

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет економіки та менеджменту
Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

ЛЮБАРСЬКИЙ МАКСИМ ВОЛОДИМИРОВИЧ

УДК 658:338

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
Управління виробничим потенціалом суб'єктів бізнесу

076 “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____ М. В. ЛЮБАРСЬКИЙ

Керівник роботи
ВАЛІНКЕВИЧ Наталія Василівна
д. е. н., професор

Житомир – 2023

АНОТАЦІЯ

Любарський М. В. Управління виробничим потенціалом суб'єктів бізнесу. – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 076 – підприємництво, торгівля та біржова діяльність. – Поліський національний університет, 2023.

Нова економічна ситуація, що виникла за останні три роки ставить у скрутне становище суб'єктів підприємництва, вимагає пошуку нових шляхів задоволення потреб. Гостро постає питання формування та ефективного використання наявного виробничого потенціалу, який необхідний для виготовлення продукції конкурентоспроможної на ринку, розвиток управлінської системи, активізація маркетингової діяльності підприємства суттєво позначиться на просуванні продукту, його своєчасному доведенні до кінцевого споживача. Як наслідок це забезпечить розширене відтворення та розвиток підприємств у поєднанні із реалізацією соціальних потреб суспільства.

Ключові слова: підприємництво, бізнес, управління, потенціал, виробництво.

SUMMARY

Lyubarsky M. V. Management of the production potential of business entities. – Manuscript.

Qualifying work for a master's degree in specialty 076 – Entrepreneurship, trade and exchange activities – Polissia National University, 2023.

The new economic situation that has emerged over the past three years puts business entities in a difficult position and requires finding new ways to meet their needs. There is an acute issue of formation and effective use of the existing production potential, which is necessary for the production of competitive product, the development of a marketing management system of the enterprise, which will significantly affect the market promotion of products and timely bringing it to the end user. As a result, this will ensure the process of expanded reproduction and development of enterprises in a harmonious combination with the social needs of society.

Keywords: entrepreneurship, business, management, potential, production.

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ.....	6
1.1. Економічна сутність виробничого потенціалу.....	6
1.2. Особливості оцінки виробничого потенціалу в суспільному секторі економіки.....	11
Висновки до розділу 1	16
РОЗДІЛ 2. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ.....	18
2.1. Організаційно-економічна характеристика бізнесу	18
2.2. Ефективність використання потенціалу підприємства	26
Висновки до розділу 2	31
РОЗДІЛ 3. ВЕКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ В БІЗНЕСІ	33
3.1. Підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємств.....	33
3.2. Іntenсифікація використання виробничого потенціалу ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».....	34
Висновки до розділу 3	37
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	38
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	40

ВСТУП

Актуальність теми. Нова економічна ситуація, що виникла за останні три роки ставить у скрутне становище суб'єктів підприємництва, вимагає пошуку нових шляхів задоволення потреб. Гостро постає питання формування та ефективного використання наявного виробничого потенціалу, який необхідний для виготовлення конкурентоспроможної продукції. При великому потенціалі автомобільної галузі вона разом із галузями із виробництва матеріалів для фарбування, запасних частин та авторемонтних робіт займає одне з останніх місць за обсягами інвестицій серед всіх інших галузей промисловості. Тому одним з головних завдань суспільного сектору наразі є залучення інвестицій, без них розвиток комплексу видаються недоречними. Для того, щоб залучити так необхідні інвестиції, потрібно довести інвесторам, що держава дійсно зацікавлена у розвитку сектора. Якщо цього не станеться, зношеність основних фондів може призвести до того, що продукція комплексу залишиться непривабливою для Європи, а сама галузь не вийде з періоду тривалої стагнації. Низька інвестиційна активність в українському суспільному секторі обумовлена, з одного боку, складністю і невпорядкованістю системи управління (зокрема, стосовно структур, які приймають рішення на національному, регіональному та місцевому рівні влади), з іншого боку – недосконалістю існуючої нормативно-правової бази, яка регулює відносини.

Метою написання кваліфікаційної роботи є вдосконалення управління виробничим потенціалом та підвищення його ефективності в бізнесі з урахуванням його особливостей у світлі нових викликів економіки та інтеграції України до світових економічних структур. Мета обумовила необхідність вирішення таких завдань: 1) теоретичне узагальнення понятійного апарату, який застосовується у дослідженні проблем виробничого потенціалу на сучасному ринку продукції; 2) визначити зміст, теоретично обґрунтувати та оцінити фактори виробничого потенціалу, які

впливають на характер відносин між підприємствами, 3) узагальнити методичні підходи до визначення рівнів виробничого потенціалу підприємств, виділити фактори, які формують виробничий потенціал підприємств та розробити методологію їх оцінки; 4) провести економічну діагностику виробничого потенціалу, фінансово-економічного стану суб'єктів бізнесу; 5) визначити шляхи покращання управління та використання виробничого потенціалу підприємницьких структур. **Об'єктом дослідження** є процес управління виробничим потенціалом та підвищення ефективності його використання. **Предметом дослідження** є науково-практичні та теоретико-методичні підходи, методи і методики управління виробничим потенціалом підприємств.

Методи дослідження. Базовою теоретичною основою дослідження є фундаментальні положення економічної теорії, спеціалізованих напрямів економічної науки з проблем визначення виробничого потенціалу підприємств. Для реалізації поставлених у курсовому проекті задач були використані такі методи: монографічний; абстрактно-логічний, методи економічного аналізу, графічний, оптимізаційно-імітаційний. В роботі використовувалися статистичні дані, дані облікової та фінансової звітності. *Інформаційною базою* дослідження обрано відповідні закони України, звітність підприємств, а також відкрита звітність державного комітету статистики України та управління статистики Житомирської області.

Перелік публікацій автора. Результати досліджень опубліковано фаховому науковому виданні «Агросвіт» та у матеріалах науково-практичних конференцій.

Структура роботи. Кваліфікаційна праця складається з вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаної літератури, додатки.

РОЗДІЛ 1

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ

1.1. Економічна сутність виробничого потенціалу

Ефективність роботи підприємства визначається його ресурсами: природними, матеріальними, фінансовими, трудовими, інформаційними та раціональними управлінськими діями щодо їх використання. Господарює краще той суб'єкт, який більш ефективно використовує ресурси, тобто швидше і більш якісніше впливає на ці ресурси. Виробничий потенціал підприємства характеризується максимально можливим обсягом господарської діяльності, що може бути досягнутий на підприємстві при оптимальному використанні ресурсів та залежить від наявності ресурсів і їх продуктивності [7]. Рівень виробничого потенціалу підприємства залежить від кількості і якості ресурсів: технічних (матеріальні необоротні і оборотні активи), технологічних [12], які забезпечують технологічний і інноваційний розвиток підприємства, кадрових, природних і комунікаційних ресурсів, ресурсів організаційної структури управління, інформаційних, фінансових ресурсів.

Аналізуючи поняття виробничого потенціалу розуміємо, що його базу складають основні виробничі фонди [2]. Виробничий потенціал може слугувати характеристикою великих систем (економіки країни, галузі), так і малих, локальних (об'єднання, підприємства). У процесі входження України у світовий ринок її виробничий потенціал відіграє велике значення [33]. Професор Б. Панасюк з цього приводу зазначає, що світ йде до міжнародного співробітництва, в якому місце кожної країни визначається рівнем наявних у неї економічних ресурсів... [39]. Дослідження категорії виробничого потенціалу – складне й актуальне завдання, виконання якого є необхідним як для об'єктивного вимірювання і виявлення резервів ефективності виробництва в системі нових агропромислових формувань, так і для регу-

лювання економічних відносин, цілеспрямованого формування потенціалу і об'єктивної оцінки діяльності окремих підприємств, об'єднань і регіонів [40].

Вирішення поставлених задач можливе на основі науково обґрунтованої теорії розвитку виробничого потенціалу, вихідні положення якої повинні давати цілісні уявлення про його економічну сутність, чинники росту, закономірності становлення і напрямки підвищення віддачі. Слід зазначити, що процес виробництва відбувається на основі поєднання робочої сили з предметом праці, матеріальним втіленням яких є земля. Поєднання предметів і засобів праці та трудових ресурсів утворює виробничий потенціал галузі, продуктивність та економічна ефективність якого вимірюється виходом валової і товарної продукції, валового чистого і національного доходу [10, с.6]. Його компонентна структура, тобто поєднання земельних, трудових та матеріальних ресурсів, характеризується значними територіальними відмінностями і суттєво впливає на територіальну організацію виробництва, зональні і внутрізональні системи його ведення, продуктивність та економічну ефективність його використання.

Дослідження з питань виробничого потенціалу свідчать, що суть цієї категорії може бути розкрита на основі вчення про основні чинники виробничого процесу [22]. Найбільш поширеною в економічній літературі є думка, що в склад виробничого потенціалу входять земельні, трудові і матеріальні ресурси [33]. Такої думки дотримуються й інші науковці, зокрема, І.І.Лукінов, О.М.Онищенко, Б.І. Пасхавер, В.Е. Протасов [12]. Кількісні й якісні характеристики окремих складових виробничого потенціалу достатньо висвітлені в економічній літературі. Для дослідження економічної суті даного поняття важливе значення має думка про те, що виробничий потенціал – це сукупність взаємопов'язаних виробничих ресурсів, тобто низка взаємопов'язаних елементів, які утворюють певну соціально-економічну систему, яка характеризується цілісністю і ділимістю [6–8].

