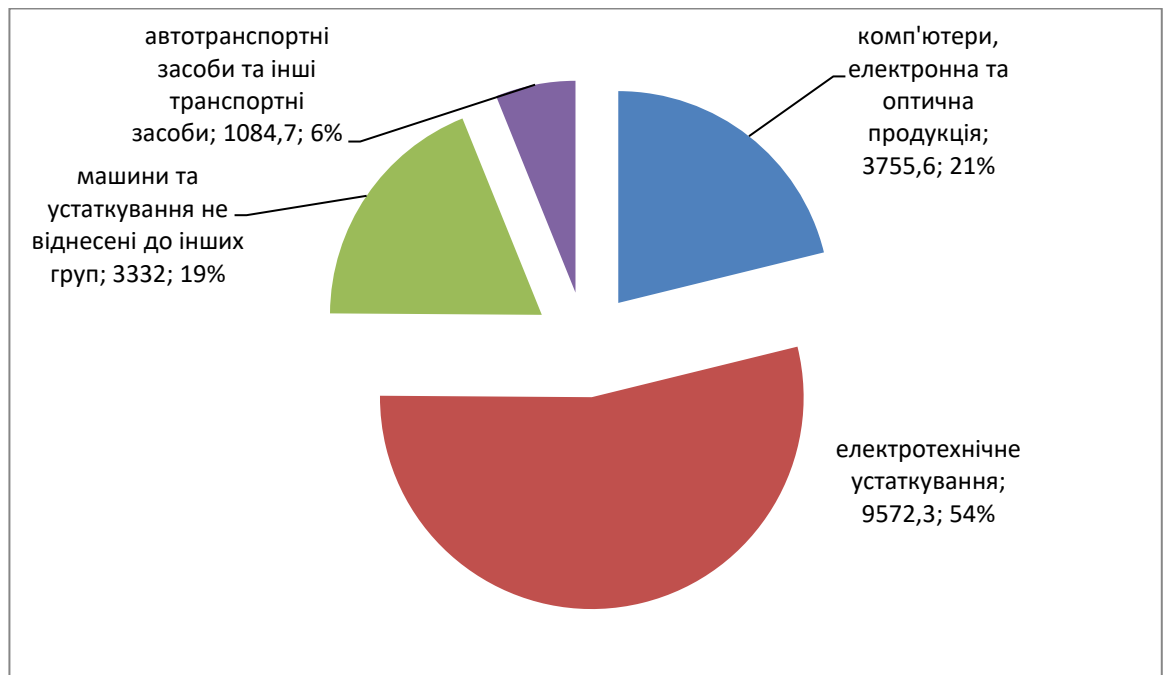


Рис. 2.3. Частка підприємств машинобудування за групами, тис. грн.

На другому місці — виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (3755,6 тис. грн), що відображає активний розвиток цифрових технологій. Менш прибутковими залишаються галузі, пов'язані з виробництвом машин та устаткування, не віднесених до інших груп (3332 тис. грн), а також автотранспортних засобів (1084,7 тис. грн), що може бути зумовлено високою конкуренцією на ринку зі сторони імпортних брендів.

Дослідимо динаміку виробництва машинобудівної продукції (рис. 2.4).

На основі наведених даних щодо обсягу виробництва продукції машинобудування у 2020–2024 роках можна зробити такі висновки. У 2022 році відзначено різке падіння виробництва — на 37%, що є найбільшим спадом за весь аналізований період. Така динаміка пов'язана з повномасштабними воєнними діями, логістичними труднощами, обмеженням експорту, зупинкою частини виробничих потужностей.

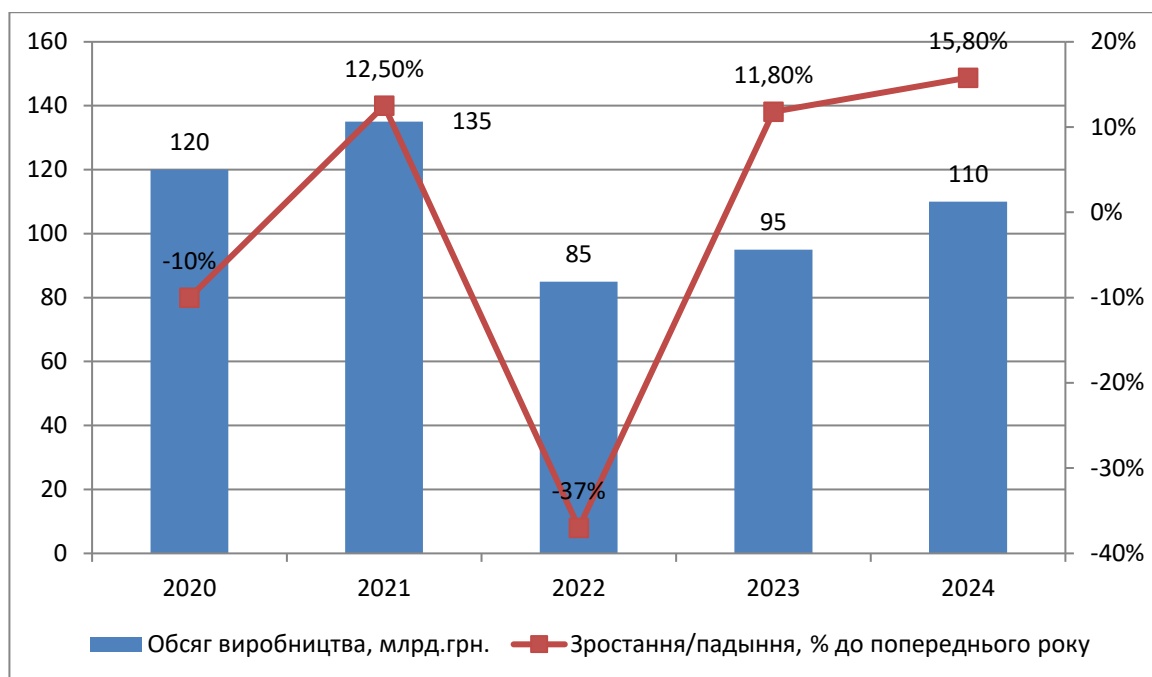


Рис. 2.4. Динаміка виробництва машинобудівної продукції

Незважаючи на це, у 2023 році спостерігалось відновлення: приріст становив 11,8 %, а у 2024 році — вже 15,8 %. Це свідчить про поступове відновлення галузі.

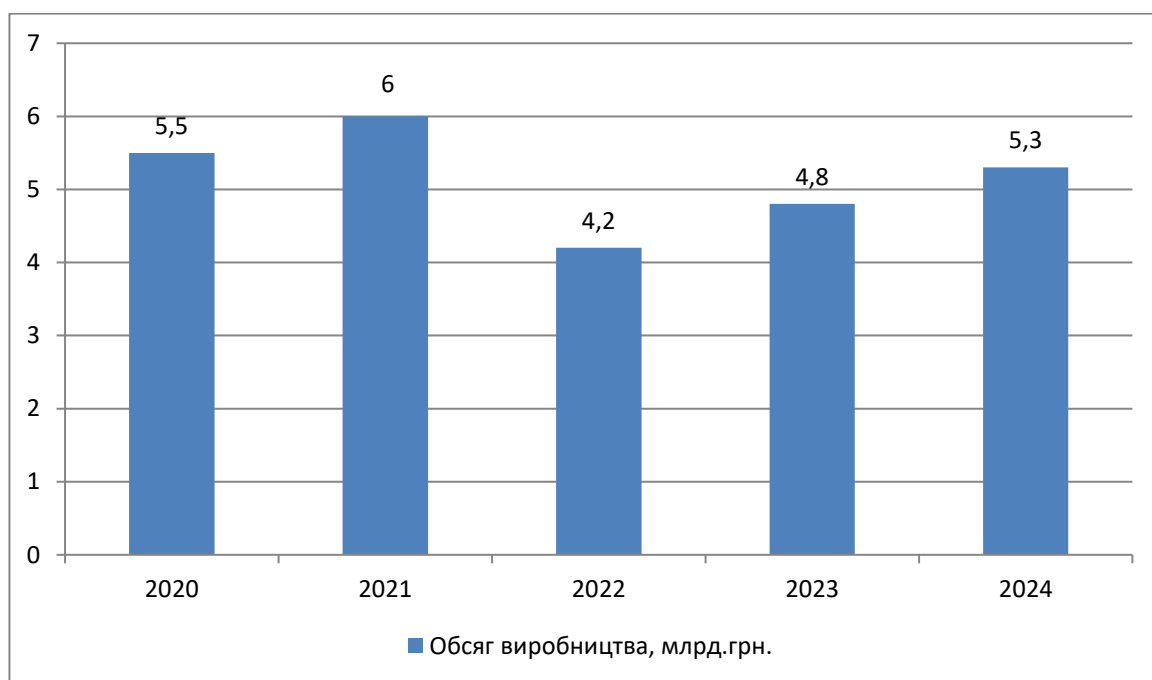


Рис. 2.5. Динаміка обсягів експорту машинобудівної продукції, млрд.дол.

Аналіз динаміки обсягів експорту машинобудівної продукції за 2020–2024 роки свідчить про наявність як зовнішньоекономічних викликів, так і

ознак поступового відновлення галузі. У 2020 році обсяг експорту становив 5,5 млрд доларів США, і ключовими торговельними партнерами були Польща та Німеччина. У 2021 році до переліку основних імпортерів приєднався Китай.

Однак у 2022 році обсяг експорту скоротився до 4,2 млрд доларів, що, пов'язано з повномасштабною. Цього ж року відбулося суттєве оновлення структури торговельних партнерів — серед ключових країн з'явилися Туреччина та Румунія, що свідчить про пошук альтернативних ринків збуту.

У 2023 році експорт продемонстрував певне відновлення — 4,8 млрд доларів, а серед партнерів знову з'явилася Німеччина. Прогноз на 2024 рік — 5,3 млрд доларів — також вказує на зростання обсягів експорту та поступове повернення до довоєнних показників. Зміцнення співпраці з Туреччиною та стабільна присутність Польщі й Німеччини свідчать про збереження попиту на українську машинобудівну продукцію на європейських ринках.

Дослідимо динаміку імпорту продукції машинобудування (рис.).

