

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня

бакалавр

(назва освітнього ступеня)

на тему: Шляхи розвитку економічного потенціалу підприємства,
на прикладі ТОВ «РМФ»

Виконав(ла): студент(ка) IV курсу, групи БМзс-41
спеціальності 073 Менеджмент

(шифр і назва спеціальності)

	<u>Тарабара Є.В.</u> (прізвище та ініціали)
Керівник	<u>Редьква О.З.</u> (прізвище та ініціали)
Нормоконтроль	<u>Мосій О. Б.</u> (прізвище та ініціали)
Завідувач кафедри	<u>Сороківська О. А.</u> (прізвище та ініціали)
Рецензент	<u>Шерстюк Р.П.</u> (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Шляхи розвитку економічного потенціалу підприємства, на прикладі ТОВ «РМФ»

Кваліфікаційна робота бакалавра: 66 сторінок, 11 рисунків, 19 таблиць, 2 додатки, 30 літературних джерел.

Предмет дослідження – теоретико-прикладні контексти формування системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ».

Об’єкт дослідження – процес формування системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ».

Метою роботи є обґрунтування теоретико-прикладних аспектів системи економічного потенціалу товариства.

Методи дослідження – абстрактно-логічний; аналізу і синтезу; логічний; системного аналізу функцій управління; економіко-статичний, табличний.

Розроблено пропозиції щодо формування системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ», а саме обґрунтовано реалізацію рекламної кампанії як вектора зміцнення економічного потенціалу, а також вдосконалення виробничого процесу за рахунок оновлення обладнання (екструдер DR – 250 (стандарт+).

Результати впроваджено у діяльність ТОВ «РМФ».

Ключові слова: економічний потенціал, система економічного потенціалу, структурні компоненти економічного потенціалу, виробничий потенціал, фактори впливу.

SUMMARY

Some ways of the enterprise economic potential development (LLC “RMF” as a case study)

Bachelor's thesis contains of 66 pages, 11 pictures, 19 tables, 2 appendices, 30 references.

The Subject of Investigation is the theoretical and applied contexts of the formation of the system of economic potential of LLC «RMF».

The Object of Investigation is the process of formation of the system of economic potential of LLC «RMF».

The Aim of the Work is to substantiate the theoretical and applied aspects of the system of economic potential of the company.

The Methods of Investigation are abstract and logical; analysis and synthesis; logical; system analysis of administration functions; economic-static, tabular.

Proposals for the formation of economic potential system of LLC «RMF» were developed, namely, the implementation of the advertising campaign as a vector of strengthening the economic potential, as well the improvement of production process due to the renewal of equipment (extruder DR - 250 (standard+)) was substantiated.

The results are implemented in the activities of LLC «RMF».

Key words: economic potential, system of economic potential, structural components of economic potential, production potential, influencing factors.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ КОНТЕКСТИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1 Сутнісно-змістовні аспекти економічного потенціалу підприємства	10
1.2 Фактори впливу на формування економічного потенціалу: системний підхід	14
1.3 Структурний розподіл системи економічного потенціалу підприємства	18
РОЗДІЛ 2 КОМПЛЕКСНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «РМФ»	24
2.1 Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «РМФ»	24
2.2 Аналізування фінансово-виробничої діяльності товариства	27
2.3 Оцінка економічного потенціалу підприємства із використанням програми ЕОМ	31
РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ТОВ «РМФ»	39
3.1 Реалізація рекламної кампанії на ТОВ «РМФ» як вектор зміцнення економічного потенціалу	39
3.2 Ефективність формування системи економічного потенціалу товариства за рахунок вдосконалення виробничого процесу	47
РОЗДІЛ 4 ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ	55
4.1 Забезпечення проведення ідентифікації потенційно небезпечних об'єктів	57
ВИСНОВКИ	60
БІБЛІОГРАФІЯ	64
ДОДАТКИ	67

ВСТУП

Актуальність теми відзначається в тому, що у сучасних умовах господарювання підвищується нестабільність функціонування підприємств, що зумовлено змінами у зовнішньому середовищі, які впливають на їхню конкурентоспроможність. Тому особливе місце в системі управління підприємств займає прийняття рішень щодо дослідження процесів формування та розвитку економічного потенціалу, особливостей його використання для підвищення рівня конкурентоспроможності, зумовленої мінливістю попиту та пропозиції, що ґрунтуються на якості продукції та послуг.

У цьому контексті вирішальне значення під час визначення бізнес-перспектив розвитку підприємства займає урахування змін у конкурентному середовищі, інших макро- і мікроекономічних чинників, наявності або створенням конкретних переваг, що стають гарантом тривалого ефективного функціонування підприємства. Це, своєю чергою, зумовлює як формування економічного потенціалу підприємства, так і його використання для більш обґрунтованого формування окремих його складників, прогнозів щодо реалізації інтересів підприємства на різних сегментах ринку, розроблення планів та реалізації відповідних функціональних стратегій.

Проблематичні контексти формування системи економічного потенціалу підприємства провели в своїх наукових працях: І. Ансофф, А. Багрянець, І. Лакучевич, І. Машкович, Б. Маляновський, О. Мельничук та інші.

Актуальність формування системи економічного потенціалу на підприємствах в умовах війни, недосконало сформований рівень теоретичної та методичної компонент – визначили вибір теми дослідження.

Метою кваліфікаційної роботи бакалавра є обґрунтування теоретико-прикладних аспектів системи економічного потенціалу товариства.

Для реалізації сформованої мети перестановлено наступні **завдання**:

- досліджено основні аспекти економічного потенціалу підприємства;
- обґрунтовано структурний розподіл системи економічного потенціалу підприємства;
- досліджено фінансово-господарську діяльність ТОВ «РМФ»;
- проаналізовано економічний потенціал ТОВ «РМФ»;
- представлено рекомендаційні заходи щодо формування системи економічного потенціалу.

Об’єкт даного дослідження – процес формування системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ».

Предметом даних наукових досліджень є теоретико-прикладні засади формування системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ».

Методика наукових досліджень. Кваліфікаційну роботу бакалавра виконано на основі теоретичних та інформаційних основ, які включають нормативно-правове забезпечення; наукові дослідження з проблематики менеджменту; статистична та бухгалтерська звітність; інформація періодичних видань; ресурси Internet.