Матеріальним носієм потенціалу переробного господарства є сукупність виробничих ресурсів з певними біологічними, фізичними і

функціональними властивостями [26]. Отже, величина і структура потенціалу встановлюються в процесі розвитку цілісної системи ресурсів галузі. Цілісність аграрного виробничого потенціалу забезпечується на основі диференціації її складових на окремі функціональні однорідні групи з їх наступною інтеграцією в єдину систему.

Свій вплив на рівень ресурсовіддачі мають тип підприємства, рівень спеціалізації і концентрації виробництва. Крім того, ефективність використання ресурсів залежить від їх питомої ваги в структурі виробничого потенціалу. Ресурсовіддача не тільки диференційована в просторі, але й динамічна в часі. Звідси випливає, що якщо два підприємства мають однакові виробничі потенціали, однак відрізняються хоча б одним із вищеназваних чинників при ідентичності інших, то ресурсовіддача в них буде різною, і тому господарства будуть володіти різними виробничими можливостями. Ці відмінності можна виявити на основі розрахунку показника виробничої потужності підприємства [12]. Цей показник залежить від багатьох чинників. Проте вирішальну роль відіграє: забезпеченість господарств земельними, трудовими і матеріально-технічними ресурсами, сукупність яких необхідно прийняти в якості бази при визначенні потужності господарств.

Наявність у достатній кількості та оптимальне співвідношення цих складових багато в чому визначають можливість економічної системи вирішувати свої завдання, тобто здійснювати процес виробництва, який є результатом взаємодії людини і наявних ресурсів. Отже, для здійснення господарської діяльності використовуються необхідні умови, які прийнято називати економічними ресурсами. Усі ці складові виробництва найповніше своє вираження знаходять на ринках ресурсів виробництва. Попит на ресурси – вторинний і визначається попитом на продукцію, яка виробляється за допомогою цих чинників виробництва. Чим вищий попит на продукцію, тим вищий попит на ресурси [2–6].

З основного правила попиту на виробничі ресурси випливає основне правило використання ресурсів: щоб максимізувати прибуток, підприємство

має скоригувати використання кожного виробничого ресурсу так, щоб гранична його продуктивність перевищувала граничні витрати на придбання кожної додаткової одиниці даного виду ресурсу. Кількісне вираження виробничого потенціалу дозволить визначити потенційні можливості господарств з виробництва продукції, а порівняння потенційних можливостей з фактичним рівнем покаже невикористані резерви. У процесі історичного розвитку виробничого потенціалу науково-технічні досягнення мали суттєвий вплив на його рівень, структуру і властивості [16].

Кожен елемент виробничого потенціалу повинен володіти певним набором функціональних характеристик, на базі яких можна досягти взаємозаміщення ресурсів або компенсувати їх дефіцит. В умовах скорочення трудових ресурсів і застосування різноманітних матеріально-технічних засобів виробництва вирішення вимагає проблема планомірного регулювання збалансованості ресурсів. Для цього необхідно визначити раціональне співвідношення виробничих ресурсів і принципи їх взаємозаміщення. Низький рівень родючості ґрунту можна підвищити внесенням більшої кількості добрив чи за рахунок здійснення меліоративних робіт тощо. Дефіцит трудових ресурсів можна перекрити вищим рівнем механізації й автоматизації виробничих процесів. Отже, потенціал господарств з урахуванням компенсаційних властивостей його елементів може бути однаковим навіть при різному співвідношенні наявних видів ресурсів.

Узагальнююча кількісна оцінка всіх змін у складі елементів потенціалу необхідна для виявлення чинників його росту в господарствах і регіонах, а також напрямів його удосконалення. При визначенні виробничого потенціалу необхідно враховувати накопичені в господарствах і регіонах ресурси, а для виявлення рівня залучення наявних ресурсів у виробничий процес розглядати використовуваний потенціал, взявши для його оцінки ресурси, які використовуються. Як зауважують деякі науковці, оцінюючи виробничий потенціал, обов'язково треба брати до уваги всі складні взаємовпливи. Адже взаємозв'язок існує як на макро-, так і на мікрорівнях [5–0]. Причому доцільно

відокремити дві найочевидніші тенденції: використані на реконструкцію кошти зумовлюють зростання продуктивності праці і вивільнення робочої сили; інвестиції у нове будівництво дають змогу створювати нові робочі місця. Коли складаються матеріально-технічні баланси, вказану взаємодію не враховують. Тим часом процес відтворення можна нормально здійснювати тільки тоді, коли підприємство має всі необхідні ресурси [8–13]. У процесі виробництва вирішальну роль відіграють виробничі, природні та економічні ресурси. Територіальне поєднання усіх виробничих ресурсів утворює виробничий потенціал регіону. Основними складовими останнього є трудові ресурси, природні умови та основні виробничі фонди.

Від масштабів та рівня інтенсивності використання землі значною мірою залежать розвиток виробництва, його масштаби та обсяг, добробут народу [31–36]. У гірничорудній промисловості земля складовою мінерально-сировинних ресурсів. У агробізнесі виробничі ресурси задіяні у процесі виробничої діяльності – засобом виробництва. Обмеженість розмірів землі, неможливість її переміщення в просторі, заміни іншими засобами виробництва вимагає особливого підходу до організації території, її землевпорядкування, оптимального розподілу між галузями народного господарства, охорони від руйнівних сил природи, максимального збереження для виробництва. Також постає питання про доцільність включення до складу виробничого потенціалу водних ресурсів. У тих регіонах, де зрошувальна вода є невід’ємним чинником виробництва, її доцільно розглядати як окремий самостійний ресурс [8]. Активізація людини на виробництві – вирішальний чинник розвитку економіки. Це означає, що ефективніше використання трудового потенціалу, підвищення продуктивності праці кожного працівника на основі використання досягнень науково-технічного прогресу сприяє постійному нарощуванню виробництва продукції, підвищенню життєвого рівня населення.

Оптимальне поєднання природних і трудових ресурсів та основних виробничих фондів забезпечить виробничому потенціалу високу економічну

віддачу. Як бачимо, виробництво здійснюється за органічної єдності трьох (в умовах зрошення – чотирьох) чинників, складовою продуктивних сил, визначають ступінь розвитку матеріально-технічної бази всіх підприємств. Сьогодні в економічній літературі зустрічається думка вчених щодо включення до складу виробничого потенціалу фінансових ресурсів [11]. Ми не можемо заперечити велике значення фінансових ресурсів в ефективній діяльності будь-якого підприємства, проте все таки підтримуємо думку, що гроші самі по собі не беруть участі у виробничому процесі, а можуть бути вкладені і безпосередньо вкладаються в основні і оборотні засоби і таким чином впливають на формування новоствореного продукту. На думку більшості науковців, виробничий потенціал необхідно розуміти як виробничі можливості підприємства (галузі, регіону), наявні сьогодні.

1.2. Особливості оцінки виробничого потенціалу в суспільному секторі економіки

Здійснення ринкових перетворень в економіці країни, проведення аграрної та земельної реформи, організаційних і структурних зрушень у аграрному секторі економіки країни не дали позитивних зрушень, на які очікувало селянство. У надзвичайно складну і несприятливу ситуацію потрапили практично всі підприємства, виробничий потенціал яких постійно втрачає свої відтворювальні можливості.

Товаровиробники, отримавши відносну свободу, потрапили в дуже складну для них ситуацію. Вони опинились перед необхідністю вирішення низки важливих виробничих питань, і саме від того, яким чином ці питання вирішуються, залежать результати господарської діяльності. Скільки треба мати того чи іншого матеріально-технічного ресурсу, взятого окремо при наявності певної кількості інших ресурсів? Якою повинна бути взаємообумовлена кількість кожного виду ресурсу, з урахуванням того, що вони не тільки взаємодіють при формуванні врожаю, але й конкурують у

посяганні на грошові засоби? Яким чином розподілити обмежену кількість добрив чи зрошувальної води між культурами? [2–4]. Знайти відповіді на ці запитання сьогодні намагаються не лише практики, але й значна частина науковців, а саме: В.М. Трегобчук [68], П.Т. Саблук [30], В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров [40–43] В.С. Шебанін [6–7] тощо. Цей факт підтверджується не тільки класичною економічною теорією [35, с. 178–179], а й історичною практикою нашого народу [18].

Істотні труднощі в розрахунку вартісної оцінки виробничого потенціалу виникали у зв'язку зі значною методичною неузгодженістю оцінки різних видів ресурсів. Існувало декілька підходів визначення ціни землі, декілька методів оцінки трудових ресурсів. У зв'язку з інфляційними процесами і підвищенням цін, декілька разів здійснювалась переоцінка основних засобів виробництва. Досить довго обчислення вартості виробничого потенціалу ускладнювалося ще й тому, що донедавна земля та праця не вважалися товаром, а тому не мали ціни. Основними чинниками, які в ринкових умовах господарювання формуватимуть ціну будь-якого виду ресурсу, будуть попит і пропозиція. Важливою особливістю оцінки земель у країнах з розвинутою ринковою економікою є те, що земельна ділянка розглядається як невід'ємна складова цілісного майнового комплексу, тому її оцінка проводиться разом із будівлями та спорудами, розташованими на ній. Наступна особливість оцінки земель своє відображення знаходить у диференціальному підході до нормативної оцінки земель [34, с. 15].. Основні чинники, за допомогою яких проводиться порівняння ділянок, такі:

- умови продажу (вільний, вимушений, ліквідаційний, при смерті власника тощо);
- характеристики (розмір, конфігурація, схили, стан ґрунтів, заболоченість, підземні води тощо);
- використання прилеглої території (транспортні зв'язки, історичні ландшафти, місця відпочинку, зони забруднення, зони шумів, електромагнітних полів тощо);

– вимоги, яких необхідно дотримуватись при забудові та використанні земельного наділу (природоохоронні, збереження пам'яток тощо) [23].