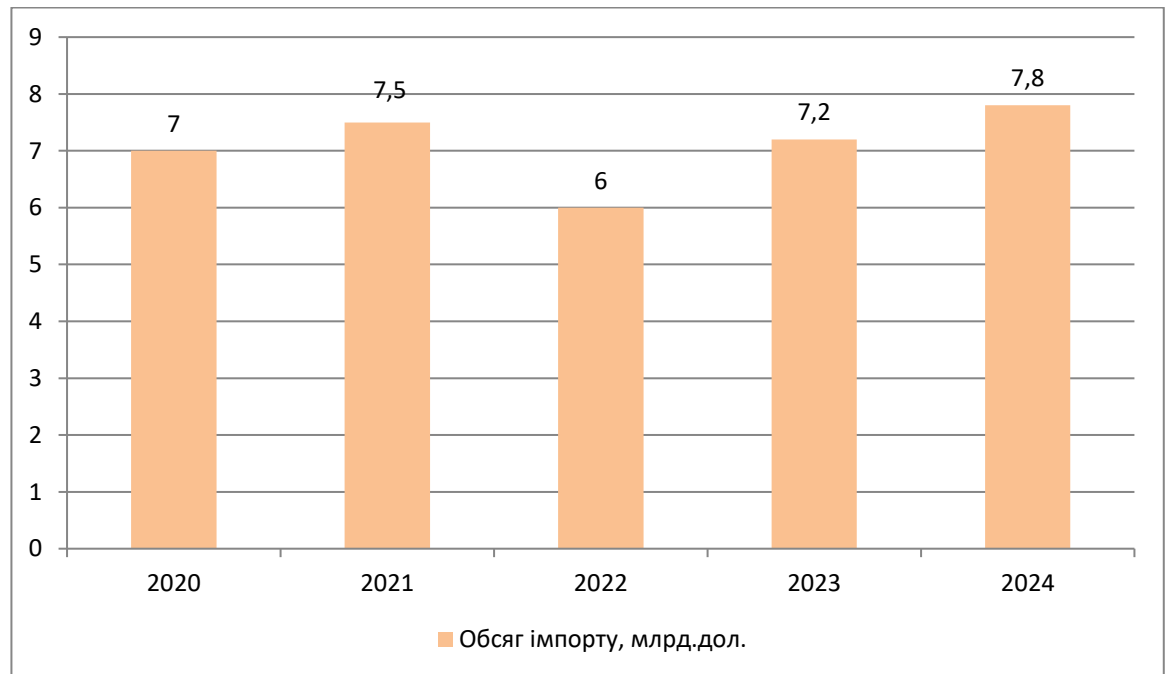


Рис. 2.6. Динаміка обсягів експорту машинобудівної продукції, млрд.дол.

За даними рисунку важливо відмітити, що у 2020–2024 роках обсяги імпорту машинобудівної продукції демонструють нестабільну динаміку,

зокрема спад у 2022 році, що пов'язаний із повномасштабною війною та порушенням логістичних ланцюгів. Водночас уже у 2023 році відбулося відновлення імпорту до рівня 7,2 млрд доларів, а на 2024 рік прогнозується подальше зростання до 7,8 млрд. Незмінним лідером серед постачальників залишається Китай, тоді як США та Німеччина періодично змінюються місцями з іншими розвиненими країнами. Така структура свідчить про стабільну залежність України від іноземних технологій та обладнання, що підкреслює потребу в розвитку власного машинобудівного виробництва для зменшення імпортозалежності.

Таблиця 2.1.

Ключові галузі машинобудування

Галузь	Частка у загальному виробництві (%)	Ключові підприємства
Транспортне машинобудування	35	«Крюківський вагонобудівний завод», «Луганськтепловоз»
Авіакосмічна промисловість	25	«Антонов», «Мотор Січ»
Сільськогосподарська техніка	20	«Харківський тракторний завод», «Херсонський комбайновий завод»
Енергетичне машинобудування	10	«Турбоатом», «Електроважмаш»
Промислове обладнання	10	«Запоріжтрансформатор», «Азовмаш»

Згідно з таблицею, провідною галуззю машинобудування є транспортне машинобудування, яке займає 35% від загального обсягу виробництва та відіграє ключову роль у забезпеченні діяльності інших секторів, зокрема під час їх будівництва та оснащення. Значну частку (20%) також займає виробництво сільськогосподарської техніки, що є важливою для аграрного сектору, який має вагоме значення для експорту країни. Найменша частка припадає на виробництво промислового обладнання (10%), що вказує на необхідність додаткової уваги до розвитку цього напрямку.

Серед факторів розвитку можна виділити: доступ до сировини, висококваліфіковані кадри, вигідне географічне розташування. Попри втрату ринків СНД, експортний потенціал зберігається. Водночас війна завдала

галузі значної шкоди — зруйновано до 30% потужностей, порушено логістику.

За результатами проведеного дослідження виділимо факторні умови діяльності підприємств галузі та результати згрупуємо у таблиці.

Таблиця 2.2.

Тенденції розвитку підприємств машинобудування

Тенденції	Зміст впливу
1. Зміни в експорті та імпорті	Через бойові дії значно зменшився обсяг експорту продукції машинобудування, особливо до країн, що ввели санкції або знаходяться в зоні конфлікту. Порушення логістичних ланцюгів ускладнило імпорт комплектуючих і сировини.
2. Адаптація до нових ринків	Підприємства активно шукають нових партнерів у країнах ЄС, Азії та Північній Америці. Вони укладають нові угоди та прагнуть зміцнити зовнішньоекономічні зв'язки.
3. Технологічна модернізація	Через потребу в підвищенні конкурентоспроможності впроваджуються сучасні виробничі технології. Також підприємства змушені знаходити альтернативні ресурси через обмежений доступ до імпорту.
4. Політичні та економічні	Санкції проти Росії відкривають нові можливості на західних ринках. Разом із тим, валютні коливання створюють фінансову нестабільність для підприємств.
5. Безпекові ризики	Руйнування критичної інфраструктури ускладнює виробництво й постачання. Постійні загрози змушують підприємства зупиняти або переміщувати виробництво.
6. Логістичні зміни	Закриття портів змусило підприємства шукати альтернативні шляхи експорту через західні кордони. Це збільшує витрати та час доставки.
7. Фінансові ризики	Отримати фінансування стає складніше через економічну нестабільність і низьку інвестиційну привабливість. Зростає вартість імпортних компонентів.
8. Реструктуризація виробництва	Підприємства змінюють виробничі процеси та освоюють нові види продукції, зокрема для оборонної галузі. Це допомагає адаптуватися до потреб ринку.
9. Кадрові проблеми	Мобілізація та виїзд працівників за кордон призводять до дефіциту кадрів. Це знижує продуктивність і уповільнює роботу підприємств.

На думку експертів, післявоєнне відновлення машинобудування вимагає модернізації, інтеграції до європейських стандартів та реалізації програм підтримки, включно з індустріальними парками, держзамовленнями й залученням інвесторів. Особливу роль відіграватиме виробництво оборонної, аграрної та транспортної техніки. Машинобудування є основою технологічного прориву, зайнятості та економічної стабільності України.

2.2 Загальна характеристика та аналіз фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Укренергоремонт»

Приватне акціонерне товариство «Укренергоремонт» було засновано 14 березня 1995 року. Підприємство розташоване у місті Кривий Ріг, Дніпропетровська область, вулиця Гданцівська, 37б.

Основні види діяльності підприємства:

- виробництво двигунів і турбін;
- виробництво гідравлічного та пневматичного устаткування;
- оброблення металів та нанесення покриття на метали;
- неспеціалізована оптова торгівля.

На сьогоднішній день ПрАТ «Укренергоремонт» є одним із провідних підприємств у сфері ремонту, виробництва та модернізації турбінного та енергетичного обладнання. Завод спеціалізується на виготовленні та обслуговуванні високотехнологічних турбінних агрегатів, що застосовуються в енергетиці, промисловості та машинобудуванні.

Підприємство має у своєму розпорядженні сучасні виробничі потужності, включаючи механічний, термічний, інструментальний та складальний цехи. Висококваліфікований персонал забезпечує якісний ремонт та виготовлення деталей, а конструкторське бюро постійно працює над удосконаленням технологій та розробкою нових рішень.

Завдяки впровадженню інноваційних технологій та дотриманню міжнародних стандартів, підприємство розширює ринок збуту, підвищує якість продукції та зміцнює свою репутацію надійного виробника турбінного обладнання.

Таблиця 2.3

Загальна інформація ПрАТ «Укренергоремонт»

Показники	Значення
Повне найменування	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «УКРЕНЕРГОРЕМОНТ»
Назва англійською	PRIVATE JOINT STOCK COMPANY "UKRENERGOREMONT"
Дата реєстрації	14.03.1995 (30 років)

Показники	Значення
Розмір статутного капіталу	750,00 грн
Організаційно-правова форма	Приватне акціонерне товариство
Уповноважені особи	Сіроклин Юрій Віталійович (керівник, підписант)
Основний вид діяльності	28.11 Виробництво двигунів і турбін
Інші види діяльності	Виробництво гідравлічного та пневматичного устаткування, оброблення металів, оптова торгівля зерном, кормами, неспеціалізована оптова торгівля
Контактна інформація	50004, Україна, Дніпропетровська обл., місто Кривий Ріг, вулиця Гданцівська, будинок 376
Телефон	+380 (56) 490-34-56, +380 (56) 490-36-02

В даний час завод є підприємством повного циклу виробництва турбін, власне алюмінієве і чавунне ливарне виробництво, представництва в країнах СНД, розвинену мережу сервісних центрів.

Основними конкурентними перевагами є бездоганна якість, надійність і доступність продукції і ціна на неї.

ПрАТ «Укренергоремонт» займається виробництвом турбінного обладнання та комплектуючих для машинобудівної та енергетичної галузей. За роки роботи підприємство значно розширило свій виробничий потенціал, освоївши випуск новітніх моделей турбокомпресорів і деталей до них. Продукція підприємства експонується на міжнародних виставках та постачається до різних країн світу.

Багато технічних виробів і запчастин потребують високоякісної термічної обробки. Відповідно дане підприємство має необхідні інструменти та досвід, що дозволяє проводити термообробку відповідно до вимог державних стандартів. Відповідність технічним стандартам є надійним шляхом до укладення вигідних контрактів.

Окрім цього, підприємство виконує високоточну токарну обробку деталей, працюючи навіть із найскладнішими технічними вузлами в сфері машинобудування.