Джерела наукових досліджень. У даній роботі використовувалась інформація з періодичних наукових видань, монографічної літератури, відповідні норми законодавства, а також статистичні джерела відповідно до тематики дослідження.

Методи дослідження. В роботі використано такі методи: абстрактно-логічний; аналізу і синтезу; логічний; системного аналізу функцій державного управління; економіко-статичний.

Новизна наукових результатів. У кваліфікаційній роботі бакалавра обґрунтовано теоретичні контексти формування системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ» та рекомендаційні засади щодо удосконалення діяльності товариства.

Практичною основою до одержаних результатів є визначальним вектором системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ», а саме обґрунтовано

проектні рішення реалізації рекламної кампанії, а також вдосконалення виробничого процесу за рахунок оновлення обладнання (екструдер DR – 250 (стандарт+)).

Обсяг та структура кваліфікаційної роботи бакалавра. Кваліфікаційна робота бакалавра формується зі вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи – 66 сторінок, 11 рисунків, 19 таблиць, 2 додатки, 30 літературних джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ КОНТЕКСТИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутнісно-змістовні аспекти економічного потенціалу підприємства

Успішна діяльність підприємства на ринку в значній мірі визначається його економічним потенціалом, який характеризує склад ресурсів, можливості суб'єкту господарювання щодо досягнення цілей у майбутньому, певного перспективного стану тощо. Дослідження економічного потенціалу та його структури дозволить виявити напрями, активізація управлінської діяльності щодо яких сприятиме подальшому розвитку підприємства. Проблема формування оптимальної структури потенціалу підприємства набуває особливого значення та актуальності за умов обмеженості ресурсів та ускладненого доступу до певних їх видів, необхідності створення умов до швидкої адаптації підприємства до змін у зовнішньому середовищі.

Узагальнюючи результати досліджень економічний потенціал підприємства нами пропонується визначати як певну його спроможність, здатність сприяти задоволенню потреб суспільства, розвиватися у визначеному напрямку, досягати поставлених цілей за умов максимальної ефективності, отримувати заплановані результати, підвищувати конкурентоспроможність за рахунок сформованої у певний момент часу сукупності структурованих ресурсів, які використовуються у мовах дії чинників зовнішнього середовища. Отже, економічний потенціал підприємства відображає здатності та можливості, які формуються у підприємства за наявності у певний момент часу сукупності ресурсів, виробничих потужностей, інших резервів. Такі ресурси характеризуються кількісними та якісними показниками, певним складом та структурою. Досягнення здатностей та можливостей відбувається через систему соціально-економічних відносин, які формуються всередині підприємства та за його межами. Максимальній

ефективності таких відносин сприяє структурно-функціональна складова, організаційна структура підприємства, структура управління, система розподілу функціональних обов'язків, удосконалення яких потенційно спрямоване на розвиток підприємства в майбутньому. Динамічність економічного потенціалу підприємства формує необхідність управління ним, забезпечення його інноваційності, гнучкості та адаптивності до змінюваних умов зовнішнього середовища. Економічний потенціал підприємства виступає однією з основних його властивостей, яка формує підґрунтя для цілеорієнтованого довгострокового функціонування, розвитку в напрямі досягнення стратегічних орієнтирів на основі використання наявних ресурсів.

Економічний потенціал підприємства як складна категорія складається з певних елементів. Дослідження питання складових економічного потенціалу підприємства дозволило встановити, що у науковій літературі не сформовано єдиного такого переліку елементів. Так, Антоян Р.Е. та Ястребінський М.А. у своїх працях зазначають, що основні елементи економічного потенціалу підприємства поділяються на матеріальні, фінансові, трудові та природні ресурси. До матеріальних ресурсів автори відносяться засоби виробництва: засоби праці і предмети праці; до фінансових ресурсів відносяться власні і позикові кошти; трудові ресурси представляють собою персоналом підприємства. Економічний потенціал підприємства включає в себе майно, технологію, персонал, внутрішні та зовнішні зв'язки та відносини, в т.ч. господарські, наукові, юридичні та інші, а також методи і способи ведення господарства. Особливістю підходу цих авторів є те, що вони вбачають за необхідне також враховувати форму власності (державну, акціонерну та ін.) або форму володіння нею (орендна). На наш погляд такий підхід є доцільним, бо вони впливають на систему взаємовідносин, величину витрат, а отже, на результати діяльності підприємства загалом [18].

До складу економічного потенціалу підприємства включають матеріальні і нематеріальні засоби. Слід відзначити, що економічний потенціал підприємства також включає здатності працівника, колективу, підприємства, суспільства в

цілому до ефективного використання наявних засобів та ресурсів. Також вони зазначають, що в структуру входять виробничо-технологічні та економічні зв'язки. З практичної точки зору, економічний потенціал включає чотири основні складові потенціали – кадровий, виробничий, фінансовий та інформаційний. Проте, у своїх працях Петрович І.М. виокремляє складові економічного потенціалу підприємства в більш розгорнутому вигляді та включають до їх переліку такі потенціали: інформаційний, фінансово-інвестиційний, інноваційний, виробничий (включає природно-ресурсний, технологічний та технічний), потенціал відтворення, кадровий, науково-технічний, маркетингово-логістичний, а також організаційно-управлінський потенціал, який складається з потенціалів організаційної структури управління й управлінського [19]. Заслужує на увагу уточнення Лапіна Є.В., який зазначає, що економічний потенціал характеризується соціальною, виробничо-економічною та екологічною складовими [6]. У табл. 1.1 представлено класифікаційний розподіл економічного потенціалу підприємства.

Таблиця 1.1 – Класифікація економічного потенціалу підприємства

№з/п	Класифікаційна ознака	Види проявів потенціалу
1.	За об'єктами дослідження	– ресурсна концепція потенціалу; – результатна концепція потенціалу.
2.	За ступенем реалізації	– фактичний потенціал; – перспективний потенціал.
3.	За сферою реалізації	– ринковий (зовнішній) потенціал; – внутрішній потенціал.
4.	За принципом ієрархії	– потенціал підприємства; – потенціал бізнес-одиниць
5.	За функціональними напрямками	– маркетинговий потенціал; – виробничий потенціал; – фінансовий потенціал; – організаційний потенціал.
6.	За моментом оцінки	– потенціал на вході; – потенціал на виході.