Використання даного методу в Україні ускладнюється не лише відсутністю земельного ринку, але й обґрунтуванням кількісного значення коригуючих коефіцієнтів [4–11]. Нові можливості в розрахунку вартісної оцінки виробничого потенціалу з'явилися тепер, коли за Інструкцією Міністерства фінансів України всі підприємства і господарства з 1.01.2020 р. зобов'язані взяти на баланс всі земельні ділянки, коли в Україні, по суті, вже здійснена грошова оцінка землі. Оскільки ринок землі в Україні ще не сформований, то її вартість визначають за спеціальною методикою. Грошова оцінка проводиться за окремими земельними ділянками, підприємствами, адміністративними районами, областями і країною в цілому.

Більш глибокого обґрунтування вимагає і методика визначення забезпеченості виробництва трудовими ресурсами. Багато вчених трудозабезпеченість виробництва визначають за показником трудових затрат на одиницю площі. Необхідно зазначити, що такий спосіб представлення трудових ресурсів буде логічним, оскільки цей показник формується під впливом двох чинників – кількості працюючих і міри їх трудової участі в суспільному виробництві. Як відзначає Р.І.Тринько, кількість працюючих у розрахунку на одиницю площі або розмір площі угідь на одного працюючого швидше є потенціальним показником, який не враховує ні якості, ні кількості праці, затраченої на створення економічного ефекту [7–9].

Більшість методик оцінки трудових ресурсів підприємств ґрунтуються на припущенні про взаємозамінність живої та уречевленої праці. В економічних розрахунках широко використовуються два способи її обчислення: прямий розрахунок фондового аналога та приведення до фондового аналога річного фонду оплати праці [5]. При першому підході фактична продуктивність праці одного зайнятого працівника множиться на темпи збільшення фондоозброєності праці, що забезпечує зростання продуктивності праці на грошову одиницю. Другий підхід узгоджується з

теорією ефективності заміни живої праці уречевленою, за якою необхідні капітальні вкладення повернуться економією на заробітній платі в межах нормативного терміну. В даному випадку розміри фондового аналога дорівнюють річному фонду заробітної плати зайнятого робітника поділеному на нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

Однак існує і така точка зору, що не слід оцінювати трудові ресурси у складі виробничого потенціалу в грошовому виразі. З цього приводу В.Я. Плаксієнко пише, що, по-перше, „сама людина не є продуктом виробництва, об’єктом обліку витрат (особисте споживання) і тому не може мати ціни; по-друге, людина як основний чинник виробництва не може бути заміщена іншими засобами; по-третє – можливості кожного людського організму (фізичні, розумові, моральні) настільки різні, що приведення їх до якоїсь загальної величини не має сенсу” [15–19].

Водночас за розмір спожитих трудових ресурсів він пропонує приймати фактичний рівень оплати праці підприємства в цілому. В країнах із розвинутою ринковою економікою існує такий підхід до визначення вартості робочої сили. Саме тут виявляються суспільно необхідні умови відтворення даного виду товару і визначаються його ринкова вартість. Середньорічна ціна робочої сили рівна сумі цін кількості товарів, необхідних для її відтворення. І тільки в момент виробничого споживання робочої сили її ціна приходить у свою перетворену форму, тобто у заробітну плату [7–28].

Для розв’язання цієї задачі В. Г. Андрійчук пропонує, щоб достовірно відобразити міру використання робочої сили з кількісного та якісного боку і тим самим обчислити напруженість використання чинника трудових ресурсів, найкраще для характеристики рівня інтенсивності використовувати показник фонду оплати праці в розрахунку на 1 га угідь [4, с.63]. Відображати затрати праці з урахуванням її якості та кількості пропонують і інші автори. Зокрема, Р. Гашимов пише, що трудові ресурси необхідно враховувати у вартісній формі як авансований фонд оплати праці [17, с.30]. Становлення ринку праці в Україні відбувається дуже болісно, із значними

соціальними зрушеннями, породженими вивільненням робочих рук з виробничої сфери (в тому числі й аграрної) та зростанням безробіття. Починаючи з 90-х років ХХ ст. пропозиція робочої сили в аграрному секторі почала перевищувати попит.

Спостерігається перевищення пропозиції робочої сили над попитом, а також різке зниження ефективності виробництва, заробітна плата працівників якого залишається надзвичайно низькою, набагато нижчою від прожиткового мінімуму. Сьогодні вагому частку поточного споживання населення складають найнеобхідніші засоби існування (їжа, ліки, електроенергія, витрати на паливо), тому, щоб забезпечити фізичне виживання, працівники змушені додатково працювати в підсобних господарствах. Ціна людського капіталу на селі мізерна. Наприклад, якщо вартість години робочого часу становить: у Німеччині – 25,0 дол., у Франції – 16,0, Японії та США – 16,4, у Польщі – 1,6, Румунії та Болгарії – 80 центів, то в Україні – від 8 до 20 центів [25, с. 111]. Отже, за цих умов використовувати заробітну плату для оцінки робочої сили некоректно, оскільки вона не спроможна забезпечити працюючим повноцінного відтворення робочої сили, умов для нормальної життєдіяльності. Пошуком методик визначення оцінки трудових ресурсів займалися В.Й. Шиян, Т.Ю. Білоусько, В.М.Трегобчук, Н. Павловська та ін. [7–8, 19–26, 38]. Доцільно відзначити думку цих авторів про те, що грошову оцінку трудових ресурсів варто розглядати з точки зору пошуку аналога робочої сили у визначеній кількості уречевленої праці.

До складу виробничого потенціалу входять основні і оборотні засоби, вартість яких обчислюється як середньорічна, на підставі статистичної звітності. Грошова оцінка виробничого потенціалу можлива на основі різних підходів. Найбільш раціональними потрібно вважати ті, які, забезпечуючи точність оцінки, є одночасно простими і зрозумілими не тільки науковим працівникам, але й практикам. Метод грошової оцінки виробничих ресурсів з подальшим обчисленням інтегрального показника аграрного виробничого потенціалу є найбільш практичним. Використання вартісної оцінки ресурсів дає

змогу досліджувати структуру виробничого потенціалу, вивчати її вплив на кінцеві результати виробництва, вести пошук встановлення оптимального стану ресурсів і здійснювати порівняння різних форм господарювання, що особливо важливо в умовах багатоукладної економіки. Крім цього, цей метод дозволяє обґрунтовано визначити виробничий потенціал у динаміці, вимірювати темпи його росту, визначити, за рахунок яких ресурсів відбулися кількісні зміни аграрного виробничого потенціалу, логічно оцінювати їх і обґрунтовувати заходи щодо його цілеспрямованого формування. Особливо важливою є можливість об'єктивно оцінювати ефективність використання аграрного виробничого потенціалу в динаміці і в різних господарських об'єктах.

Висновки до розділу 1

1. Систематизуючи викладене, можна зробити такі висновки: за своєю економічною суттю виробничий потенціал ґрунтується на сукупності виробничих ресурсів галузі, визначається їх якістю, структурою і специфікою поєднання; визначення ефективності використання виробничого потенціалу вимагає обґрунтування підходів до обчислення вартості останнього; сьогодні велике значення в економіці має вміння ефективно використовувати наявні ресурси та здатність сконцентрувати і спрямовувати їх на вирішення стратегічних задач; функціональна структура виробничого потенціалу визначається ефективністю його використання, можливостями залучення національної економіки у процес міжнародного поділу праці.

2. Економісти-аграрники давно вже прийшли до висновку, що необхідно привести всі складові виробничого потенціалу до спільного знаменника й аналізувати всю сукупність змін у складі ресурсів. Так, А. Тимчуренко вважає, що найзручнішою для розрахунку аграрного виробничого потенціалу є вартісна оцінка виробничих ресурсів. Ресурси – це авансовані засоби для здійснення процесу виробництва і якщо вони у

виробництві беруть участь у натурально-речовій формі, то кругообіг їх відбувається у вартісній формі. Такої ж думки дотримується В. Гаркавий. Вперше така оцінка була здійснена С.Г. Струмиліним і одержала розвиток в працях А. Юзефовича, А. Тимчуренка, В. Андрійчука, В. Більського та інших вчених. Викладене дозволяє зробити висновок, що грошова оцінка аграрного виробничого потенціалу можлива на основі різних підходів. Після грошової реформи і стабілізації національної валюти стає можливою вартісна оцінка виробничого потенціалу. Вона дала б можливість розробити і впровадити систему економічних механізмів охорони і раціонального використання як окремих видів ресурсів, так і виробничого потенціалу в цілому.