Підприємство надає послуги зварювання, протяжних і довбальних робіт для обробки складних деталей. Гнучка цінова політика робить ці

послуги доступними, дозволяючи оптимізувати витрати на ремонт обладнання без втрати якості.

ПрАТ «Укренергоремонт» виконує повний цикл металообробки, включаючи:

- Механічну обробку деталей: токарні, фрезерні, шліфувальні, свердлильні та розточувальні роботи для сталі, чавуну, бронзи, алюмінію та інших матеріалів.
- Виготовлення зубчастих коліс, шестерень, валів, осей з високою точністю.
- Обробку корпусних деталей, включаючи корпуси турбін та компресорних агрегатів.
- Термообробку деталей для підвищення їхньої міцності та довговічності.
- Ремонт та модернізацію промислового обладнання, включаючи турбокомпресори, насосні агрегати та інші вузли.
- Виготовлення металоконструкцій та спеціалізованого обладнання за кресленнями замовника.

За останні роки підприємство значно розширило географію постачань, відвантаживши понад 300 одиниць продукції замовникам у Польщі, Туреччині, Німеччині, Чехії, Казахстані та інших країнах. Завдяки високим стандартам якості та сучасному виробничому процесу, продукція заводу відповідає міжнародним вимогам і користується стабільним попитом.

Динаміка доходу та чистого прибутку ПрАТ «Укренергоремонт» представлена на рис. 2.7.

За даними аналізу динаміки зміни чистого доходу та чистого прибутку підприємства необхідно відмітити, що за аналізований період спостерігається значне зростання чистого доходу. Зокрема, чистий дохід підприємства збільшився з 19 500 тис. грн у 2020 році до 268 999 тис. грн у 2024 році, що свідчить про позитивну тенденцію розвитку підприємства.

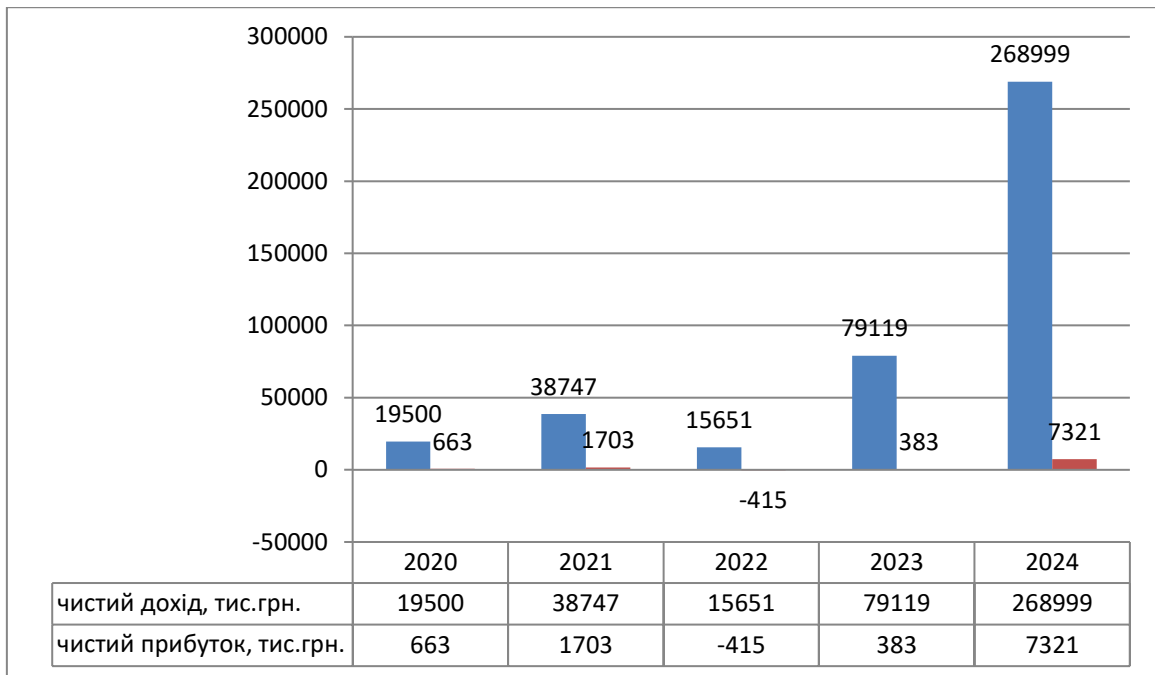


Рис. 2.7. Динаміка чистого прибутку та доходу підприємства, тис. грн.

Чистий прибуток також демонструє загальну тенденцію до зростання, проте у 2022 році спостерігався збиток у розмірі 415 тис. грн. У 2023 році прибуток зріс до 383 тис. грн, а у 2024 році досяг 7 321 тис. грн. Це свідчить про покращення фінансового стану підприємства та підвищення його ефективності.

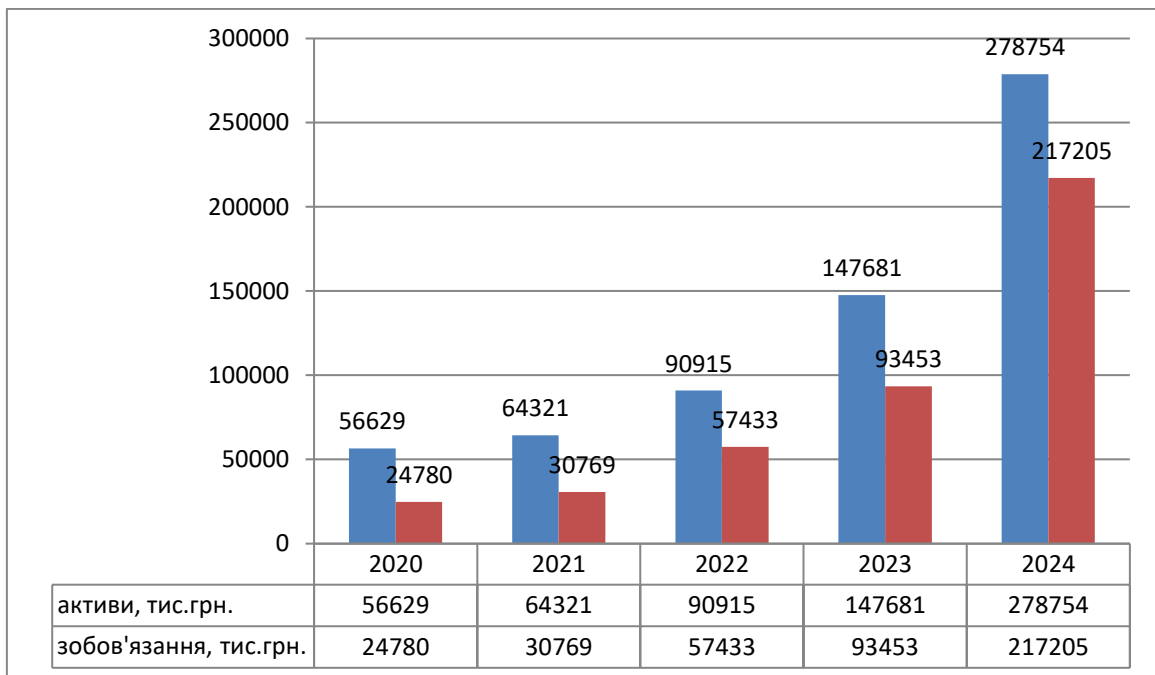


Рис. 2.8. Динаміка активів та зобов'язань підприємства, тис. грн.

Далі проведемо аналіз динаміки активів та зобов'язань підприємства (рис. 2.8).

За даними аналізу динаміки зміни активів та зобов'язань підприємства необхідно відмітити, що за аналізований період спостерігається значне зростання активів. Зокрема, активи підприємства збільшилися з 56 629 тис. грн у 2020 році до 278 754 тис. грн у 2024 році, що свідчить про розширення ресурсної бази підприємства.

Зобов'язання підприємства також зросли за цей період: з 24 780 тис. грн у 2020 році до 217 205 тис. грн у 2024 році. Це вказує на залучення додаткових фінансових ресурсів для розвитку підприємства, проте також підвищує ризики, пов'язані з борговим навантаженням.

Станом на 31.12.2024 р. середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу склала 163 особи. Станом на 31.12.2021 р. середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу складала 60 осіб. Таким чином штат персоналу протягом аналізованого періоду зріс у 3 рази.

Далі проведемо аналіз фінансового стану підприємства.

Для оцінки ліквідності розраховуються коефіцієнти короткострокової ліквідності: поточної, термінової та абсолютної.

Наведемо розрахунки коефіцієнтів за даними 2022 р.

Таблиця 2.4

Розрахунок показників короткострокової ліквідності

Назва показника	Формула розрахунку	Приклад розрахунку (2022 р.)
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	$K_{\text{пот.лікв}} = \text{ОА} / \text{ПЗ}$, де ОА - оборотні активи; ПЗ - поточні зобов'язання	$K_{\text{пот.лікв}} = 83516 / 57433 = 1,45$
Коефіцієнт термінової ліквідності	$K_{\text{Т лікв}} = (\text{ОА} - \text{ТМЗ}) / \text{ПЗ}$, де ТМЗ - товарно-матеріальні запаси	$K_{\text{Т лікв}} = (83516 - 25888) / 57433 = 1,00$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{\text{абс. лікв}} = \text{ГК} / \text{ПЗ}$, де ГК - грошові кошти	$K_{\text{абс. лікв}} = 13584 / 57433 = 0,24$

Результати оцінювання за аналізований період 2020-2022 рр. наведено у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Показники короткострокової ліквідності активів

Показники	Норматив	Роки			Відхилення 2022/23	Відхилення 2023/24
		2022	2023	2024		
Коефіцієнт поточної ліквідності	>1	1,45	1,54	2,18	0,09	0,64
Коефіцієнт термінової ліквідності	>0,7-1	1,00	1,11	1,35	0,11	0,24
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2-0,3	0,24	0,36	0,52	0,12	0,16

З аналізу таблиці видно, що всі коефіцієнти ліквідності підприємства мають позитивну динаміку та відповідають нормативним значенням.

Коефіцієнт поточної ліквідності протягом 2022-2024 років зріс з 1,45 до 2,18, що свідчить про підвищення здатності підприємства покривати свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів. Приріст у 2023 році становив 0,09, а у 2024 році – 0,64, що є суттєвим покращенням.