Встановлено, що економічний потенціал підприємства є спроможністю, здатністю сприяти задоволенню потреб суспільства, розвиватися у визначено напрямку, досягати поставлених цілей за умов максимальної ефективності, отримувати заплановані результати, підвищувати конкурентоспроможність за рахунок сформованої у певний момент часу сукупності структурованих ресурсів, які використовуються у мовах дії чинників зовнішнього середовища. На рис. 1.1 нами представлено взаємозв'язок видів економічного потенціалу підприємства у сучасних умовах функціонування.



Рисунок 1.1 – Структурно-логічний взаємозв'язок потенціалу підприємства [21, с. 220]

Економічний потенціал підприємства відображає здатності та можливості, які формуються у підприємства за наявності у певний момент часу сукупності ресурсів, виробничих потужностей, інших резервів. Структура економічного потенціалу підприємства представляє собою сукупність підсистем: потенціалів і складових, сукупність та взаємодія, яких в певний момент часу за дії чинників

зовнішнього середовища створює умови для здатності до задоволення потреб суспільства, розвитку, досягнення поставлених цілей та отримання визначених результатів. Складовими економічного потенціалу підприємства є кадровий, виробничий, фінансово-інвестиційний, інноваційний, інформаційний, організаційно-управлінський, конкурентний, маркетинговий та підприємницький потенціал.

1.2 Фактори впливу використання економічного потенціалу: системний підхід

У літературі зустрічається велика кількість різноманітних трактувань поняття «фактор», розгляд яких дозволяє зробити висновок, що фактор це те, що впливає на систему або процес, що призводить до різних змін у них, і які визначають їхній стан і характер. Встановлено, що під фактором варто розуміти джерело впливу або причину, під дією якої відбуваються істотні зміни, що визначають стан і окремі риси розглянутого об'єкта. Таким чином, спрямованість впливу факторів на формування системи економічного потенціалу підприємства визначається характер цих факторів. Розуміння характеру факторів дозволяє зрозуміти причини викликуваних ними явищ, а значить знайти рішення для протидії небажаним процесам і для стимулювання позитивних.

На формування системи економічного потенціалу підприємства, впливають різноманітні фактори. Фактори, які вимагають обліку при стратегічному плануванні, походять із різних джерел, які перебувають як всередині підприємств, так і в їхнім зовнішньому середовищі. Варто середовище підприємств умовно розділяти на зовнішнє макросередовище й зовнішнє мікросередовище. Зовнішнє макросередовище характеризує рівень національної економіки й впливає на підприємства. Зовнішнє мікросередовище визначає галузевий рівень і впливає на підприємства конкретної галузі. Внутрішнє середовище характеризує стан

кожного конкретного підприємства, і впливає на агентів, які безпосередньо з ним взаємодіють.

Таким чином, існує сукупність різних факторів, які перебувають як всередині підприємств, так і в їхнім зовнішньому середовищі, і впливають як на процес використання потенціалу на підприємствах із урахуванням стратегії формування.

Якби зовнішнє середовище було стійкому середовищі і не допускала ніяких змін, то можна було б говорити про достатність тих переваг, які дає економічний потенціал підприємства. Однак зовнішнє середовище підприємств є змінним, і зміни, які з нього виходять, змушують підприємства постійно шукати можливості для одержання стабільної конкурентної переваги, що дозволяє формувати високу додану вартість і отримувати прибуток у довгостроковій перспективі. Через змінність зовнішнього середовища підприємствам необхідно адаптовуватися, і внутрішнє середовище підприємств повинна бути здатна до цих змін. Для таких змін підприємствам необхідно володіти економічним потенціалом, тобто повинно бути щось, що дозволило б підприємствам не просто підтримувати в актуальному стані свій потенціал, але й постійно збільшувати його.

Так, згідно проведених наукових досліджень виокремлено, використання економічного потенціалу визначають наступні фактори:

1. Ресурси. Для будь-якої виробничої діяльності необхідний певний перелік матеріальних і нематеріальних ресурсів. Структура ресурсів економічного потенціалу відрізняється від структури ресурсів потенціалу значною перевагою нематеріальних ресурсів у їхньому складі.

2. Технології. Для здійснення виробничої діяльності підприємствам необхідно мати деякий набір технологій, які дозволяють здійснювати таку діяльність у принципі. До таких технологій ставляться технології навчання, проведення досліджень, розробок тощо.

3. Компетенції. Сюди ставляться компетенції підприємства в частині навчання, створення й розробки нових продуктів, а також його здатностей у галузі

науки, тобто такі компетенції без яких неможлива ніяка виробнича діяльність. Ці компетенції дозволяють підприємству формувати нові технології, за допомогою яких воно здатне проводити як якісне навчання працівників так і у перспективі, вивести на новий рівень наявні виробничі й управлінські технології.

4. Можливості розвитку. Для пошуку, створення й відповідної диференціації ресурсів, компетенцій і технологій економічного потенціалу підприємствам необхідно мати можливості. Ці можливості дозволяють із наявного набору ресурсів, технологій і компетенцій одержати нові або модифіковані, що дає підприємствам можливість нарощувати свої конкурентні переваги.

5. Інформаційне забезпечення. Дозволяє підприємству розпізнавати й використовувати цінну інформацію в зовнішньому середовищі. Така можливість дуже важлива для підприємств, тому що галузь, де працює підприємство перебуває в постійній залежності від безлічі технологічних і технічних інновацій, у конкурентному середовищі, так і підприємствами в інших галузях економіки. Інформаційний потенціал необхідний підприємствам, тому що він дозволяє значно розширити можливості по формуванню стабільної конкурентної переваги за рахунок зовнішньої інформації й знань. Чим вище в підприємств такий економічний потенціал, тим більше вони здатні залучати й використовувати зовнішньої інформації [21, с. 110].

Таким чином, в основі економічного потенціалу підприємства будуть лежати компетенції, технології й ресурси, необхідні для виробничої діяльності, а також можливості, які дозволяють підприємству належним чином усе це використовувати для збільшення його економічного потенціалу, тобто по суті формування його стабільної стійкої переваги. Крім того, у складі динамічного економічного потенціалу необхідно виділяти, у якості самостійного фактора потенціал, що формує, який є саме з'єднує внутрішнє середовище підприємств із їхнім зовнішнім оточенням.