РОЗДІЛ 2

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

2.1. Організаційно-економічна характеристика бізнесу

Оцінку ефективності використання виробничого потенціалу здійснено з урахуванням досвіду ПП «Інстал-Сервіс» (м. Київ), суб'єкт підприємництва, який вже понад 15 років діє на ринку України як активний продавець запасних частин для автомобілів, спеціалізуючись на засобах захисту та надання допомоги (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Загальна характеристика ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

Ознака	Характеристика
Назва підприємства	Приватне підприємство «Інстал-Сервіс»
Адреса реєстрації	Україна,, м. Київ, вул. Бальзака, будинок 26А
Код ЄДРПОУ	35975233
Статутний фонд, тис. грн	50,0
Види діяльності (КВЕД)	45.31 – Оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів (основний); 82.92 – Пакування 46.90 – Неспеціалізована оптова торгівля; 47.73 – Роздрібна торгівля фармацевтичними товарами в спеціалізованих магазинах; 46.46 – Оптова торгівля фармацевтичними товарами; 21.20 – Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів; 47.91 – Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового заовлення або через мережу Інтернет; 47.99 – Інші види роздрібно торгівлі поза магазинами
Директор	Турцевич Денис Миколайович
Платник ПДВ	Анулювання реєстрації з 17.11.2009
Електронна пошта	support@zakupki.com.ua, valentina.bylinina@inauto.com.ua

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

Розташоване у Києві підприємство надає послуги та реалізує продукцію на території всієї України та частково за її межами. Головними споживачами товарів ПП «Інстал-сервіс» є представники (окремі підрозділи) органів місцевого самоврядування, державної влади, підприємства, організації та установи державної, комунальної та приватної форми власності, зокрема заклади освіти, митниці, органи державної статистики, управління ДПС тощо. Серед базової продукції, яку пропонує підприємство є

аптечки індивідуальні та колективні, пакувальні послуги, неспеціалізована оптова та роздрібна торгівля фармацевтичними препаратами. Господарська діяльність підприємства спрямована на ціленаправлене і ефективне використання комплексу заходів спрямованих на раціональне використання і відтворення ресурсів (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

SWOT – аналіз ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

<i>Сильні сторони</i>	<i>Слабкі сторони</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Достатня сировинна база; • Відсутність у регіоні іншого такого підприємства; • Вигідна транспортна розв'язка; • Надійна мережа збуту товару; • Ціни на підприємстві значно нижчі, ніж у конкурентів; • Персонал з досвідом роботи; • Висока якість продукції • Перевірене надійне управління 	<ul style="list-style-type: none"> • Неефективне використання ресурсів; • Висока зношеність основних виробничих фондів; • Висока собівартість продукції; • Велика частка адміністративного персоналу; • Брак фінансів необхідних для зміни стратегії • Відсутність маркетингових досліджень, нечітке уявлення про ринок та потреби покупців
<i>Можливості</i>	<i>Загрози</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Розширення ринків збуту; • Розробка нових видів продукції; • Зростання попиту на продукцію; • Проведення модернізації технічного обладнання; • Високий ступінь гнучкості до НДДКР; • Залучення енерго- та ресурсозберігаючих технологій 	<ul style="list-style-type: none"> • Збільшення рівня конкурентів в галузі; • Можлива втрата ринків збуту за рахунок агресивної поведінки конкурентів; • Економічно нестабільна ситуація; • Несприятлива податкова політика; • Законодавче регулювання ціни; • Невідповідність законодавчої бази

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

При розрахунках фінансового стану підприємства використані звітні дані ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» за 2020–2022 роки. За даними таблиці 2.3 у порівнянні з 2020 р. зріс на 5113 тис. грн. або становить 129%. Валовий прибуток зріс на 897,8 тис. грн. або становить 116%. Прибуток від операційної діяльності в порівнянні з 2020 роком збільшився на 72,6 тис. грн. або становить 130%. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування зменшився на 273,4 тис. грн. або становить 52%, за рахунок збільшення фінансових витрат. Прибуток від звичайної діяльності в порівнянні з 2020 р. зменшився на 54,6 тис. грн. або становить 78%.

Таблиця 2.3

Динаміки фінансових результатів ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

Показник	Роки			2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	+, -	%
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	17713,6	21092,5	22826,0	5113,0	129,0
2. Валовий прибуток (збиток)	5603,2	6919,9	6501,0	897,8	116,0
3. Прибуток (збиток) від операційної діяльності	255,7	416,7	331,9	76,2	130,0
4. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	251,3	249,8	196,7	-54,6	78,0
5. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	57,8	24	29,1	-28,7	50,0
6. Надзвичайні доходи (витрати)	-	-	-	-	-
7. Чистий прибуток (збиток)	57,80	24	29,1	-28,7	50,0

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

Чистий прибуток зменшився в 2022 році на 28,7 тис. грн. за рахунок збільшення витрат, що включають в себе: збільшення собівартості реалізованої продукції, а саме зростання мінімальної заробітної плати, зростання ціни на паливо – мастильні матеріали та витрати на послуги залізниці. Стан активів описаний у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Показники стану активів ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

Показник	Роки			2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	+, -	%
1. Необоротні активи-разом	6087,0	6031	5963,9	-123,1	98,0
в тому числі Основні засоби за залишковою вартістю	5690,5	5558,1	5373,9	-316,6	94,0
Інші необоротні активи	396,5	472,9	590	193,5	149,0
2. Оборотні активи	3510,4	3193,8	4411,2	900,8	126,0
в тому числі Запаси	2523,9	2084,4	3416,7	892,8	135,0
Грошові кошти	1,6	6,2	2,5	0,9	156,0
Дебіторська заборгованість	890,7	979,2	867,1	-23,6	97,0
Інші оборотні активи	94,2	124	124,9	30,7	133,0
3. Витрати майбутніх періодів	22,5	11,8	43,9	21,4	195,0
Баланс	9619,9	9236,6	10419	799,1	108,0

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

Для формування фінансових результатів проаналізуємо стан активів та зобов'язань на підприємстві. Таким чином ми визначимо виробничий потенціал. Наведені в таблиці 2.5 дані з фінансової звітності показують, що

за 2021 р. та 2022 р. вартість необоротних активів зменшилась на 123,1 тис. грн. за рахунок зменшення вартості основних засобів. Вартість оборотних активів, навпаки, збільшилась на 900,8 тис. грн., тобто на 26% за рахунок збільшення запасів на 35% та грошових коштів на 56%. Позитивним фактором є зменшення дебіторської заборгованості на 3%, на 33% збільшилась вартість інших оборотних активів. Це характеризує стабільність господарської діяльності та наміри збільшувати її обсяги та підвищувати ефективність.

Таблиця 2.5

Джерела формування засобів ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

Показник	Роки			2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	+, -	%
1. Власні	5710,2	5256,5	5221,9	-488,3	91,0
в тому числі					
статутний капітал	5397,5	4789,1	4653,8	-743,7	86,0
інший додатковий капітал	-	142,7	538	538	
нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	312,7	324,7	30,1	-282,6	10,0
2. Позичені (залучені)	3909,7	3980,1	5197,1	1287,4	133,0
довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-
Поточні зобов'язання					
з них: кредити банків	949,7	799,9	839,7	-110	88,0
кредиторська заборгованість	2139,1	1832,3	2711,5	572,4	127,0
інші поточні зобов'язання	820,9	1347,9	1645,9	825	200,0
3. Інші пасиви					
Всього	9619,9	9236,6	10419,0	799,1	108,0

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

Проаналізувавши таблицю 2.5 ми можемо зробити висновок, що поступово зменшуються власні джерела фінансування, в тому числі і статутний капітал, який зменшився на 14%. Залучені джерела фінансування збільшились на 33%. Потрібно звернути увагу на збільшення кредиторської заборгованості, вона становить 2711,5 тис. грн., поточні зобов'язання збільшились вдвічі. Тепер проведемо аналіз ліквідності майна ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС». Він допоможе визначити спроможність своєчасно і в повних обсягах здійснювати розрахунки по своїм зобов'язанням. З наведеної таблиці бачимо, що найменша частка у структурі активів припадає на високоліквідні активи – грошові кошти (2020 р. – 0,02 %, 2021 р. – 0,07 %, а у 2022 р. знову зменшилась – 0,02 %). Найбільша доля належить важколіквідним активам,

але у 2022 р. відбулося їх зменшення на 2% та повільноліквідним активам, у зв'язку із збільшенням виробничих запасів.

Таблиця 2.6

Структура активів ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» за рівнем ліквідності

Показники	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+,-	%
1.Високоліквідні (А ₁)								
грошові кошти	1,6	0,02	6,2	0,07	2,5	0,02	0,9	156,0
2.Швидколіквідні(А ₂)								
кошти в розрахунках (дебіторська заборгованість)	1686,4	17,53	1720,9	18,63	2182,9	20,95	496,5	129,0
3.Повільноліквідні(А ₃)								
запаси	1822,4	18,94	1466,7	15,88	2225,8	21,36	403,4	122,0
4. Важко ліквідні (А ₄)								
необоротні активи	6087	63,28	6031	65,29	5963,9	57,24	-123,1	98,0
5.Витрати майбутніх періодів	22,5	0,23	11,8	0,13	43,9	0,42	21,40	195,0
Разом	9619,9	100	9236,6	100	10419	100	799,1	108,0

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

Наявність великої частки повільно ліквідних активів негативно впливає на платоспроможність. За даними таблиці 2.7 у 2022 р. збільшились найбільш термінові зобов'язання – поточна кредиторська заборгованість на 47%. Постійні зобов'язання перед власниками зменшились на 12%, за рахунок зменшення статутного капіталу.