Коефіцієнт термінової ліквідності також збільшився з 1 у 2022 році до 1,35 у 2024 році. Це свідчить про зростання фінансової стійкості підприємства, адже воно може швидше погашати свої короткострокові зобов'язання. Відхилення між 2022-2023 рр. становить 0,11, а між 2023-2024 рр. – 0,24.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності демонструє найбільшу позитивну зміну: у 2022 році його значення становило 0,24, а у 2024 році – 0,52, що значно перевищує мінімальні нормативні межі. Це вказує на збільшення частки високоліквідних активів у структурі підприємства. Відхилення у 2023 році становило 0,12, а у 2024 році – 0,16.

Загалом, динаміка показників ліквідності є позитивною, що свідчить про покращення фінансового стану підприємства та зменшення його ризиків неплатоспроможності.

Наступними розрахуємо коефіцієнти довгострокової ліквідності: власного капіталу, фінансової стійкості, покриття фінансових витрат.

Таблиця 2.6

Розрахунок показників довгострокової ліквідності

Назва показника	Формула розрахунку	Приклад розрахунку (2022 р.)
Коефіцієнт власного капіталу	$\text{Квл.кап.} = \text{ВК} / \text{ВБ}$, де ВК - власний капітал; ВБ - валюта балансу	$\text{Квл. кап.} = 33482 / 90915 = 0,37$
Коефіцієнт фінансової стійкості	$\text{Кфін.ст.} = (\text{ПЗ} + \text{ДЗ}) / \text{ВБ}$, де ДЗ - довгострокові зобов'язання	$\text{Кфін. ст.} = (57433 + 0) / 90915 = 0,63$

Результати оцінки довгострокової ліквідності зведемо в аналітичну таблицю 2.7.

Таблиця 2.7

Показники довгострокової ліквідності підприємства

Показники	Норматив	Роки			Відхилення 2022/23	Відхилення 2023/24
		2022	2023	2024		
Коефіцієнт власного капіталу	$\geq 0,5$	0,37	0,54	0,84	0,17	0,3
Коефіцієнт фінансової стійкості	$\leq 1,0$	0,63	0,70	0,82	0,07	0,12
Коефіцієнт покриття фінансових витрат	> 1	0,24	0,48	1,1	0,24	0,62

Аналізуючи показники довгострокової ліквідності підприємства, можна зробити такі висновки:

Коефіцієнт власного капіталу за аналізований період зріс із 0,37 у 2022 році до 0,84 у 2024 році, що свідчить про покращення фінансової незалежності підприємства. У 2023 році він перевищив нормативне значення (0,54), а у 2024 році досяг рівня 0,84. Відхилення у 2022-2023 роках становить 0,17, а у 2023-2024 роках – 0,3, що є позитивною тенденцією.

Коефіцієнт фінансової стійкості також має зростаючу динаміку: у 2022 році він становив 0,63, у 2023 році – 0,70, а у 2024 році – 0,82. Це свідчить про збільшення частки власного капіталу у фінансуванні діяльності підприємства, хоча показник ще не досяг граничного значення 1,0. Відхилення у 2022-2023 роках становить 0,07, а у 2023-2024 роках – 0,12.

Коефіцієнт покриття фінансових витрат зростав найдинамічніше: у 2022 році його значення було 0,24, а у 2024 році – 1,1, що свідчить про суттєве підвищення здатності підприємства покривати фінансові витрати. Відхилення у 2022-2023 роках становило 0,24, а у 2023-2024 роках – 0,62.

Загалом, показники довгострокової ліквідності мають позитивну динаміку, що свідчить про зміцнення фінансової стійкості підприємства, зменшення залежності від позикових коштів та підвищення його здатності покривати фінансові витрати.

Розрахуємо показники рентабельності.

Таблиця 2.8

Розрахунок показників рентабельності

Назва показника	Формула розрахунку	Приклад розрахунку (2022 р.)
Рентабельність сукупного капіталу	$R_{ск} = (ЧП / ВБ) * 100$, де ЧП - чистий прибуток	$R_{ск} = (-415 / 90915) * 100 = -0,46\%$
Рентабельність власного капіталу	$R_{вк} = (ЧП / ВК) * 100\%$, де ВК - власний капітал	$R_{вк} = (-415 / 33482) * 100 = -1,24\%$
Рентабельність продажів	$R_{пр} = (ЧП / Д) * 100\%$, де Д - дохід від реалізації	$R_{пр} = (-415 / 38747) * 100 = -1,07\%$

Таблиця 2.9

Динаміка показників рентабельності у 2022-2024 роках

Показники	Норматив	Роки			Відхилення 2022/23	Відхилення 2023/24
		2022	2023	2024		
Рентабельність сукупного капіталу	>0	-0,46	2,14	7,15	2,6	5,01
Рентабельність власного капіталу	>0	-1,24	2,12	4,04	3,36	1,92
Рентабельність продажів	>0	-1,07	3,01	11,25	4,08	8,24

Аналізуючи динаміку показників рентабельності підприємства у 2022-2024 роках, можна зробити такі висновки. Рентабельність сукупного капіталу демонструє значне зростання. У 2022 році вона була від'ємною (-0,46), що свідчить про збитковість підприємства. Проте у 2023 році вона зросла до 2,14, а у 2024 році – до 7,15. Це вказує на ефективніше використання активів для отримання прибутку.

Рентабельність власного капіталу також суттєво покращилася. У 2022 році вона була на рівні -1,24, що свідчить про збитковість власного капіталу. Проте вже у 2023 році цей показник зріс до 2,12, а у 2024 році – до 4,04. Це свідчить про покращення ефективності використання власного капіталу.

Рентабельність продажів за аналізований період зросла найбільше. У 2022 році вона була від’ємною (-1,07), що означало збиткову діяльність. У 2023 році показник підвищився до 3,01, а у 2024 році – до 11,25. Це свідчить про значне покращення прибутковості від реалізації продукції.

Загалом, аналіз показників рентабельності свідчить про позитивну динаміку. Підприємство вийшло зі збиткової зони у 2023 році та продовжило покращувати свої фінансові результати у 2024 році.

2.3. Оцінювання економічного потенціалу ПрАТ «Укренергоремонт»

Оцінювання економічного потенціалу проведемо на основі методики, обґрунтованої у дослідженні [32].

Для цього спочатку конкретизуємо параметри оцінювання складових економічного потенціалу до специфіки діяльності підприємства. До основних складових економічного потенціалу віднесено виробничо-фінансову, інноваційну, соціально-трудову та маркетингову складові, кожна з яких включає відповідні показники, що найбільш повно відображають потенціал підприємства в зазначених напрямках.

Виробничо-фінансова складова охоплює можливості підприємства щодо використання та розвитку виробничих ресурсів і фінансової стабільності. Інноваційна складова визначає науково-технічну спроможність підприємства до оновлення і впровадження технологій. Соціально-трудова складова характеризує людський капітал підприємства. Маркетингова складова оцінює ринкову позицію підприємства та ефективність збутової діяльності.

Оцінювання економічного потенціалу підприємства повинно враховувати не лише поточний стан ресурсів, а й здатність підприємства до розвитку, адаптації та інновацій. Запропоновані параметри оцінювання базуються на ключових характеристиках, що визначають конкурентоспроможність і стійкість промислового підприємства у сучасних умовах ринку .

Далі визначимо коефіцієнти вагомості для параметрів за кожною складовою економічного потенціалу. Для цього скористаємося методом попарних порівнянь.

Для цього, побудуємо таблицю попарних порівнянь для показників виробничо- фінансової складової конкурентного потенціалу (Додатки, табл.1).

Встановимо коефіцієнти вагомості на основі суми балів за кожним показником та суми балів за всіма показниками.

Для показника «ефективність використання факторів виробництва» ваговий коефіцієнт становитиме: $7/30 = 0,2$.

Аналогічним чином складемо таблицю попарних порівнянь для показників, що характеризують інноваційну, соціально-трудову та маркетингову складові конкурентного потенціалу (див. табл. 2.5).

Потім обчислимо вагові коефіцієнти для інших показників, а зведені результати подамо у вигляді таблиці.

Таблиця 2.10

Коефіцієнти вагомості показників оцінювання економічного
потенціалу

Складові	Показники	Коефіцієнти вагомості
Виробничо-фінансова	Потужність підприємства	0,150
	Частка новітнього обладнання (до 5 років експлуатації)	0,050
	Можливість залучення капіталу	0,120
	Власний капітал	0,050
	Ефективність використання факторів виробництва	0,200

Складові	Показники	Коефіцієнти вагомості
	Дотримання норм та стандартів виробництва	0,080
	Потенційна інвестиційна репутація	0,150
	Рентабельність використання капіталу	0,200
Разом		1,000
Інноваційна	Науково-технічні кадри	0,300
	Частка інвестицій у модернізацію та розробку нових технологій	0,300
	Рівень упровадження науково-дослідних розробок	0,250
	Наявність власних науково-дослідних підрозділів	0,150
Разом		1,000
Соціально-трудова	Плинність кадрів	0,100
	Рівень мотивації персоналу	0,350
	Кваліфікація працівників	0,300
	Вікова структура персоналу	0,150
	Система соціального забезпечення	0,100
Разом		1,000
Маркетингова	Динаміка частки ринку, яку займає підприємство	0,350
	Динаміка реалізації продукції	0,200
	Гнучкість цінової політики та стратегій просування	0,150
	Розгалуженість мережі сервісного обслуговування	0,200
	Імідж підприємства	0,100
Разом		1,000

На цьому етапі, визначивши коефіцієнти вагомості для всіх показників і складових, здійснимо їх оцінювання.

Для цього використаємо п'ятибальну шкалу, де: 5 – відмінно, 4 – дуже добре, 3 – добре, 2 – задовільно, 1 – незадовільно.

Далі проведемо оцінювання підприємства у порівнянні з еталонними значеннями.

За виробничо-фінансовою складовою найнижча оцінка (2 бали) за параметром «Ефективність використання факторів виробництва» (0,20). Така оцінка виставлена через застаріле обладнання, нераціональне планування виробничих процесів та низьку продуктивність працівників. У порівнянні з еталонним значенням (1,00), підприємство суттєво відстає, що свідчить про необхідність оптимізації витрат та підвищення ефективності

використання ресурсів. Найвища оцінка (4 бали) виставлена експертами за параметром *«Потужність підприємства»* (0,15) оскільки підприємство має достатні виробничі можливості для забезпечення випуску продукції в необхідних обсягах. Однак відставання від еталону (0,75) свідчить про потенціал для подальшого розвитку та модернізації.