Таким чином, серед факторів, що впливають на формування системи економічного потенціалу підприємства, необхідно виділяти фактори зовнішнього й внутрішнього середовищ. Доведено, що фактори впливають на підприємства, перебувають у певній взаємозалежності, і розглядати їх необхідно комплексно.

Отже, фактори впливу на формування системи економічного потенціалу підприємства відзначено:

1. Існує велика кількість факторів як зовнішнього, так і внутрішнього походження, що визначають процес формування та використання системи економічного потенціалу.

2. Фактори зовнішнього макросередовища виявляють свій вплив на всі підприємства й практично не залежать від них, їх можна об'єднати в чотири узагальнені фактори (економічний, технологічний, політичний, соціальний), складові яких розглядаються в процесі стратегічного планування залежно від потреб і бачення конкретного підприємства.

3. Фактори зовнішнього мікросередовища формуються під впливом факторів зовнішнього макросередовища, а також під впливом внутрішніх факторів підприємств. Найбільш значимими для процесу формування та системи економічного потенціалу зовнішнього мікросередовища є: галузева конкуренція, галузеві фінанси, галузі технологічної кооперації, галузеві виробничі потужності й трудові ресурси галузі.

4. Стабільна конкурентна перевага на підприємствах значною мірою визначається факторами внутрішнього середовища, що говорить про їхнє особливе значення для процесу формування системи економічного потенціалу. Визначення факторів внутрішнього середовища підприємств необхідно здійснювати на основі організаційного економічного потенціалу підприємств, що визначається наступними факторами: ресурси, технології, компетенції, організаційні й динамічні здатності [12, с. 110].

Варто відзначити, що процес формування будь-якого з видів економічного потенціалу підприємства повинен передбачати здійснення певних управлінських

впливів на чинники, які обумовлюють його величину у кожному конкретному випадку. Для більш глибокого розуміння взаємозв'язків між окремими чинниками в процесі формування економічного потенціалу підприємства виокремлюють трирівневу модель, згідно якої усі чинники поділяють на такі групи: 1-й рівень – первинні чинники, кількісне оцінювання яких ґрунтується на первинній інформації, що характеризує внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства (при цьому чинники внутрішнього середовища охоплюють техніко-економічні параметри: провідного виробничого ресурсу підприємства; інших видів виробничих ресурсів, які беруть безпосередню участь у виготовленні продукції; ресурсів операційної діяльності, які беруть опосередковану участь у виготовленні продукції, а чинники зовнішнього середовища містять такі групи: ціни на виробничі ресурси; ціни на продукцію підприємства; частки ринків збуту; параметри державної регуляторної політики); 2-й рівень – вторинні чинники (наявні обмеження на обсяги виготовлення продукції підприємства; питомі витрати основних виробничих ресурсів на виготовлення кожного виду продукції у грошовому виразі; постійні витрати підприємства; параметри попиту на різні види продукції підприємства); 3-й рівень – узагальнювальні чинники, до яких належать оптимальні значення: обсягів та структури асортименту продукції підприємства, величини виробничих ресурсів, показників матеріального постачання та збутової діяльності підприємства.

1.3 Структурний розподіл системи економічного потенціалу підприємства

Формування системи економічного потенціалу на підприємствах повинна формуватися із урахуванням значного спектра різноманітних ризиків. Виходячи з того, що підприємства представляють собою складну економічну систему, що полягає із сукупності об'єктів, зі структурованими взаємозв'язками між собою, виникнення внутрішніх проблемних ситуацій, що підвищують ризики

неузгодженості системи, досить імовірно. Цілісність, рівноважний стан системи формування економічного потенціалу, її здатність до передбачення проблемних ситуацій, усуненню їх і адаптації до них, можна вважати достатніми параметрами ризикозахищеності прийняття проектних рішень.

Замкнений характер системи формування економічного потенціалу дозволяє здійснювати контроль і моніторинг процесу прийняття планових рішень, а також координувати їх з організаційною й виробничою діяльністю підприємств, що дозволяє досягати їм запланованих цільових векторів.

Одним з інструментів системного підходу до формування системи економічного потенціалу, який дозволяє наочно представити економічні завдання діяльності підприємств й сприяє підвищенню ефективності цієї діяльності, є дерево цілей. Дерево цілей є ключовим інструментом декомпозиції цілей, визначає економічний зміст діяльності компанії й механізми підвищення операційної ефективності в поточному періоді й у довгостроковій перспективі [11, с. 120].

Однією з головних завдань формування системи економічного потенціалу підприємствах є завдання передбачення й розпізнавання проблемних ситуацій у певних структурно-логічних взаємозв'язках. Будь-яка проблемна ситуація несе в собі певний рівень негативного впливу на окремі частини системи й на загальне функціонування підприємства.

Так з практичної точки зору є наступна ідентифікація проблемних ситуацій, яка включає три типи. До першого типу, які відзначають це відхилення між запланованими й фактичними показниками. Такі проблемні ситуації сигналізують про порушення взаємодій між об'єктами економічної системи, у результаті чого знизилася швидкості реалізації процесів, змінилися їхні якісні й кількісні характеристики. Проблемні ситуації цього типу ведуть до порушень проходження процесу управління, у тому числі викликаним недостатністю або невідповідністю ресурсної бази підприємства потребам його сталого розвитку, і ставляться до проблем планування [20].