Таблиця 2.7

Структура зобов'язань ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» за терміновістю

Активи	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+,-	%
1.Найбільш термінові (З ₁)								
Поточна кредиторська заборгованість	2960	30,77	3180,2	34,43	4357,4	41,82	1397,4	147,0
2.Короткострокові (З ₂)	949,7	9,87	799,9	8,66	839,7	8,06	-110,0	0,88
2.Постійні зобов'язання перед власниками (З ₄)	5710,2	59,36	5256,5	56,91	5221,9	50,12	-488,3	0,91
Разом	9619,9	100,0	9236,6	100,0	10419	100,0	799,1	108,0

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

Тобто підприємство слід вважати ліквідним, коли:

$$A_1 > Z_1; A_2 > Z_2; A_4 > Z_4.$$

На ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» у 2022 р. тільки найбільш термінові зобов'язання не зможуть покрити грошовими коштами, тобто:

$$A_1 < Z_1; A_2 > Z_2; A_4 > Z_4.$$

Проведеним аналізом ліквідності підприємства (табл. 2.8) встановлено, що коефіцієнт покриття у 2022 р. був 0,85, а у 2020 р. 0,90, тобто зменшився на 5 коп. Це означає, що 0,85 коп. оборотних активів підприємства припадає на 1 грн. поточної кредиторської заборгованості, тобто підприємство має неліквідний баланс

Таблиця 2.8

Показники ліквідності ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

№ п/п	Показники	Роки			2022 до 2020 рр	
		2020	2021	2022.	+,-	%
1	Коефіцієнт покриття	0,90	0,80	0,85	-0,05	94,0
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,25	0,28	0,19	-0,06	76,0
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0004	0,0016	0,0005	0,0001	25,0
4	Чистий оборотний капітал, тис. грн.	-399,3	-786,3	-785,9	-386,6	197,0

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

Про задовільний стан платоспроможності підприємства свідчить коефіцієнт швидкої ліквідності, який показує частину поточних зобов'язань погашених не лише внаслідок грошових коштів, але й через очікувані фінансові надходжень. В нашому випадку в 2022 р. коефіцієнт становив 0,19, а в порівнянні з 2020 р. зменшився на 24%. Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2022 р. становив 0,0005, а його нормативне значення – 0,2–0,25. Аналізуючи таблицю 2.9 можна зробити висновок, що чистий оборотний капітал у 2022 році на підприємстві зменшився на 386,6 тис. грн. в порівнянні з 2020 роком. Це свідчить про те, що наявність власних оборотних активів на підприємстві з кожним роком стає меншою. З огляду на викладене, можна зробити висновок, що підприємство є неліквідним, що може бути пов'язане з уповільненням оборотності засобів, які вкладені у запаси.

Таблиця 2.9

Показники фінансової стійкості ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

№ п/п	Показники	Роки			2022 р. до 2020 р.	
		2020	2021	2022	+,-	%
1	Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,59	0,57	0,50	-0,09	85,0
2	Коефіцієнт фінансування	0,68	0,76	1,00	0,32	147,0
3	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними запасами	-0,11	-0,25	-0,18	-0,07	164,0
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,07	-0,15	-0,02	0,05	29,0

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

Вартість незавершеного виробництва разом із майбутніми витратами дорівнюють або менше суми власного оборотного капіталу. Якщо ці умови не виконуються, то спостерігається тенденція до погіршення фінансового стану. Проаналізуємо фінансову стійкість ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС». За даними таблиці 2.9 коефіцієнт автономії підприємства у 2022 р. зменшився на 0,09 в порівнянні з 2020 роком, тобто фінансове становище погіршилося. ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» в значній мірі залежить від зовнішніх джерел. Проаналізуємо показники ділової активності ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС», які наведені в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Показники ділової активності ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

№ п/п	Показники	Роки			2022 до 2020	
		2020	2021	2022	+,-	%
1	Коефіцієнт оборотності активів	1,9	2,3	2,3	0,4	121,0
2	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	6,3	6,9	6,1	-0,2	97,0
3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	12,1	11,6	12,7	0,6	105,0
4	Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	30,2	31,5	59,8	29,6	198,0
5	Строк погашення кредиторської заборгованості	57,9	52,9	28,8	-29,1	50,0
6	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	5,9	6,2	1,3	-4,6	22,0
7	Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	1,5	1,7	1,8	0,3	120,0
8	Коефіцієнт оборотного капіталу	3,1	3,8	0,5	-2,6	16,0

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами зменшився на 0,07, і не відповідає нормативному значенню. На 0,32 в порівнянні з 2020 р., тобто на 47% збільшився коефіцієнт фінансування, і відображає значну залежність підприємства від залучених коштів. Коефіцієнт маневреності має від'ємне значення, яке нижче, навіть за теоретичний рівень. Розглядаючи показники, узагальнені в даній таблиці можна відзначити, що коефіцієнт оборотності активів у 2022 р. на 0,4 більший в порівнянні з 2020 р. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зменшився на 0,2, а коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості збільшився на 5%, що неможна характеризувати негативно внаслідок наявності здатності підприємства підтримувати стійку комунікацію з партнерами. Потрібно проаналізувати один із відносних показників – рентабельність (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Показники рентабельності ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

№ п/п	Показники	Роки			2022 до 2020	
		2020.	2021	2022.	+,-	%
1	Коефіцієнт рентабельності активів	0,6	0,3	0,3	-0,3	50,0
2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	1,00	0,5	0,6	-0,4	60,0
3	Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,3	0,1	0,1	0,7	33,0
4	Коефіцієнт рентабельності продукції	5,1	6,5	5,00	-0,1	98,0

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

З таблиці 2.11 видно, що коефіцієнт рентабельності власного капіталу зменшився на 40. У 2022 р. він становив 0,6. Рентабельність активів теж зменшилась, у 2022 році вона становила 0,3. Рентабельність діяльності у 2022 році збільшилась на 0,7 в порівнянні з 2020 роком. Коефіцієнт рентабельності продукції зменшився на 0,1 за рахунок збільшення мінімальної зарплати, збільшення цін на паливо-мастильні матеріали, збільшення вартості послуг на залізницю, електроенергію, зв'язок. Після детального вивчення фінансових результатів діяльності ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» я зробила висновок, що підприємство має задовільний фінансовий стан та рівень платоспроможності, але достатня сировинна база дозволяє використати стратегію

диверсифікованого росту ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» існують такі фактори, що обумовлюють вибір цієї стратегії: ринки для здійснюваного бізнесу знаходяться в стані насичення; можуть бути скорочені втрати від податків. Аналізуючи стан підприємства доцільно вибрати стратегію «горизонтальної диверсифікованості». Підприємство повинно орієнтуватися на виробництво таких продуктів, які якомога краще задовольняють динамічно змінні потреби споживача – буди максимально гнучким у стратегії продажу.

2.2. Ефективність використання потенціалу підприємства

Для оцінки ефективності використання виробничого потенціалу ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» слід проаналізувати його складові. Персонал (кадри) підприємства – це найактивніша частина виробничого потенціалу.

Таблиця 2.12

Кадри ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

Показники	Основної діяльності
1. Середньорічна потреба робітників, чол. в т.ч. на складі	650 20
2. Фактична середньорічна наявність постійних робітників, чол. в т.ч. на складі	620 18
3. Забезпеченість постійними робітниками, % в т.ч. на складі	95 90
4. Середньорічна кількість тимчасових робітників, чол.	48
5. Штат управління, чол. :	
– апарат	41
– склади	77
– госпрозрахункових підрозділів	19

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

З таблиці 2.12 можна зробити висновок, що постійними робітниками ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» забезпечений на 95 %, що є позитивним фактором, адже постійні працівники набагато ефективніше працюють чим сезонні. На підприємстві колективна форма організації праці, при якій всі основні і допоміжні роботи виконуються бригадами робітників. До складу основних технологічних бригад включаються, як правило, робітники одного

технологічного потоку однієї або двох змін. Вони виконують всі основні операції по виготовленню продукції. Окрім технологічних бригад в цеху організовується одна допоміжна бригада, яка обслуговує всі ділянки в обох змінах і виконує наступні роботи: розвантажує, сортує і подає деревину в цех, вивозить і укладає готову продукцію, прибирає відходи тощо.

Чисельний і професійно-кваліфікаційний склад комплексних бригад визначається на місцях залежно від закріплених об'ємів робіт і досягнутої продуктивності праці. В ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» облік особового складу ведуть у відділі кадрів. Облік робочого часу здійснюється в таблиці де відображається час, відпрацьований працівником, неявки на роботу. Для нарахування основної заробітної плати при по часовій оплаті, необхідно мати відомості про посадові оклади, присвоєні розряди дані табельного обліку. Штатний розпис працівників апарату управління ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» наведено за допомогою даних табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Штатний розпис ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

№ п/п	Назва структурних підрозділів та посад	Кількість штатних посад	Посадовий оклад, тис грн.	Фонд з/пл. на місяць, тис. грн.
1	2	3	4	5
1	Директор	1	13,28	13,28
2	Головний лісничий	1	12,10	12,10
3	Головний інженер	1	12,10	12,10
4	Заступник директора по виробничій діяльності	1	11,50	11,50
5	Заступник директора із зовнішньоекономічної діяльності	1	11,50	11,50
6	Головний бухгалтер	1	11,50	11,50
7	Головний економіст	1	11,50	11,50
8	Головний механік	1	11,05	11,05
9.	Головний інженер	1	11,05	11,05
	Бухгалтерія:			
10	Заступник головного бухгалтера з податкового обліку	1	10,35	10,35
11.	Провідний бухгалтер	1	8,90	8,90
12.	Бухгалтер	8	6,90	55,20
13.	Бухгалтер-касир	1	6,90	6,90
	Відділ економіки:			
14.	Провідний інженер з організації та нормування праці	1	8,90	8,90
15.	Економіст з ціноутворення I категорії	1	8,05	8,05
16	Економіст з основної діяльності I категорії	1	8,05	8,05