За інноваційною складовою найнижча оцінка (2 бали) за параметром *«Частка інвестицій у модернізацію та розробку нових технологій»*- зважена оцінка - (0,30). Така оцінка обумовлена недостатнім рівнем інвестування в оновлення обладнання та впровадження новітніх технологій, що обмежує інноваційний потенціал підприємства. У порівнянні з еталонним значенням (1,50), підприємство суттєво відстає, що вказує на потребу у підвищенні фінансування інноваційної діяльності.

Найвища оцінка (4 бали) за параметром *«Науково-технічні кадри»* (0,30), оскільки підприємство має у своєму складі кваліфікованих спеціалістів, здатних забезпечувати розробку та впровадження інновацій.

За соціально-трудовою складовою - найнижча оцінка (2 бали) за параметром *«Вікова структура персоналу»* (0,15). Така оцінка зумовлена дисбалансом у віковій структурі працівників, що створює кадрові ризики через нестачу молодих працездатних кадрів. У порівнянні з еталонним значенням (0,75), підприємство має значне відставання, що свідчить про необхідність коригування кадрової політики.

Найвища оцінка (4 бали) за параметром *«Кваліфікація працівників»* (0,30), оскільки на підприємстві працює достатня кількість фахівців високої кваліфікації, що позитивно впливає на результати діяльності. Незважаючи на це, відставання від еталону (1,50) свідчить про можливості підвищення професійного рівня працівників через системне навчання та розвиток.

Маркетингова складова оцінена на рівні 3,65 бали. Найнижча оцінка (3 бали) за параметром *«Динаміка частки ринку, яку займає підприємство»* (0,35). Така оцінка пояснюється повільним зростанням ринкової частки, що є наслідком недостатньої ефективності маркетингових стратегій. У порівнянні

з еталонним значенням (1,75), підприємство має потенціал для активізації ринкової присутності.

Найвища оцінка (4 бали) за параметром «Динаміка реалізації продукції» (0,20), оскільки підприємство демонструє позитивну тенденцію зростання обсягів продажів. Незначне відставання від еталонного значення (1,00) свідчить про наявні можливості для подальшого підвищення ефективності збутової політики.

Зведемо результати оцінювання у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Оцінювання економічного потенціалу ПрАТ «Укренергоремонт»

Складові	Показники	Коефіцієнт значимості	Оцінка	Зважені оцінка	Еталонне значення
Виробничо-фінансова	Потужність підприємства	0,15	4,00	0,60	0,75
	Частка нового обладнання (до 5 років експлуатації)	0,05	3,00	0,15	0,25
	Можливість залучення капіталу	0,12	3,00	0,36	0,60
	Власний капітал	0,05	3,00	0,15	0,25
	Ефективність використання факторів виробництва	0,20	2,00	0,40	1,00
	Дотримання норм та стандартів виробництва	0,08	3,00	0,24	0,40
	Потенційна інвестиційна репутація	0,15	3,00	0,45	0,75
	Рентабельність використання капіталу	0,20	3,00	0,60	1,00
Разом		1,00		2,95	5,00
Інноваційна	Науково-технічні кадри	0,30	4,00	1,20	1,50
	Частка інвестицій у модернізацію та розробку нових технологій	0,30	2,00	0,60	1,50
	Рівень упровадження науково-дослідних розробок	0,25	2,00	0,50	1,25
	Наявність власних науково-дослідних підрозділів	0,15	3,00	0,45	0,75
Разом		1,00		2,75	5,00
Соціально-трудова	Плинність кадрів	0,10	3,00	0,30	0,50
	Рівень мотивації персоналу	0,35	3,00	1,05	1,75
	Кваліфікація працівників	0,30	4,00	1,20	1,50
	Вікова структура персоналу	0,15	2,00	0,30	0,75
	Система соціального забезпечення	0,10	3,00	0,30	0,50
Разом		1,00		3,15	5,00
Маркетингова	Динаміка частки ринку, яку займає підприємство	0,35	3,00	1,05	1,75

Складові	Показники	Коефіцієнт значимості	Оцінка	Зважена оцінка	Еталонне значення
	Динаміка реалізації продукції	0,20	4,00	0,80	1,00
	Гнучкість цінової політики та стратегій просування	0,15	4,00	0,60	0,75
	Розгалуженість мережі сервісного обслуговування	0,20	4,00	0,80	1,00
	Імідж підприємства	0,10	4,00	0,40	0,50
Разом		1,00		3,65	5,00

Далі зведемо довжини векторів за складовими конкурентного потенціалу у таблицю.

Таблиця 2.12

Довжини векторів за складовими економічного потенціалу
ПрАТ «Укренергоремонт»

Складова конкурентного потенціалу	ПрАТ «Укренергоремонт»
виробничо- фінансова	2,95
інноваційна	2,75
соціально- трудова	3,15
маркетингова	3,65

За результатами оцінювання, найвищий показник спостерігається за маркетинговою складовою (3,65), що свідчить про сильні позиції підприємства на ринку та ефективність збутової політики.

Найнижчий бал отримала інноваційна складова (2,75), що вказує на потребу у посиленні інвестицій у технологічне оновлення та науково-дослідну діяльність. Виробничо-фінансова (2,95) та соціально-трудова (3,15) складові мають середній рівень розвитку, але також потребують подальшого удосконалення, зокрема у підвищенні ефективності виробництва. Загалом економічний потенціал ПрАТ «Укренергоремонт» оцінюється як середнього рівня, з наявними резервами для підвищення. З огляду на результати дослідження з метою розвитку економічного потенціалу ПрАТ «Укренергоремонт» на посилення наступних параметрів: Ефективність використання факторів виробництва за рахунок впровадження технологічних новацій.

2.4. Обґрунтування заходів з управління економічним потенціалом ПрАТ «Укренергоремонт»

З метою розробки заходів з управління економічним потенціалом підприємства, проведемо функціонально вартісний аналіз. Функціональний аналіз створює базу для подальшого вартісного аналізу та пошуку шляхів зниження собівартості без втрати якості чи корисності виробу.

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) — це метод управління, спрямований на підвищення ефективності продукту або процесу шляхом аналізу їхніх функцій і витрат, необхідних для їх виконання. Основна мета ФВА полягає у знаходженні найкращого співвідношення між функціональною корисністю об'єкта та витратами на її досягнення. Аналіз дозволяє визначити, які саме елементи або процеси створюють цінність для споживача, а які лише збільшують собівартість. Серед переваг ФВА — оптимізація витрат, підвищення якості, покращення конструктивних рішень, а також зменшення кількості зайвих елементів у продукті [35].

Підприємство спеціалізується на виробництві та ремонті турбін.

Дослідимо складові елементи турбіни мотора. Для цього скористаємося кресленнями (СКД), що показують, як елементи взаємодіють у складі вузла, а також специфікацією, що містить перелік усіх деталей, вузлів і матеріалів, що входять до складу турбіни.

У рамках функціонального аналізу для кожного з елементів визначимо його функції, які поділяються за важливістю на основні, допоміжні. Основні функції — це ті, без яких виріб не може виконувати свою головну мету, вони безпосередньо забезпечують працездатність об'єкта. Допоміжні функції виконують підтримуючу роль: вони забезпечують умови для реалізації основних функцій, наприклад, герметизацію, охолодження, фіксацію тощо.

Так, турбокомпресор має основну функцію, що полягає у стисненні повітря для подачі в циліндри, а додаткова функція - збільшення потужності двигуна.

Таблиця 2.13

Функціональний аналіз елементів турбіни мотора

№	Функціональний елемент	Основна функція	Допоміжна функція
1	Турбокомпресор ТКР-111Н-3	Стиснення повітря для подачі в циліндри	Збільшення потужності двигуна
2	Корпус компресора	Захист компресора, кріплення його компонентів	Відведення тепла
3	Прокладка 700-40-2884	Ущільнення з'єднань між елементами	Запобігання витокам газів
4	Корпус середній 92.560	З'єднання компресора та турбіни	Розсіювання температурного навантаження
5	Корпус турбіни	Направлення потоку відпрацьованих газів на лопатки	Зменшення турбулентності потоку
6	Шпилька 2М8	Кріплення корпусу до інших елементів	Демонтаж та обслуговування
7	Прокладка 92.238	Запобігання витокам газів	Додаткове шумозаглушення
8	Прокладка 92.214	Герметизація стиків у з'єднаннях	Захист від перегріву
9	Гайка М10.6.089	Фіксація шпильок і болтів	Забезпечення стійкості конструкції
10	Пластина 700-31-2447	Зміцнення конструкції	Демпфування вібрацій
11	Болт М8х20	З'єднання елементів конструкції	Можливість швидкої заміни
12	Пластина 700-31-2474-3	Підсилення кріплення вузлів	Запобігання деформаціям корпусу

При цьому турбокомпресор також є важливим комплексним елементом турбіни. Дослідимо елементну структуру турбокомпресора (табл.2.14).

Таблиця 2.14

Функціональні елементи турбокомпресора

№	Структурний елемент	Функціональне призначення
1	Корпус компресора	Зовнішня частина, що утримує всі основні елементи, забезпечує герметичність і захист.
2	Робоче колесо (імпелер)	Обертається з високою швидкістю і нагнітає повітря, підвищуючи його тиск.
3	Вхідний дифузор (вхідна улита)	Направляє повітря на робоче колесо, знижуючи турбулентність потоку.
4	Вихідний дифузор (вихідна улита)	Перетворює кінетичну енергію стисненого повітря у статичний тиск.
5	Підшипниковий вузол	Забезпечує підтримку обертових частин, зменшує тертя і знос.
6	Прокладки і ущільнення	Запобігають витоку стисненого повітря та мастила.
7	Вал компресора	Передає крутний момент від турбіни до компресорного колеса.

№	Структурний елемент	Функціональне призначення
8	Кільця ущільнювальні (маслознімні)	Зменшують втрати мастила і запобігають потраплянню газу у масляну систему.
9	Крильчатка охолодження	Сприяє охолодженню підшипникового вузла.

Після ідентифікації функцій сформуємо структурні модель об'єкта. Її доцільно представити у вигляді блок-схеми, яка дозволяє побачити зв'язки між елементами та їхні ролі. Це дозволяє об'єктивно оцінити доцільність присутності кожного елемента у складі виробу, виявити дублювання функцій або надлишкові витрати.