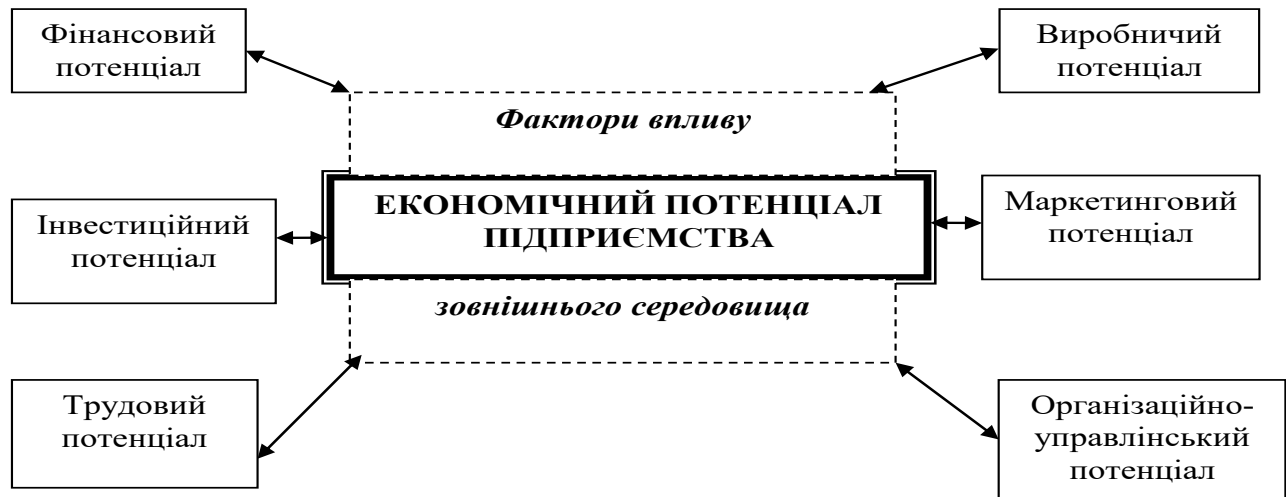
Проблемні ситуації, які виникають через розбіжність цілей і інтересів ставляться до другого типу. Проблемні ситуації такого типу виникають у результаті конфліктів між різними структурними підрозділами прийнятих рішень, у тому числі через неправильну інтерпретацію різних умов по досягненню цілей. Проблемні ситуації цього типу ставляться до структурних проблем організаційного типу [25].

Проблемні ситуації, що виникають через порушення в комунікаційній мережі суб'єктів управління, ставляться до третього типу проблемних ситуацій. Проблемні ситуації цього типу характеризуються недостатньою швидкістю прийняття рішень, порушеннями в системі управління, недостатністю інформаційного забезпечення. Проблемні ситуації даного типу ставляться до проблем координаційного типу [15].

Управлінські рішення, спрямовані на розв'язок проблемних ситуацій першого типу, спрямовані на балансування наявних у підприємств ресурсів. Дозвіл проблемних ситуацій другого типу досягається за рахунок прийняття координаційних рішень, спрямованих на узгодження цілей суб'єкта управління із цілями інших елементарних об'єктів у системі. Проблемні ситуації третього типу вирішуються за допомогою прийняття організаційних рішень, які спрямовані на підвищення ефективності комунікації усередині суб'єкта управління, цілісності організаційної структури, і забезпечення представлених відносин підпорядкованості й розподілу відповідальності.

Встановлено, що відправною точкою під час дослідження використовуваних і потенційних можливостей підприємства є виробничий потенціал, який є складним за структурою та доповнюється іншими видами потенціалів (рис. 1.2).

Вони виступають по відношенню до виробничого потенціалу додатковими складниками. Виробничий потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, які є в розпорядженні суб'єкта господарювання. Кількісні й якісні параметри цих ресурсів, а також їх інтеграція визначають його виробничу спроможність.



Р

Рисунок 1.2 – Структурні компоненти економічного потенціалу підприємства [11]

Основне призначення виробничого потенціалу підприємства полягає у створенні нових вартостей, а його елементи повинні цілеспрямовано адаптуватися до вимог продукції. Своє призначення він зможе виконати, якщо його матеріально-речова форма та кількісне співвідношення його складників роблять його здатним функціонувати як вартість, яка створює нову вартість. Отже, склад і характеристики елементів виробничого потенціалу безпосередньо повинні відповідати й визначатися параметрами продукції, що виробляється. Для того щоб виробничий потенціал зміг здійснювати цей безперервний і постійно поновлюваний процес, він сам також повинен безперервно і постійно відтворюватися.

Виробничий потенціал повинен мати здатність до самовідтворення. Виробничий потенціал підприємства є матеріальною передумовою прискорення науково-технічного прогресу. Між ними існує взаємозв'язок: чим вище техніко-економічний рівень елементів потенціалу і ступінь їх використання, тим потужніше матеріально-технічна база науково-технічного прогресу, тим ширше горизонти впровадження його досягнень, більше можливостей для вдосконалення

і збільшення елементів виробничого потенціалу підприємства. Вони взаємно вдосконалюють і розвивають один одного.

Фінансовий потенціал визначається як певний рівень потужності, ступінь можливості для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, зумовлені тими ресурсами, які є в розпорядженні підприємства, і здатністю цього підприємства ці ресурси ефективно використовувати й відтворювати. Фінансові ресурси знаходяться у розпорядженні суб'єкта господарювання, і саме від їхнього обсягу, правильного використання залежать фінансова стійкість та конкурентоспроможність підприємства загалом. Фінансовий потенціал формується за рахунок власних і позикових коштів.

Інвестиційний потенціал підприємства – це можливість підприємства інвестувати у свій власний розвиток, купуючи різні активи і створюючи цією дією додатковий фінансовий потік. У зв'язку із цим важливим є наявність у підприємства механізмів, що перетворюють зростання його вартості в грошовий капітал – прибуток, що створює умова циклічності розвитку та можливості для розширення інвестиційної діяльності як у рамках підприємства, так і в рамках супутньої діяльності, створення дочірніх і спільних підприємств.

Інвестиційний потенціал підприємства це не тільки здатність відтворити виробничу потужність, а й можливість залучити інвестиції в підприємство. Інвестиційний потенціал являє собою найважливішу характеристику стану та перспективного використання ресурсних можливостей і джерел розвитку підприємства, є вирішальним у забезпеченні економічного зростання організації, відіграє важливу роль у розвитку інших її потенційних можливостей (виробничих, фінансових, маркетингових та ін.) за рахунок інвестиційної діяльності.

Трудовий потенціал підприємства – це наявні в даний час і передбачені в майбутньому трудові можливості, що характеризуються кількістю працівників, їх професійно-освітнім рівнем та іншими якісними характеристиками. Структура трудового потенціалу підприємства являє собою співвідношення різних

демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними.

Маркетинговий потенціал визначається міццю або силою впливу суб'єкта господарювання на ринок споживачів, результатом якого є формування контингенту потенційних споживачів підприємства, готових здійснювати як первинні, так і вторинні покупки. Роль маркетингового потенціалу підприємства полягає у формуванні ринку потенційних споживачів товарів і послуг компанії, які забезпечують відтворення попиту на ці товари й послуги. Маркетинговий потенціал суб'єкта підприємництва складається з можливостей бізнес-суб'єкта залучати до придбання та споживання його товарів і послуг потенційних споживачів з урахуванням наявних у розпорядженні підприємства ресурсів.