Продовження таблиці 2.13

1	2	3	4	5
	Відділ складського господарства:			
17.	Інженер I категорії	1	8,05	8,05
18.	Провідний інженер	1	9,45	9,45
19.	Провідний інженер з пожежної безпеки	1	8,90	8,90
20.	Інженер із стандартизації та метрології	1	8,05	8,05
	Виробничий відділ:			
21.	Інженер з заготівель I категорії	1	9,45	9,45
22.	Інженер з контролю II категорії	1	6,70	6,70
23.	Інженер з нормування I категорії	1	9,45	9,45
	Служба збуту (маркетингу)			
24.	Інженер із зовнішньоекономічної діяльності I категорії	1	8,05	8,05
25.	Інженер з матеріально-технічного забезпечення I категорії	1	8,05	8,05
26.	Провідний інженер з реалізації продукції	1	9,45	9,45
27.	Інженер із застосування комп'ютерів	0,5	6,00	6,00
28.	Старший інспектор з кадрів	1	9,05	9,05
29.	Юрисконсульт	1	9,05	9,05
	Служба охорони праці:			
30.	Провідний інженер з охорони праці	1	9,50	9,50
31.	Інженер з нагляду за будівництвом	1	9,05	9,05
32.	Секретар-друкарка	1	7,30	7,30
33.	Завідувач господарства	1	8,10	8,10
34.	Водій легкового автомобіля	1	10,60	10,60
	Всього по підприємству:	41	x	366,18

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

В ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» розрахунки з працюючими ведуться при ручному способі обробки документів, дані вносяться у розрахункові відомості або розрахунково платіжні відомості, де робляться утримання. Із сум заробітної плати, нарахованої працівникам виконуються тільки дозволені законодавством відрахування: податок з доходу фізичних осіб, утримання до пенсійного фонду, фонду зайнятості, фонду соціального страхування, профвнески, по виконавчим листам, платежі за товари. На кожного працівника окремо з початку року заводиться такий документ, як особовий рахунок, він заповнюється на основі табельного обліку використаного робочого часу і підрахунку заробітної плати. Колективи виробничих бригад працюють на один наряд і їх працю, як правило, оцінюють по кінцевому результату – об'єму виготовленої продукції. Тому бригаді встановлюються комплексні норми і розцінки. Розраховуються вони на підставі технічно обґрунтованих операційних (індивідуальних) норм (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Нормативний баланс робочого часу фахівця служби маркетингу

Види витрат часу	Умовне позначення	У хвиликах	У % до часу зміни
I. Час роботи у т. ч.:	Тр	450	93,7
Оперативне організаційне обслуговування робочого місця	Топ	399	83,1
технічне обслуговування робочого місця	Тто	25	5,2
2. Час перерви, у т. ч.:	П	30	6,3
час на відпочинок	Пвд	20	4,2
час на особисті потреби	По.п	10	2,1
Всього		480	100

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

Нормування праці є складовою функцією управління виробництвом. Наведу приклад нормативного балансу робочого часу торцювальника (табл. 2.15). З даних таблиці 2.15. можна зрозуміти як ефективно підприємство використовує свої трудові ресурси. В 2022 році порівняно з 2020 р. чисельність працівників збільшилась всього на 2 чол., а фонд оплати праці на 2211,1 тис. грн., тобто на 35 %. Для забезпечення 1% приросту збільшення чисельність працівників на 0,02% (0,5 : 2,9), а оплату праці на 1,21 %.

Таблиця 2.15

Ефективність використання трудових ресурсів ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

№ п/п	Показники	Роки			2022 до 2020	
		2020	2021	2022	+, -	%
1	Валова продукція за цінами продажу, тис. грн.	17713	21092	22826	5112	129,0
2	Середньооблікова чисельність, чол.	618	620	620	2	100,5
3	Оплата праці з нарахуваннями, млн грн.	63,78	69,51	85,89	22,11	135,0
4	Виріток на 1 грн. оплати праці, грн.	28	30	27	1	96,0
	Продуктивність праці, тис. грн.	28,66	34,02	36,82	8,16	128,0

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

Розвиток, рівень і темпи зростання виробництва продукції залежить від забезпеченості господарства виробничими фондами. Ефективність використання основних виробничих фондів на ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» наведено далі. Найважливішим серед показників ефективності основних виробничих фондів є фондвіддача:

$$\Phi_{\text{ос } 2020} = 17713,6 / ((11166,8 + 11960,8) / 2) = 1,5$$

$$\Phi_{\text{ос } 2021} = 21092,5 / ((11960,8 + 12354,6) / 2) = 1,7$$

$$\Phi_{\text{ос } 2022} = 22826,0 / ((12354,6 + 12696,7) / 2) = 1,8$$

З наведеного розрахунку ми бачимо, що у 2020 році значення показника – 1,5, а в 2022 р. відбулося збільшення фондівіддачі на 0,3, вона склала 1,80, тобто на гривню основних фондів припадає 1,80грн. виробництва продукції. Фондовіддача за всі роки становить більше 1, але все-рівно вона має дуже низьке значення.

Зворотнім до фондівіддачі є показник фондомісткість:

$$\Phi_{\text{м } 2020} = ((11166,8 + 11960,8) / 2) / 17713,6 = 0,7 \text{ грн.};$$

$$\Phi_{\text{м } 2021} = ((11960,8 + 12354,6) / 2) / 21092,5 = 0,6 \text{ грн.};$$

$$\Phi_{\text{м } 2022} = ((12354,6 + 12696,7) / 2) / 22826,0 = 0,6 \text{ грн.}$$

Розрахунок цього показника свідчить, що у 2022 р. ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» втратило 0,6 грн. на формування основних засобів, щоб отримати валової продукції на 1 грн.. Показник у 2022 р. зменшився на 14 %, що свідчить про покращення стану основних виробничих фондів, тобто на підприємстві фондомісткість знижується, на це вплинуло збільшення автоматизації та механізації виробництва. Коефіцієнт зносу показує дуже низький рівень придатності основних засобів (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Ефективність майнового стану ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

№ п/п	Показники	Роки			2022 до 2020	
		2020	2021	2022	+,-	%
1	Коефіцієнт зносу основних засобів	0,52	0,55	0,58	0,06	112,0
2	Коефіцієнт оновлення основних фондів	0,06	0,09	0,03	-0,03	50,0
3	Коефіцієнт вибуття основних фондів	0,01	0,08	0,02	-0,01	50,0

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

У 2022 р., в порівнянні з 2020 р., він має негативну тенденцію до збільшення. Коефіцієнт оновлення основних засобів зменшився на 0,03 в порівнянні з 2020 р., тобто на 50 %, що негативно відобразилося на господарській діяльності підприємства. Коефіцієнт вибуття у 2022 р. зменшився в порівнян-

ні з 2020 р. на 50 %. Проаналізувавши дані таблиці 2.17. Помітно тенденцію підвищення середньорічної вартості основних фондів на 8%. Фондооснащеність зросла на 26% в порівнянні з 2020 р., а фондоозброєність на 27%. Вартість невиробничих основних фондів на 100 га землі під лісом зросла на 14%.

Таблиця 2.17

Рівень забезпеченості основними фондами ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

№ п/п	Показники	Рік			2022 до 2020	
		2020	2021	2022	+,-	%
1.	Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	11563	12157	12525	962	108
2	Припадає осн. вир. фондів на: 1-го середньорічного працюючого	15,9	19,6	20,2	4,3	127
3.	Невиробничих основних фондів на 1-го середньорічного працюючого	2,8	3,0	3,0	0,2	107

Джерело: сформовано за даними ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС».

Поновлення основних фондів є важливою умовою підтримання виробничого потенціалу на достатньо високому рівні. Введення в дію нових основних фондів повинно супроводжуватися вибуттям застарілих, використання яких знижує ефективність виробництва. А цього на підприємстві не робиться, тому оновлення основних виробничих фондів є головною проблемою на даний час. Знос основних засобів у 2020 р. становив 6270,3 а вже у 2022 р. Ця цифра збільшилась до 7323,1, це характеризує застарілість техніки на ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС». Майже вся техніка знаходиться в задовільному стані, що збільшує собівартість продукції, тому на даний час необхідно проводити інвестиційне фінансування саме в основні фонди. Керівництво ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» розуміє всю складність ситуації і намагається її виправити, але за рахунок власних коштів це здійснити неможливо.

Висновки до розділу 2

1. Виробничий потенціал підприємницьких структур як сукупність ресурсів, можливостей, та здібностей, використовуваних ними для

виробництва товарів або послуг, що задовольняють потреби споживачів та забезпечують прибуток відображає ступінь досягнення цілей та задач виробництва за рахунок оптимального використання ресурсів.

2. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу підприємницьких структур проведена на основі досвіду ПП «Інстал-сервіс» (м. Київ) із застосуванням різних методик аналізу фінансових показників, порівняльного, балансового, факторного та SWOT-аналізу.

3. ПП "Інстал-сервіс" – підприємство, яке займається монтажем, ремонтом, та обслуговуванням систем опалення, водопостачання, каналізації, та вентиляції. Виробничий потенціал підприємства складається з таких ресурсів, як матеріали, обладнання, транспорт, персонал, фінанси, інформація, та інновації. Ефективність використання виробничого потенціалу ПП «Інстал-сервіс» може бути оцінена за обсягом виконаних робіт, якістю послуг, рентабельністю, ліквідністю, конкурентоспроможністю, задоволенням клієнтів, тощо. Для підвищення ефективності використання виробничого потенціалу ПП «Інстал-сервіс» необхідно розробляти та впроваджувати стратегії, такі як оптимізація виробничого процесу, підвищення кваліфікації персоналу, використання сучасних технологій, розширення асортименту послуг, зміцнення партнерських відносин з постачальниками та споживачами, інновацій, конкурентноздатності, якості, соціальної відповідальності, тощо.