Основними складовими блоками турбіни є: турбокомпресор, корпус турбіни, корпус середній. Кожен з блоків має свої структурні елементи, наведені на рис.2.3.

На наступному етапі на основі дослідженого функціоналу елементів турбіни (табл. 2.13, 2.14) побудуємо функціональну модель.

Сума основних функцій (F_1, F_2, F_3) дорівнює одиниці і дорівнює значенню головної функції (F_0). Так, $F_1=0,715$, $F_2=0,12$, $F_3=0,165$. Сума $F_0=0,715+0,12+0,165=1$.

Сума значень функцій ($F_{2.1} - F_{2.3}$) дорівнює значенню функції (F_2). Так, функція $F_2 = 0,12$, а її складові $F_{2.1}=0,06$, $F_{2.2}=0,025$, $F_{2.3}=0,035$.

Відповідно, якщо $F_{3.1}=0,7$; $F_{3.2}=0,015$; $F_{3.3}=0,025$; $F_{3.4}=0,015$, а $F_{3.5}=0,04$, то маємо вираз: $F_{3.1} + F_{3.2} + F_{3.3} + F_{3.4} + F_{3.5} = F_3$;

$$0,07+0,015+0,025+0,015+0,04=0,165.$$

Після проведення функціонального аналізу, коли встановлено всі функції та їх важливість, розпочинається оцінка фактичних витрат на виготовлення, експлуатацію або обслуговування кожного структурного елемента виробу. Це включає врахування витрат на матеріали, обробку, складання, транспортування, зберігання, контроль якості та інші виробничі ресурси.

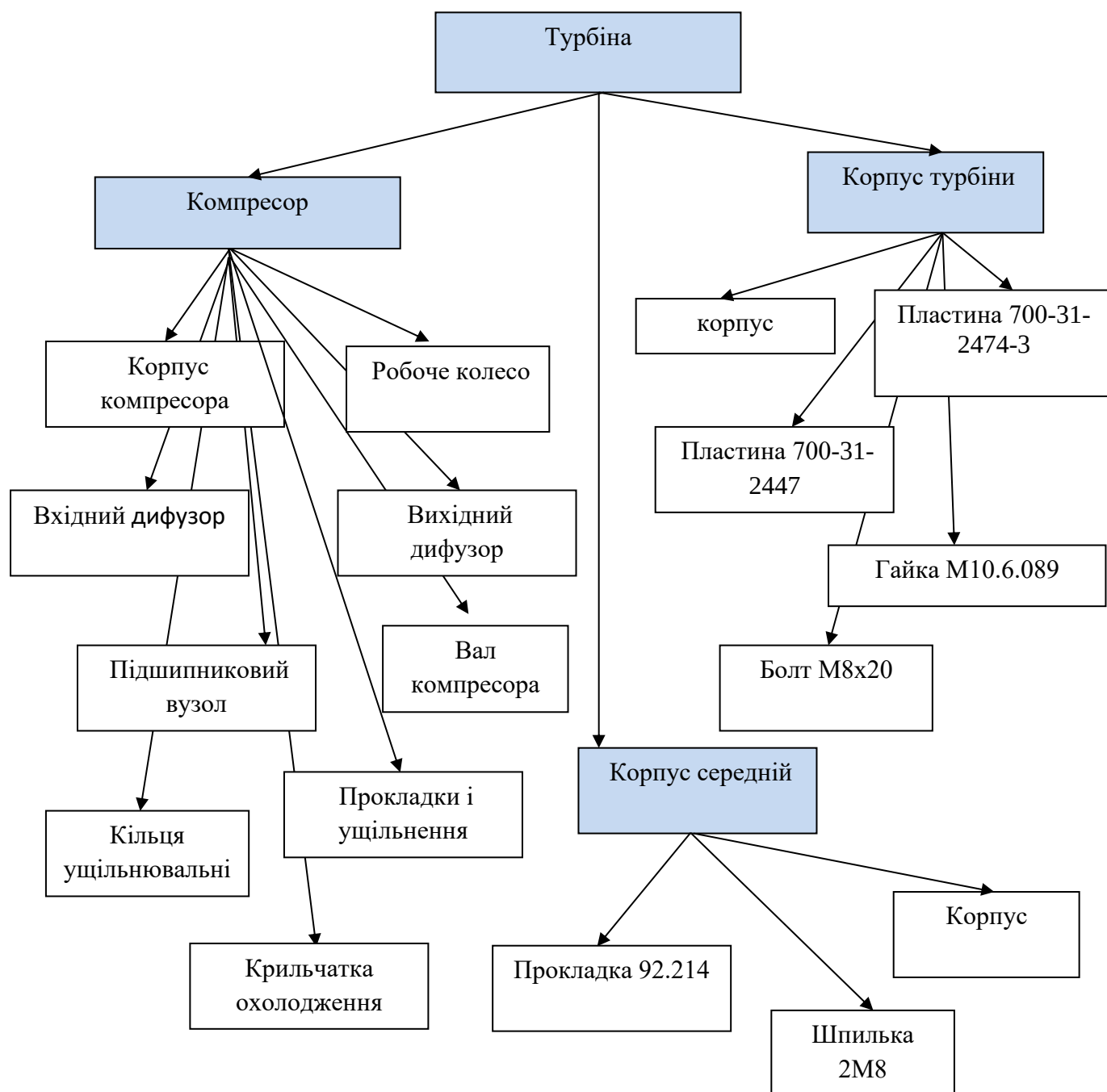


Рис. 2.9. Структурна модель турбіни

Кожен елемент або вузол пов'язується з певною функцією або групою функцій, і відповідно, частка його вартості розподіляється між цими функціями. Це дозволяє виявити функції або елементи, що мають високу вартість, але не є критично важливими — тобто потенційні зони для оптимізації.

Результати вартісного аналізу структурних елементів турбіни наведено у таблиці.

Таблиця 2.15

Вартісний аналіз структурних елементів турбіни

№ з/п	Назва	Вартість	
		грн.	%
1.1	Корпус компресора	7650	12,65
1.2	Робоче колесо (імпелер)	13400	22,16
1.3	Вхідний дифузор	3750	6,20
1.4	Вихідний дифузор	3750	6,20
1.5	Підшипниковий вузол	9200	15,21
1.6	Прокладки і ущільнення	1200	1,98
1.7	Вал компресора	6800	11,24
1.8	Кільця ущільнювальні (маслознімні)	900	1,49
1.9	Крильчатка охолодження	2400	3,97
2.2	Корпус середній	5830	9,64
2.2	Шпилька 2М8	150	0,25
2.3	Прокладка 92.214	300	0,50
3.1	Корпус	4200	6,94
3.2	Гайка М10.6.089	150	0,25
3.3	Пластина 700-31-2447	430	0,71
3.4	Болт М8х20	80	0,13
3.5	Пластина 700-31-2474-3	340	0,56
Разом		60530	100,00

Загальна вартість турбіни становить 60530 грн., при цьому найбільший % вартості становлять такі елементи: робоче колесо (імпелер), підшипниковий вузол, корпус компресора, вал компресора.

+Порівняльний аналіз витрат між різними функціями дає змогу ухвалити обґрунтовані рішення щодо можливого зменшення собівартості виробу, збереження або покращення його якості. Вартісний аналіз є

підґрунтям для розробки раціоналізаторських пропозицій або інженерних змін у конструкції.

Таблиця 2.16

Аналітичні дані для побудови функціонально-структурної моделі
гідравлічного пресу

Структурні елементи	Функція	Витрати на реалізацію функції, %	Значення функції, частка	Значення функції, %
<i>Робоче колесо (імпелер)</i>	<i>F 1.2</i>	<i>22,16</i>	<i>0,23</i>	<i>23</i>
<i>Підшипниковий вузол</i>	<i>F 1.5</i>	<i>15,21</i>	<i>0,15</i>	<i>15</i>
<i>Корпус компресора</i>	<i>F 1.1</i>	<i>12,65</i>	<i>0,045</i>	<i>4,5</i>
<i>Вал компресора</i>	<i>F 1.7</i>	<i>11,24</i>	<i>0,08</i>	<i>8</i>
Корпус середній	F 2.1	9,64	0,06	6
Корпус	F 3.1	6,94	0,07	7
Вхідний дифузор	F 1.3	6,2	0,06	6
Вихідний дифузор	F 1.4	6,2	0,06	6
Крильчатка охолодження	F 1.9	3,97	0,02	2
Прокладки і ущільнення	F 1.6	1,98	0,035	3,5
Кільця ущільнювальні (маслознімні)	F 1.8	1,49	0,035	3,5
Пластина 700-31-2447	F 3.3	0,71	0,025	2,5
Пластина 700-31-2474-3	F 3.5	0,56	0,04	4
Прокладка 92.214	F 2.3	0,5	0,035	3,5
Шпилька 2М8	F 2.2	0,25	0,025	2,5
Гайка М10.6.089	F 3.2	0,25	0,015	1,5
Болт М8х20	F 3.4	0,13	0,015	1,5
Турбіна	F 0	100,00	1,0000	100,00

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що у розрізі витрат, найбільшу частку в загальній собівартості виробу займають такі складові, як робоче колесо, підшипниковий вузол, корпус компресора, вал компресора. Загалом їхня частка у вартості становить 61,26 % від загальної собівартості турбіни.

У свою чергу, найбільший внесок у виконання основної функції забезпечують такі конструктивні елементи, як робоче колесо, підшипниковий вузол, вал компресора, корпус. Сукупно їхня участь у реалізації функції становить 53%.

Для більш наочного подання отриманих результатів побудуємо функціонально-вартісну діаграму конструкції гідравлічного преса, яка дозволить візуалізувати співвідношення функціонального внеску та вартості окремих складових елементів.

На основі проведеного аналізу визначаються функції, які відзначаються високим рівнем витрат, проте не мають суттєвого впливу на досягнення основної функції виробу.

Саме до таких структурних елементів доцільно провести оптимізацію, у відповідності до запропонованих вище варіантів.