Організаційно-управлінський потенціал підприємства – це сформована можливість організаційних складників, здатних до комбінування та формування комплексу пов'язаних дій, їх належної оцінки у відповідь на зміни зовнішнього середовища, забезпечення внутрішньофірмової гнучкості, ефективну діяльність конкурентоспроможного потенціалу за рахунок ефективності та гнучкості керівництва на всіх рівнях управління. Організаційний потенціал проявляється у трьох формах: як система, як модель поведінки й як результат. Організаційний потенціал як система – це структурована конструкція ресурсів компанії, об'єднаних загальною цільовою спрямованістю.

Досліджена структура економічного потенціалу підприємства є зручною у практичному застосуванні під час аналізу та оцінювання, дасть змогу проаналізувати її елементи на кожному етапі як під час формування, так і в процесі функціонування підприємства.

РОЗДІЛ 2

КОМПЛЕКСНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ

ТОВ «РМФ»

2.1 Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «РМФ»

Відповідно до статуту ТОВ «РМФ» визначає загальні правові, соціально-економічні та організаційні засади створення, діяльності та припинення відповідно, а також права та обов'язки учасників товариства. ТОВ «РМФ» було започатковано діяльність № 7 від 11 вересня 2011 р. Станом на дату затвердження даного Статуту Статутний капітал Товариства становить 57983,0 грн. Організаційна характеристика товариства (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Загальна інформація ТОВ «РМФ»

Повне найменування:	Товариство з обмеженою відповідальністю «РМФ»
Скорочене найменування:	ТОВ «РМФ»
Адреса:	48100 Тернопільська обл., Тербовлянський р-н, м. Тербовля, вул. Січових Стрільців, 65
Контактний телефон	+380355126194
Код реєстрації: за ЄДРПОУ за КОАТУУ	20545648 2622010700
Код основного виду економічної діяльності	10.62; 10.61
Директор:	Вербовецький А. Д.
Головний бухгалтер:	Швець А. Д.

Продовження табл. 2.1

1	2
Основна діяльність:	Основною метою діяльності є: – виробництво крохмалів з кукурудзи, вологий помел кукурудзи; – виробництво клейковини (глютену); – виробництво кукурудзяної олії; – помел зерна: висівок або гранул із пшениці, жита, кукурудзи або інших зернових; – виробництво сухих зернових сніданків; – виробництво борошняних сумішей та готових борошняних сумішей і тіста для випікання хлібобулочних виробів, тортів, тістечок, пирогів, бісквітів, печива, млинців; – одержування висівок та інших залишків перероблення зернових культур; – обсмажування та фасування зерна кукурудзи.
Організаційно-правова форма господарювання	250
№ реєстрації страхувальника	0602438
Найменування банку	АТ КБ «Приватбанк»
Код банку	336677
№/рахунку	UA 473366770000026005445325001
Форма власності	Приватна
Середньооблікова кількість штатних працівників	55

ТОВ «РМФ», яке є виробником кукурудзяних паличок з 2011 року, традиційно використовує натуральні органічні компоненти. Виготовлення продукту проводиться на відсотків згідно ДСТУ +2903: 2005. Постійний контроль показників власною сертифікованою лабораторією і постійна сертифікація органами Держстандарту дає бажаний результат. Продукція торгової марки «РМФ» відзначаються на ринку хорошими смаковими якостями, про що свідчать численні позитивні відгуки покупців. ТОВ «РМФ» виробляє і пропонує гуртовим та роздрібним покупцям асортимент кукурудзяних паличок (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Найменування продукції ТОВ «РМФ»

№ з/п	Асортимент продукції	Вага, г
Солодкі кукурудзяні палички:		
1.	Кукурудзяні палички солодкі неглазуровані	60
2.	Кукурудзяні палички солодкі неглазуровані	180
3.	Кукурудзяні палички солодкі неглазуровані із сюрпризом (для хлопчиків)	55
4.	Кукурудзяні палички солодкі неглазуровані із сюрпризом (для хлопчиків)	120
5.	Кукурудзяні палички солодкі неглазуровані із сюрпризом (для дівчаток)	55
6.	Кукурудзяні палички солодкі неглазуровані із сюрпризом	120
7.	Кукурудзяні палички солодкі с сюрпризом (для хлопчиків)	90
8.	Кукурудзяні палички солодкі с сюрпризом (для дівчаток)	90
9.	Кукурудзяні палички солодкі неглазуровані	60
Молочні кукурудзяні палички:		
10.	Кукурудзяні палички молочні неглазуровані	45
11.	Кукурудзяні палички молочні неглазуровані	165
12.	Солоні кукурудзяні палички	45
13.	Кукурудзяні палички зі смаком сиру	45
14.	Кукурудзяні палички зі смаком грибів в сметані	45
15.	Кукурудзяні палички зі смаком бекону	45
16.	Кукурудзяні палички зі смаком червоної ікри	45
17.	Кукурудзяні палички зі смаком селямі	45
18.	Кукурудзяні палички зі смаком телятини та аджики	45
19.	Кукурудзяні палички зі смаком цибулі	45
20.	Кукурудзяні палички зі смаком піци	45
21.	Кукурудзяні палички зі смаком крабів	45
22.	Кукурудзяні палички зі смаком сметани та зелені	45
Кукурудзяні палички «НЯМ-НЯМКА» в великих упаковках		
23.	Кукурудзяні палички «Ням-Нямка» солодкі	400
24.	Кукурудзяні палички «Ням-Нямка» молочні	300

Слід відзначити, що попит на кукурудзяні палички ТОВ «РМФ» не залежить від сезону та інших факторів. Певну небезпеку становить нестабільність

цін на сировину. Вони багато в чому залежать від погодних умов і врожайності кукурудзи. Встановлено, що значними ризиками, що впливають на діяльність є безпосередньо пов'язані з логістикою. Конкуренція в цій сфері досить висока, тому, пошук нових ринків збуту компанії є дуже активним. Адже, завоювати серця клієнтів можна лише за допомогою бездоганної якості і серйозних вкладень в рекламну кампанію. Згідно результатів діяльності товариство ТОВ «РМФ» відзначене медаллю Національного бізнес-рейтингу «Лідер галузі» за 2021 р.