РОЗДІЛ 3

ВЕКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ В БІЗНЕСІ

3.1. Підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємств

Цією роботою ми хочемо представити своє бачення розвитку ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» у майбутньому. По-перше, потрібно збільшити поставки готової продукції закордон. Так, як ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» має ділові стосунки з багатьма іноземними партнерами. Безумовно, найбільше коштів надходить саме від продажу даної продукції. Це і є одним із головних недоліків керівництва. По-друге, підприємству потрібно закупити нове модернізоване та ресурсозберігаюче обладнання. Потребують вирішення питання, пов'язані з економічною оцінкою наявного виробничого потенціалу, вивченням потреб у прогресивних засобах виробництва на перспективу. Для того, щоб вироблялася високоякісна продукція, важливим елементом є саме обладнання, на якому виробляється ця продукція. Підприємство намагається час від часу закуповувати нове сучасне обладнання, але існує ще багато обладнання яке на даний час є морально застарілим.

В результаті відсутності власних коштів у підприємства та великої короткострокової заборгованості ми пропонуємо найбільш оптимальний для ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС», як на нашу думку, варіант вирішення цієї проблеми – це встановлення ділових стосунків із фірмою ALEXIS Holzhandel GmbH Dortmund, Deutschland. Ця фірма розпочала свою роботу на Україні з 1992 р. Діяльність фірми полягає у наданні кредитів із погашенням за поставку обладнання товарною продукцією, виготовленою на цьому обладнанні.

За ці роки вони досконало вивчили всі переваги і недоліки обладнання європейського виробництва, що поставляється в Україну, і можуть з упевненістю і відповідальністю дати будь-які рекомендації з організації виробництва необхідною виробничою потужністю і за доступною ціною. В

Україні представниками цієї фірми є Городецький Борис Андрійович та Городецький Євген Борисович. Представництво фірми знаходиться в м. Житомирі, вул. Чапаєва, 8. Тел/факс 0412-473-754. Але слід зважати на довготермінові зобов'язання з боку підприємства та звичайно, великий ризик

Одним із напрямів підвищення продуктивності праці є впровадження інтенсивних та індустріальних технологій. Сучасний стан розвитку даного підприємства передбачає комплексне використання якісних факторів і послідовну інтенсифікацію виробництва. У цьому зв'язку великого значення набуває вдосконалення способів застосування засобів виробництва на основі прогресивних технологій. Серед соціально-економічних факторів підвищення продуктивності праці в ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» дедалі більшого значення набуває її оплата. Між рівнем продуктивності праці та її оплатою існує пряма залежність, але темпи зростання продуктивності праці повинні випереджати підвищення її оплати.

Високий рівень працездатності і продуктивності праці може дотримуватися протягом усього робочого дня тільки при наявності необхідних перерв для відпочинку в робочий час. Щоб правильно організувати режим праці і відпочинку протягом робочого дня, потрібно визначити кількість і час надання перерв, тривалість кожної перерви і способи їх раціонального використання. Отже, в створенні раціональних робочих місць в ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» необхідно враховувати всі ці фактори і запровадити їх в дію. Це підвищить продуктивність праці і задоволеність нею.

3.2. Інтенсифікація використання виробничого потенціалу ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС»

Проблема підвищення технічного рівня виробництва пов'язана з необхідністю проведення комплексу заходів щодо широкого впровадження передових технологій, високопродуктивних машин та устаткування, автоматизації та механізації виробничих процесів. Технічний рівень засобів

праці, які використовуються при здійсненні технологій, спрямованих на збереження лісових масивів, значною мірою визначає і забезпечує підвищення їх продуктивності, якісного складу, відновлення корінних насаджень, дедалі ширше застосування поступових рубок, а також заходів, спрямованих на охорону та захист лісу.

Важливого значення набувають проблеми забезпечення галузі технічними засобами на перспективу. Досвід показує, що в умовах адміністративно-командної системи господарювання такі питання вирішувались централізовано шляхом розподілу матеріально-технічних засобів по міністерствах, а відтак і по підприємствах. Розвал системи централізованого розподілу і перерозподілу основних засобів, зміна економічних відносин з іншими країнами, що вимагає розробки нових механізмів формування технічного потенціалу галузі. Такі механізми, на наш погляд, повинні базуватись на принципах поєднання економічних інтересів держави, як основного власника ресурсів, споживачів продукції і виробників, які здійснюють комплекс робіт.

Наведений вище аналіз стану виробничого потенціалу ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» дає змогу сформулювати наступні напрями підвищення ефективності й інтенсифікації його використання. Основними напрямами підвищення технічного рівня є ріст механізації трудомістких процесів; впровадження нових технологій; розширення обсягу та масштабів реалізації продукції. Це сприяє вивільненню трудових ресурсів. Важливе значення також має підвищення рівня розміщення та концентрації виробництва й продажу. Низький рівень концентрації та спеціалізації виробництва є причиною нераціонального використання ресурсів..

Реконструкція і технічне переоснащення підприємств, розширення обсягів робіт з ергономіки та оптимізації робочого часу, у тому числі внаслідок діджиталізації та цифровізації діяльності; у тому числі під час виконання ремонтно-експлуатаційних робіт, перетворення діяльності у безвідхідне виробництво сприятимуть економії та. Лише комплексний підхід дасть змогу розв'язати проблему, яка полягає в тому, щоби з меншої кількості

сировини одержувати більше продукції. Технічний розвиток виробництва продуктів передбачає ряд заходів: модернізацію існуючого обладнання шляхом впровадження нових технологій: отримувати прибутки в іноземній валюті; розширювати сфери впливу шляхом диверсифікації діяльності, впровадження нових видів продукції на яких є попит як на внутрішньому та на зовнішньому ринку, через залучення технічних інвестицій, створення спільних підприємств тощо; - проводити більш інтенсивнішу маркетингову політику на внутрішньому ринку, для збільшення попиту на наявну номенклатуру продукції, що дасть змогу завантажити наявні потужності підприємства. Розширити асортимент продукції, для більшого задоволення потреб споживачів і створити стабільну сировинну базу.

Також доречно залучити зарубіжний досвід управління виробничим потенціалом підприємств сфери бізнесу. Найефективніше економічне планування та основи ведення фінансового та бухгалтерського обліку у секторі організовано у Швеції. Для цього створено два види фінансових служб, одна з них займається державними компаніями та служба, що має лише потужності з виробництва та продажу. Бюджет національного агентства складається згідно попередніми даними, отриманими від уряду, утворена різниця може бути покрита за рахунок недовикористаних коштів, використання яких можливе у наступному році, або за допомогою кредитів. Вся система бухгалтерської звітності компаній сектору повністю комп'ютеризована. Компанії у роботі використовують різні системи, але основою є наявність кількох рівнів у коді рахунку. Така система фінансової та бухгалтерської звітності у Швеції дає можливість контролювати усі грошові надходження та видатки, звести до мінімуму можливість нецільового використання фінансових ресурсів та шахрайства у секторі, що призводить до високопродуктивної праці та ефективного ведення діяльності.

Висновки до розділу 3

1. На наш погляд, ПП «Інстал-Сервіс» варто використовувати закордонний досвід формування і регулювання мотивації до праці: теорія цільової орієнтації; підкріплення; поліпшення змісту роботи; залучення співробітників в інтереси підприємств. Перша група методів (теорія цільової орієнтації) заснована на розробці наукової мети, оскільки співробітник, отримує вигоду у майбутньому. Друга група методів (підкріплення) заснована на факті трудової поведінки людей та її зміни через цілеспрямоване стимулювання та усунення негативних аспектів через матеріальне, моральне та інше стимулювання трудових зусиль людини. Третя група методів (поліпшення змісту праці) сприяє розвитку стійких мотивів трудової поведінки внаслідок підвищення привабливості праці за рахунок збагачення її змісту, вдосконаленні технологічних процесів, технічному переозброєнні виробництва. Щоб правильно організувати режим праці та відпочинку протягом робочого дня необхідно визначити кількість і час перерв, тривалість кожної перерви і способи їх ефективного використання.

2. Доцільним вважаємо врахувати зарубіжний досвід, наприклад Швеції. У Швеції існує кілька видів продажу за фіксованою ціною, яка залежить від якості продукції й визначається контрактом; контракт на купівлю за ціною, що залежить від якості продукції та враховує вартість її доробки, наприклад, індивідуального створення чи підбору складових; поєднання двох способів фіксованої ціни та ціни доробки. Після проведення робіт інформація про отриману продукцію передається до комп'ютерної фірми із зазначенням продавця, споживача, номера та умов контракту. Дані обліковуються та фіксуються у спеціальному документі, а інформація про облік потрапляє до бази даних і є підставою для проведення розрахунків між споживачем та продавцем.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

1. ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» є провідним підприємством регіону, яке займається поставкою запасних частин для автомобілів, зокрема аптечок та вогнегасників. Перспективним у майбутньому вважаємо вихід підприємства на зовнішній ринок внаслідок налагодження виробництва в Україні. Так, як ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС» має ділові стосунки з багатьма іноземними партнерами. Це і є одним із головних недоліків керівництва. По-друге, підприємству потрібно закупити нове модернізоване та ресурсозберігаюче обладнання.