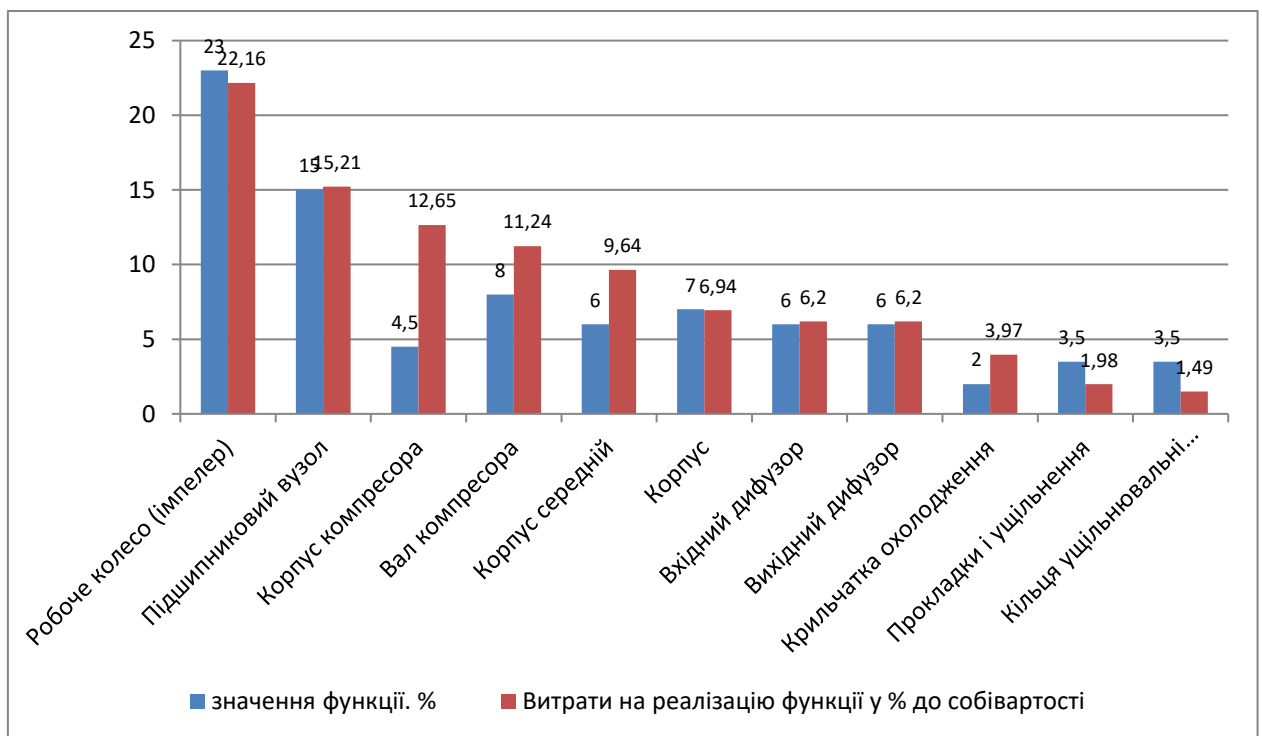


Рис. 2.10. Функціонально-вартісна діаграма турбіни

Так, корпус компресора становить 12,65 % від вартості виробу при цьому забезпечує лише 4,5 % функціоналу.

Для розробки і прийняття управлінського рішення, розглянемо витрати, необхідні для виготовлення 1 деталі.

Розрахунок витрат на виготовлення корпусу компресора.

Витрати на виготовлення корпусу компресора становлять 7650,00 грн. Основну частину витрат займають сировина й матеріали – 4019,93 грн, що складає понад половину загальної суми. Паливо та енергія обійшлися в

695,62 грн. Витрати на оплату праці разом з нарахуваннями становлять 1622,03 грн, що свідчить про суттєву частку ручної або механізованої праці в процесі виробництва. До загальновиробничих витрат включено змінні витрати – 386,48 грн і постійні – 927,94 грн. Загалом структура витрат свідчить про матеріаломісткість процесу виготовлення корпусу компресора та значну роль енергоресурсів і виробничої інфраструктури в собівартості виробу.

Таблиця 2.17

Витрати на виготовлення корпусу компресора.

№ з/п	Статті витрат	Сума, грн.
1	Сировина й матеріали	4019,93
2	Паливо, енергія	695,62
3	Зарплата з відрахуваннями	1622,03
4	Загальновиробничі витрати	
4.1	Змінні	386,48
4.2	Постійні	927,94
Всього		7650,00

У результаті дослідження ринкових пропозицій було встановлено, що компанія ТОВ «Енерго Деталь» пропонує виготовлення необхідних деталей за ціною 8032,5 грн. за одиницю.

При цьому передбачена знижка в розмірі 8,5 % за умови замовлення партії понад 1000 штук.

Враховуючи, що річна виробнича програма передбачає випуск 1450 одиниць, розрахуємо економічний ефект від закупівлі деталей у ТОВ «Енерго Деталь» із урахуванням зазначеної знижки.

Так, виходячи з того, що вартість власного виробництва деталі становить 7,650 тис.грн., а виробнича програма – 1450 деталей, то вартість виробництва програми становитиме: $7650 \cdot 1450 = 11092,5$ тис.грн.

ТОВ «Енерго Деталь» пропонує дану деталь за ціною 8,0325 тис. грн., відповідно вартість замовлення планового обсягу становитиме $8,0325 \cdot 1450 =$

11647,125 тис.грн. При цьому знижка становитиме 8,5 % або $11647,125 \cdot 0,085 = 990,006$ тис. грн.

Остаточна вартість замовлення з урахуванням знижки становитиме $11647,125 - 990,006 = 10657,119$ тис.грн.

Розрахуємо економію від реалізації заходів:

$11092,500 - 10657,119 = 435,381$ тис.грн.

Результати розрахунку економічного ефекту від заходів з управління економічним потенціалом ПрАТ «Укренергоремонт» представимо у таблиці 2.18.

Таблиця 2.18

Розрахунок економічного ефекту від заходів з управління економічним потенціалом ПрАТ «Укренергоремонт»

№ з/п	Показник	Значення
1	Вартість власного виробництва і делалі, тис.грн.	7,650
2	Виробнича програма, дет.	1450
3	Вартість виробництва планового обсягу, грн.	11092,500
4	Вартість замовлення 1 деталі , тис. грн.	8,0325
5	Вартість замовлення планового обсягу, тис. грн.	11647,125
6	Знижка, %	8,5
8	Остаточна вартість замовлення з урахуванням знижки, тис.грн.	10657,119
9	Економія на плановому обсязі, тис. грн	435,381

Таким чином, нами обґрунтовано, що заходи з управління економічним потенціалом ПрАТ «Укренергоремонт», які полягають у оптимізації виробництва комплектуючих готового виробу- турбіни, є економічно доцільними. Реалізація заходів дозволить отримати економічний ефект у розмірі 435,381 тис. грн.

ВИСНОВКИ

ПрАТ «Укренергоремонт» є одним із провідних підприємств України у сфері виробництва, ремонту та модернізації турбінного й енергетичного обладнання. Завод має повний виробничий цикл, включаючи сучасні цехи та власне ливарне виробництво. Продукція підприємства відповідає міжнародним стандартам якості та успішно експонується на міжнародних виставках. Основу асортименту складають турбінні агрегати та комплектуючі для машинобудівної та енергетичної галузей. ПрАТ «Укренергоремонт» активно впроваджує інновації, розширює ринки збуту, має представництва в країнах СНД та мережу сервісних центрів. Перевагами підприємства є якість, надійність, доступність продукції та конкурентоспроможна ціна.

За результатами фінансового аналізу встановлено, що ПрАТ «Укренергоремонт» демонструє позитивну динаміку фінансового стану. Зокрема, показники ліквідності покращуються, що свідчить про зменшення ризиків неплатоспроможності підприємства. Найдинамічніше зростає коефіцієнт покриття фінансових витрат: з 0,24 у 2022 році до 1,1 у 2024 році, що вказує на суттєве підвищення здатності підприємства обслуговувати боргові зобов'язання. Також покращилися показники довгострокової ліквідності, що говорить про зміцнення фінансової стійкості та зменшення залежності від позикових коштів. Аналіз рентабельності підтверджує вихід підприємства зі збиткової зони у 2023 році та подальше зростання прибутковості у 2024 році.

Проведено оцінювання конкурентного потенціалу ПрАТ «Укренергоремонт». Розраховано інтегральні показники за кожною з чотирьох складових: виробничо-фінансовою, інноваційною, соціально-трудовою та маркетинговою. На основі отриманих результатів побудовано квадрат конкурентного потенціалу підприємства. Найвищий бал отримала маркетингова складова (3,65), що свідчить про ефективну збутову політику та стабільне ринкове позиціонування. Найнижчий показник спостерігається за інноваційною складовою (2,75), що вказує на потребу посилення науково-

технічного потенціалу. Виробничо-фінансова (2,95) та соціально-трудова (3,15) складові мають середній рівень розвитку. Загалом економічний потенціал оцінено як середній, з наявними резервами зростання.

Проведено функціонально-вартісний аналіз, згідно з яким визначено співвідношення функціонального значення окремих деталей до їхньої частки у собівартості виробу. Зокрема, корпус турбокомпресора у складі турбіни виконує лише 4,5 % від загальної функціональної важливості виробу, тоді як витрати на його виготовлення становлять 12,65 % від загальної собівартості. Це свідчить про наявність значного дисбалансу між функціональною цінністю деталі та її вартістю. Така ситуація обґрунтовує доцільність пошуку більш економічно ефективних рішень щодо її виготовлення. При цьому ризики втрати функціональних властивостей турбіни залишаються мінімальними, оскільки корпус не є критично важливою частиною з точки зору виконання основних функцій виробу.

За результатами дослідження було розроблено управлінські рішення з управління економічним потенціалом ПрАТ «Укренергоремонт». Їхня доцільність підтверджена аналітичними даними, які доводять, що запропоновані дії є раціональними. Розрахована економічна ефективність свідчить, що після впровадження цих заходів підприємство зможе зекономити кошти в розмірі 435,381 тис. грн щороку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Академічний тлумачний словник [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/potencial>
2. Ажаман І.А., Жидков О.І. Теоретичне обґрунтування сутності та властивостей потенціалу підприємства // Економіка та держава. — 2018. — №2. — С. 22—26.
3. Балабаш О. С. Обґрунтування потенціалу фінансової стійкості підприємства як економічної категорії / О. С. Балабаш, В. В. Коваль // Науковий вісник. — 2010. — № 17 (118). — С. 14-21.
4. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / О.Ф. Балацкий. — Сумы: Университетская книга, 2006. — 972 с.
5. Васьківська К. В. Економічний потенціал підприємства в умовах змін: суть та характерні особливості [Електронний ресурс] / К. В. Васьківська, Л. Д. Лозінська, Ю. О. Галімул. // Ефективна економіка. - 2020. - № 5. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_5_9
6. Григораш О. Визначення сутності категорії "економічний потенціал підприємства" на основі інтегрованого підходу [Електронний ресурс] / О. Григораш // Торгівля і ринок України. - 2013. - № 36. - С. 43-50. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tiru_2013_36_7
7. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. — К. : Центр навч. л-ри, 2006. — 384 с.
8. Дименко Р. Конкурентні стратегії як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Р. Дименко // Економіка розвитку. — 2011. — № 3 (39).