2.2 Аналізування фінансово-виробничої діяльності товариства

З метою комплексного аналізування фінансово-виробничої діяльності ТОВ «РМФ» необхідною умовою є формування систематизації інформаційного забезпечення про результативну діяльність за аналізований 2022-2023 рр. Здійснюємо комплексне аналізування основних показників функціонування даної підприємницької структури та подаємо аналітичну табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Фінансово-виробничі показники роботи ТОВ «РМФ» за 2022-2023 рр.

Показники	2022 р.	2023 р.	Відхилення	
			тис.грн.	%
1	2	3	4	5
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	35764,5	36314,8	5550,3	1,5
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	33603,5	34083,7	480,2	1,4
3. Валовий прибуток, тис. грн.	2161,0	2231,1	70,1	3,2
4. Чистий прибуток, тис. грн.	288,1	331,3	43,2	15,0
5. Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	1987,3	2267,5	280,2	14,1

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5
6. Середньорічна вартість обігових фондів, тис. грн.	4961,5	5242,5	281,0	5,7
7. Чисельність працівників, чол.	55	50	-5	-9,1
8. Дебіторська заборгованість, тис. грн.	2132,8	1956,5	-176,3	-8,3
9. Кредиторська заборгованість, тис. грн.	2570,7	2465,2	-105,5	-4,1

Проведені розрахунки показали, що за аналізований період 2022-2023 рр. у даному періоді фінансово-господарська діяльність ТОВ «РМФ» була на незначному вищому рівні порівняно із попереднім періодом, що вплинули умови воєнного стану.

Це свідчить, те що у 2023 р. дана підприємницька структура отримала виручку від реалізації продукції 36314,8 тис.грн., а у 2022 р. одержало прибуток у розмірі 35764,5 тис.грн., що становить відхилення у 5550,3 тис.грн. (1,5 %).

Щодо чисельності працівників, то слід відзначити, що відбулося зменшення працівників на 5 чол. порівняно із 2022 р. і становить на кінець 2023р. середньосписокова чисельність 50 чол.

Доведено, що при оцінці чистого прибутку реалізації продукції визначається збільшення на 43,2 тис.грн. у 2023 р. порівняно з 2022 рр. Неможливо залишити поза увагою те, що на основі проведеного комплексного аналізування собівартості реалізованої продукції у 2023 р. досягло 34083,7 тис.грн., а у 2022 р. 33603,5 тис.грн., що на 480,2 тис.грн. (1,4 %), для наочного зображення результати досліджень подано (рис. 2.1).

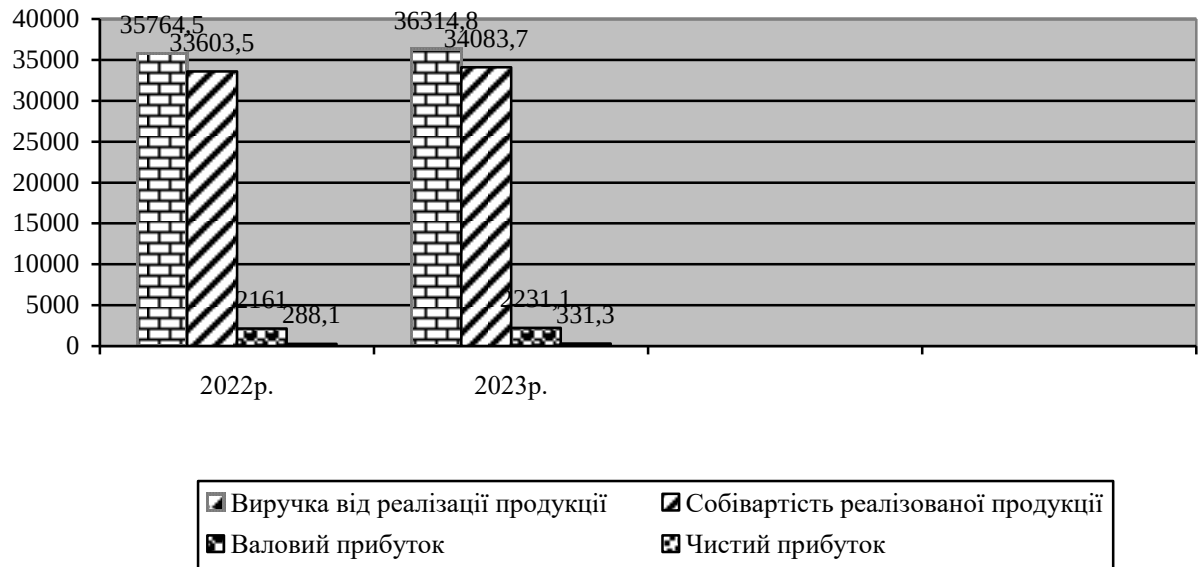


Рисунок 2.1 – Динаміка основних фінансових показників діяльності
ТОВ «РМФ», 2022-2023 рр. (тис. грн.)

Стосовно дебіторської заборгованості – вона також знизилась, у 2023 порівняно з 2022 р. на 176,3 тис.грн. або на -8,3 %. Щодо комплексного дослідження кредиторської заборгованості, то слід відзначити, що у 2023 р. порівняно з 2022 р. відбулося також зниження на 105,5 тис.грн. або на -4,1 %.

Це обґрунтовується тим, що ТОВ «РМФ» збільшило обсяг продаж своїм постійним клієнтам на основі кредитування. З одного боку, це є досить позитивним аспектом, оскільки зростає товарооборотність, а з іншого боку, підприємству не варто збільшувати кредиторську заборгованість до великих розмірів, бо це характеризує нестачу грошових коштів в обігу (рис. 2.2).