2. Ситуація вимагає дотримання технології. Водночас потребують вирішення питання, пов'язані з економічною оцінкою наявного виробничого потенціалу, вивченням потреб у прогресивних засобах виробництва на перспективу, встановленням форм, методів купівлі і ринків продажу. Для того, щоб вироблялася високоякісна продукція, важливим елементом є саме обладнання, на якому виробляється ця продукція. Підприємство намагається час від часу закуповувати нове сучасне обладнання, але існує ще багато обладнання яке на даний час є морально застарілим. Наша пропозиція – позбавитись цього старого обладнання, а придбати партію сучасного надійного обладнання. При переході на сучасне європейське обладнання досягається використання і обладнання і основних виробничих фондів до 75% та відбувається збільшення виробництва на 15%.

3. В результаті відсутності власних коштів у підприємства та великої короткострокової заборгованості ми пропонуємо найбільш оптимальний для ПП «ІНСТАЛ-СЕРВІС», як на нашу думку, варіант вирішення цієї проблеми – це встановлення ділових стосунків із фірмою ALEXIS Holzhandel GmbH Dortmund, Deutschland. Ця фірма розпочала свою роботу на Україні з 1992 р. Діяльність фірми полягає у наданні кредитів підприємствам із погашенням за поставку обладнання товарною продукцією, виготовленою на цьому обладнанні. Фірма Alexis уже багато років поставляє європейське

деревообробне обладнання на підприємства України, має кваліфіковану сервіс-службу на території України для виконання шефмонтажних і пусконаладжувальних робіт, навчання персоналу, а також гарантійного та післягарантійного обслуговування та виготовлення різного внутрішньоцехового обладнання, ремонт деревообробних станків, підготовка та продаж, інструмента, в тому числі стрічкових пилок у широкому асортименті та в максимально короткі строки.

4. За ці роки вони досконало вивчили всі переваги і недоліки обладнання європейського виробництва, що поставляється в Україну, і можуть з упевненістю і відповідальністю дати будь-які рекомендації з організації виробництва необхідною виробничою потужністю і за доступною ціною. В Україні представниками цієї фірми є Городецький Борис Андрійович та Городецький Євген Борисович. Представництво фірми знаходиться в м. Житомирі, вул. Чапаєва, 8. Тел/факс 0412-473-754. Але слід зважати на довготермінові зобов'язання з боку підприємства та звичайно, великий ризик. Для того, щоб це зробити, необхідно одночасно переобладнати і перевчити персонал підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агропромисловий комплекс України: Стан, тенденції, перспектива розвитку: Інформаційно-аналітичний зб. Випуск 5 / За ред. П. Саблука та ін. К.: ННЦ ІАЕ УААН, 2002. 647 с.
2. Агропромисловий комплекс: Стан та перспектива розвитку : 1990-2000: Інформаційно-аналітичний зб. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 335 с.
3. Андрійчук В. Економіка аграрних підприємств: Підручник. К.: ІЗМН, 2006. 512 с.
4. Білоусько Т. Формування, реструктуризація і використання виробничого потенціалу в нових умовах господарювання. Харків, 2019. 16 с.
5. Білоусько Я. Ринок сільськогосподарської техніки та його цільові аспекти *Економіка АПК*. 1995.- № 6.- С.66-70.
6. Більський В. Виробниче забезпечення підприємств. *Економіка АПК*. 2019. № 10. С. 35–37.
7. Бова Т. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств. *Економічний простір*. 2008. №12/2. С. 66–72.
8. Бойківська Г. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу переробних підприємств системи АПК: [моногр.] Тернопіль: Крок, 2012. 238 с.
9. Бурковський І. Матеріально-виробничий потенціал України: Стан та напрями розвитку. *Економіка АПК*. 2022. № 3. С.26–29.
10. Волощук С. Оцінка виробничого потенціалу у розвитку підприємництва. *Економіка АПК*. 2020. № 12. С. 47–52.
11. Гетьман О., Шаповал М. Економічна діагностика: Навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2007. 307 с.
12. Гладій М. Використання виробничо-виробничого потенціалу економіки України: *Питання теорії, методології і практики*. Л.: НАНУ. Ін-т регіональних досліджень, 2018. 294 с.

13. Гончаренко Н. Продуктивність і оплата праці в умовах виробництва. *Економіка АПК*. 2015. № 8. С. 85–90.
14. Горянский В. Виробничо-економічний потенціал. К., 2000. 158 с.
15. Горяча О. Підходи до визначення й оцінки виробничого потенціалу промислових підприємств. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2012. №2 (18). С. 65–69.
16. Жук Е. Виробничий потенціал як фактор розвитку підприємства за умови невизначеності. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 3. Т. 3. С. 208–211.
17. Запашук Л. Методичні підходи до оцінки виробничого потенціалу промислового підприємства. *Вісник ЖДТУ*. 2010. № 3 (53). С. 60–63.
18. Іщук С. Виробничий потенціал: проблеми формування та розвитку: моногр. Львів: ІРД НАН України, 2006. 278 с.
19. Іщук С. концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. *Регіональна економіка*. 2005. № 2. С. 48–56.
20. Кордоба О. Використання трудового потенціалу села. Теорія і практика розвитку: Львів, 2019. С. 74-75.
21. Кордоба О.В. Ефективність використання трудового потенціалу і формування ринку робочої сили. *Вісник ЛДАУ: Економіка АПК*. 2008. №4. С. 257–261.
22. Корнійчук А. Планування ефективності формування і використання виробничого потенціалу промислового підприємства. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2018. № 2 (83). С. 81–84.
23. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.]. Х. : ХДУХТ, 2005. 287 с.
24. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика. 2-ге вид. [текст]: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2017. 456 с.

25. Лишилєнко В. Проблеми вiдтворєння трудових ресурсiв пiдприємств. *Економiка України*. 2008. № 4. С. 68–72.
26. Лишилєнко В. Рацiональне використання трудового потенцiалу. *Вiсник аграрної науки*. 2018. № 6. С. 73–76.
27. Мегєдин I. Ефективнiсть використання матерiально-технiчних ресурсiв на перехiдному етапi до ринку. *Вiсник аграрної науки*. 2017. №10. С. 80–82.
28. Мєлiх Т. Методологiчний базис оцiнки виробничого потенцiалу харчових пiдприємств. *Економiка та управлiння пiдприємствами*. 2016. №12–2. С. 6–13.
29. Мiценко Н. Теоретичнi засади визначення сутностi категорiї «виробничий потенцiал пiдприємства». *Науковий вiсник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19.3. С. 302–304.
30. Отєнко I. Моделювання економiчного потенцiалу пiдприємства та процесiв його змiн. *Збiрник наукових праць ЧДТУ*. 2016. №30. Ч.2. С. 12–18.
31. Павловська Н. Необхiднiсть та шляхи забезпечення випереджаючого зростання заробiтної плати. *Україна: аспекти працi*. 2011. № 2. С. 10–16.
32. Пiдлiсецький Г., Бiлоусько Я., Дєнисєнко П., Коврига В., Питулько В. Матерiально-технiчне забезпечення виробництва: тенденцiї i перспективи. *Економiка АПК*. 2020. № 4. С. 8–16.
33. Побережна Н. Ефективнiсть використання виробничого потенцiалу: теоретичний та практичний аспекти. *Маркетинг i менеджмент iнновацiй*. 2012. №3. С. 212–220.
34. Поплавський В., Поплавська Ж. Виробничо-виробничий потенцiал України. *Вiсник НАН України*. 2000. № 5. С. 25–32.
35. Потенцiал пiдприємства: формування та використання. 2-є вид. / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва, О. В. Бєлякова, О. Б. Балакай. К.: ЦУЛ, 2013. 248 с.
36. Радченко В. Економiчнi проблеми вiдтворєння i модернiзацiї виробничого потенцiалу. *Економiка АПК*. 2009. №1. С. 114–117.

37.Рубай О. Ефективність використання виробничого потенціалу підприємств Львівської області. *Вісник Сумського національного аграрного університету: Фінанси і кредит*. 2002. Вип. 2. С. 151–154.

38.Світлична А. Аналіз ефективності використання виробничого потенціалу підприємства URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Conferences...pdf>.

39.Ставицький О. Оцінка та контроль у системі стратегічного управління. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. №3. С. 49–52.

40.Статистичний щорічник України. К.: Техніка, 2020. 643 с.

41.Тарасюк Г.М., Шваб Л. І Планування діяльності підприємства: Навч. посібн. 4-те вид. К.: Каравела, 2011. 35 с.

42.Трегобчук В. Економічні проблеми відтворення і модернізації виробничого потенціалу. *Економіка АПК*. 1999. №1. С. 54–58.

43.Федонін О., Рєпіна І., Олексюк О. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.]. К. : КНЕУ, 2006. 316 с.

44.Хринюк О., Бойко Т. Виробничий потенціал підприємства: підходи та метод оцінки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. №7. С. 521–526.

45.Черевко Г., Каляндрук Л. Альтернативні шляхи вдосконалення структури матеріально-технічної бази. *Вісник ЛДАУ: Економіка АПК*. 1999. № 5. С.92–96.

46.Шебанін В.С. Стан та напрями оновлення і розвитку матеріально-технічної бази в Україні. *Економіка АПК*. 2002. № 8. С. 16–23.