9. Журба І.О. Сутність і значення конкурентоспроможності підприємства / І.О. Журба, Ю.М. Коляденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
10. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / К.В. Ізмайлова. – К.: МАУП, 2000. – 152 с.
11. Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: монографія. — Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. — 272 с.
12. Карпенко Ю. В. Формування системи планових показників діяльності підприємства на засадах процесно-орієнтованого підходу / Ю. В. Карпенко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільнодорожнього університету. – 2016. - 1(12). – С. 88-95.
13. Карпенко Ю.В. Бюджетування як сучасна технологія планування / Ю.В. Карпенко // Науковий вісник Одеського державного економічного університету. – 2007. - №4 (41). – С. 112-119.
14. Кісь Г. Р. Економічний потенціал підприємства в умовах економіки знань [Електронний ресурс] / Г. Р. Кісь // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія : Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. - 2014. - № 1. - С. 90-96. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvifnunge_2014_1_15
15. Краснокутская Н.С. Потенциал предприятия: формирование и оценка: Учебное пособие.-Киев: Центр учебной литературы, 2005.-352с.
16. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: монографія. — Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. — 247 с.
17. Костирко Р.О. Комплексний підхід до стратегічного аналізу потенціалу фінансово-економічної стійкості господарюючого суб'єкта // Вісник Нац. університету "Львівська Політехніка". Серія: Менеджмент та

підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — 2007. — № 578. — С. 141—145.

18. Кузьмін О.Є. Управління витратами на підприємствах : навч. посібник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, У. І. Когут. — Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. — 244 с.

19. Кузнецова І.О. Діагностика в процесі стратегічного управління підприємством: місце та структура // Вісник соціально-економічних досліджень.,Одеса: ОНЕУ. — 2016. — Вип. 1(60). — С. 142-149

20. Кублікова Т. Б. Управління інноваціями: теорія та практика: навчальний посібник / Т. Б. Кублікова. — Одеса: Астропринт, 2014. — 236 с.

21. Кузенко Т. Б. Фінансово-економічний потенціал підприємства як основа його фінансового розвитку [Електронний ресурс] / Т. Б. Кузенко // Комунальне господарство міст. Сер. : Економічні науки. - 2015. - Вип. 119. - С. 45-48. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm_econ_2015_119_12

22. Кузнецова І.О. Науково-методичні аспекти процесу управління стратегічними ризиками: (Монографія) / І.О. Кузнецова, В.О. Кравченко, О.Ю. Малютенко. Одеса: Атлант, 2015. — 188 с.

23. Кузнецова І.О. Технологія стратегічної діагностики ризику невиконання цілей організації / Кузнецова І.О., Малютенко О.Ю. //Науковий вісник ОНЕУ. — Одеса, 2017. - № 5 (247) — С.116-127

24. Куроченко О.В., Копнов М.А., Сладкевич В.П. та ін. Економіка: від А до Я: Понятійно-термінологічний словник. — К.: ДП "Видавничий дім "Персонал", 2008. — 368 с.

25. Маркіна І. А. Організаційно-економічний механізм управління інформаційним потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / І. А. Маркіна, М. І. Сьомич, Д. В. Дячков // Економічний форум. - 2016. - № 2. - С. 175-181. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_2_28

26. Мочерний С.В. Політекономія: підручник / С.В. Мочерний. — К. : Вікар, 2015. — 386 с.

27. Панасенко Д.А. Конкурентоспроможність підприємства: сутнісна та функціональна характеристики / Д.А. Панасенко // Вісник 97 Національного університету «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Львівської політехніки. – 2022. – № 727. – С. 270-276.
28. Петрович І.М., Прокопишин-Рашкевич Л.М. Економіка та фінанси підприємства: підручник. — Львів, 2014. — 408 с.
29. Савченко В.Ф. Потенціал національної економіки України: монографія / В.Ф. Савченко. — Чернігів: ЧДІЕіУ, 2009. — 273 с.
30. Лановий А. О. Визначення та оцінка конкурентоспроможності продукції / А. О. Лановий, В. М. Полозова // Вісн. Технол. ун-ту Поділля. Екон. науки. - Хмельницький, 2020. - N 3, ч. 1 (спец. вип.). - С. 73-77.
31. Марченко В. М. Взаємозв'язок понять потенціал підприємства, економічний, ресурсний та виробничий потенціали підприємства [Електронний ресурс] / В. М. Марченко, Н. О. Навроцький. // Ефективна економіка. - 2016. - № 10. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_10_6
32. Методологія та практика стратегічного управління розвитком сучасних організацій: монографія / за заг. ред. док. екон. наук, професора І.О. Кузнецової. –Одеса, 2016. – 216 с.
33. Орлов В. В. Еволюція та теоретичні підходи до визначення сутності категорії "економічний потенціал підприємства" [Електронний ресурс] / В. В. Орлов // Проблеми системного підходу в економіці. - 2022. - Вип. 3. - С. 55-62. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2022_3_11
34. Пілецька С. Т. Стратегічно орієнтований економічний потенціал підприємства [Електронний ресурс] / С. Т. Пілецька, І. Ю. Лункіна // Економіка. Фінанси. Право. - 2022. - № 9(1). - С. 17-22. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2022_9\(1\)__6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2022_9(1)__6)

35. Ровенская В.В. Потенциал предприятия: сущность, структура и общие подходы к формированию. Теоретические и практические аспекты экономики и интеллектуальной собственности 2012, Выпуск 1, Том 3, 66-71с.

36. Радзієвська С. О. Конкурентоспроможність та інтеграційні перспективи України [Електронний ресурс] / С. О. Радзієвська. - К. : Знання України, 2012. - 344 с.

37. Ротанов Г. Управління конкурентоспроможністю інтегрованих промислових структур / Г. Ротанов // Соціально-економічні проблеми і держава. - 2023. - Вип. 1. - С. 222-227. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid_2013_1_25

38. Смолінська А. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структурна будова [Електронний ресурс] / А. В. Смолінська, В. В. Смолінський // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2011. - Вип. 3. - С. 197-202. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2011_3_36

39. Стратегічне управління конкурентоспроможністю: епістемологічні підходи та практична проблематика: [Електронний ресурс] : монографія / В. П. Мікловда [та ін.] ; Ужгородський національний університет. - Ужгород : [б. в.], 2012. - 300 с.

40. Уманець Т. В. Регіональний економічний розвиток України: теоретичні основи управління, інтегральна оцінка, діагностика: монографія /Т. В. Уманець. – Донецьк: «ВІК», 2007. – 340 с.

41. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Підручник/ Ю. Б. Іванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко, О. Ю. Іванова, О. В. Ревенко , Т. М. Чечетова-Терашвілі. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 320 с.

42. Фесіна Ю. Г. Економічний потенціал підприємства: структура та оцінювання [Електронний ресурс] / Ю. Г. Фесіна, В. В. Рябий // Економічні науки. Серія : Економіка та менеджмент. - 2018. - Вип. 15. - С. 261-269. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnem_2018_15_33

43. Фінанси підприємств : підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 460 с.
44. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: монографія / Г.М. Филюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2011. – 404 с.
45. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Підручник / Ю.С. Цал-Цалко // К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
46. Шкроміда Н.Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання // Економічний аналіз: Зб. наук. праць. — Тернопіль: Економічна думка. — Тернопіль: ТНУ, 2011. — Вип. 9, Ч. 1. — С. 383—386.
47. Швед В.В. Конкурентоспроможність підприємства та особливості їх визначення в сучасних умовах / В.В. Швед, С.Л. Яблочников // Вісник Дніпропетровського університету. – 2013. – Випуск 7/1. – С. 92-97.
48. Щербакова А. С. Вплив корпоративного управління на економічний потенціал підприємства [Електронний ресурс] / А. С. Щербакова, Д. С. Логвінов. // Ефективна економіка. - 2023. - № 11. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2023_11_81
49. Юзьвак Л. Особливості розвитку теорії і методології сучасного управління конкурентоспроможністю підприємств / Л. Юзьвак // Галицький економічний вісник. - 2013. - № 2. - С. 94-100. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2013_2_16
50. Andresen. K.: Design and Use Patterns of Adaptability in Enterprise Systems, Gito, Berlin; 2006; p. 52.
51. Axelrod R. The Structure of Decision: Cognitive Maps of Political Elites [Text] / R. Axelrod. - Princeton. University Press. - 1976 - 404 p.
52. Khmelyarchuk, M., Demko, I., Kozmuk, N., Balueva, O., Balabash, O. (2019). The role of entrepreneurship in strategic management of the tourism industry. Journal of Entrepreneurship Education. 22 (2). Retrieved from:

<https://www.abacademies.org/articles/The-roleof-entrepreneurship-in-strategic-management-1528-2651-22-2-320.pdf>

53. Balabash, O., Kuznetsova, I., Karpenko, J., Dudziak, O., Semenyshena, N. (2020). Management of Biofuel Production Development on the Basis of Scenario Planning. Journal of Environmental Research, Engineering and Management. Vol. 76 № 3, 35–46, DOI 10.5755/j01.erem.76.3.25681. <https://erem.ktu.lt/index.php/erem/article/view/25681>

ДОДАТКИ

Таблиця 1

Таблиця попарних порівнянь показників виробничо-фінансової
складової економічного потенціалу підприємства

Показник	1	2	3	4	5	6	7	8	Сума балів
1. потужність підприємства		0	1	0	1	0	0	1	3
2. можливість залучення капіталу	1		1	0	1	0	0	1	4
3. власний капітал	0	0		0	0	1	0	0	1
4. ефективність використання факторів виробництва	1	1	1		1	1	1	1	7
5. дотримання норм та стандартів виробництва	0	0	1	0		0	0	1	2
6. потенційна інвестиційна репутація	1	1	1	0	1		0	0	4
7. рентабельність використання капіталу	1	1	0	0	1	1		1	5
8. тривалість технологічних процесів	0	0	1	0	0	0	0		1