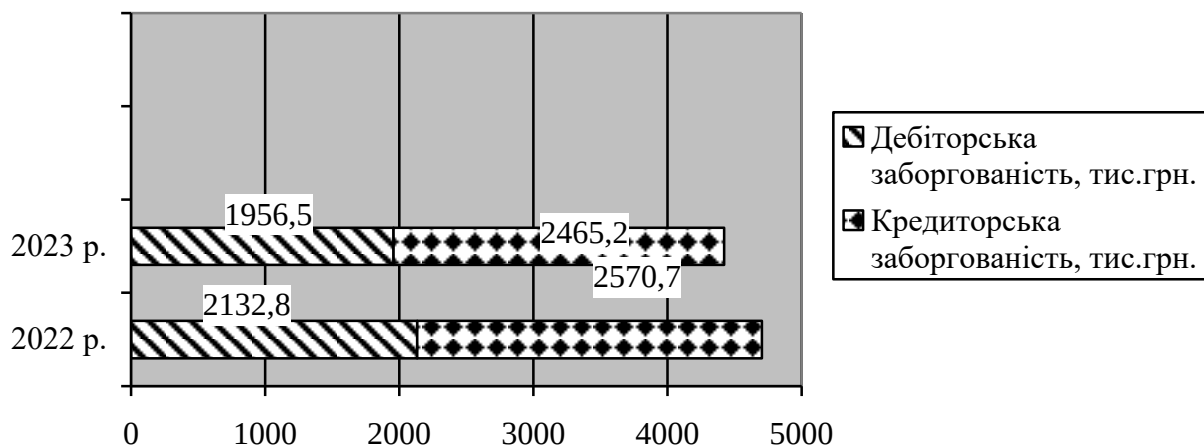


Рисунок 2.2 – Динаміка поточних зобов'язань ТОВ «РМФ»,
2022-2023 рр., (тис. грн.)

Здійснимо оцінку діяльності ТОВ «РМФ» та зробимо структурний розподіл елементів операційних витрат за 2022-2023 р. (табл. 2.4, рис.2.3).

Таблиця 2.4 – Структурний розподіл операційних витрат ТОВ «РМФ» за 2022-2023 рр.

Найменування показника	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+/-), грн.	%
Матеріальні затрати	26563,2	27113,8	550,6	2,1
Витрати на оплату праці	6276,0	6656,7	380,7	6,1
Відрахування на соціальні заходи	2510,4	2696,1	185,7	7,4
Амортизація	221,1	232,6	11,5	5,2
Інші операційні витрати	3234,0	3386,6	152,6	3,8
Разом	38804,7	40085,8	1281,1	3,3

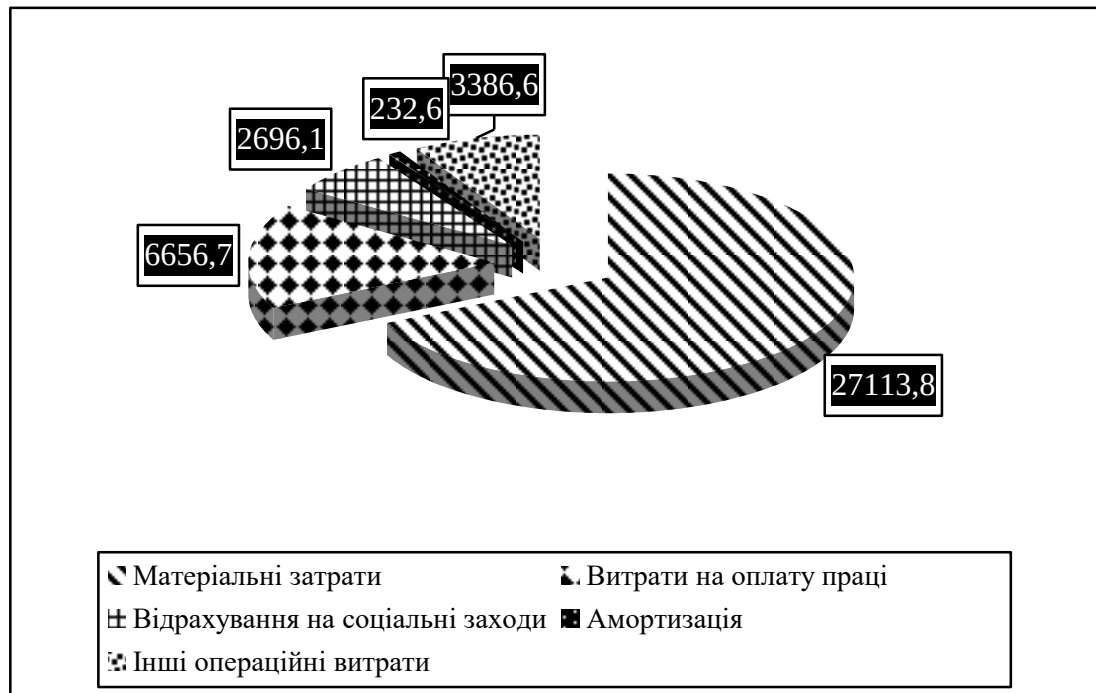


Рисунок 2.3 – Структурний розподіл операційних витрат
ТОВ «РМФ», 2023 р. (тис. грн.)

Так, на основі проведеного аналізу розрахунків відбулося незначне зростання елементів операційних витрат на ТОВ «РМФ» у зв'язку із впливом умовами воєнного стану на 3,3 % або на 1281,1 тис.грн. Оскільки значна частка зростання матеріальних витрат витрат на 550,6 тис.грн. (2,1%) за 2022-2023 рр.

2.3 Оцінка економічного потенціалу підприємства із використанням програми ЕОМ

В даному підрозділі проведемо комплексне дослідження економічного потенціалу підприємства. Слід відзначити, що для більш детального аналізу основних засобів та виробничих потужностей використаємо коефіцієнт оновлення засобів основних на ТОВ «РМФ» із забезпеченням ЕОМ (табл. 2.5).

Перш за все проведемо дослідження коефіцієнта оновлення основних засобів ТОВ «РМФ» застосуємо «Excel» згідно наступного механізму, використовуючи наступну формулу 2.1:

$$Ko = Hp/B \quad (2.1)$$

Таблиця 2.5 – Вхідні дані для розрахунку коефіцієнта оновлення основних засобів ТОВ «РМФ»

Вхідні дані	Роки		Ідентифікатор
	2022 р.	2023 р.	
Сума надходжень основних засобів на підприємстві, тис.грн.	1081,2	1432,0	Hp
Залишкова вартість основних засобів на кінець року, тис.грн.	2678,3	2898,8	$Bз$
Вихідні дані			
Коефіцієнт оновлення основних засобів підприємства			Ko

Дані показники заносимо в «exel», на основі чого програмний продукт виконує практичний розрахунок. Оскільки є спеціалізована процедура згідно на основі чого розраховується доступний вимір основного забезпечення даної підприємницької структури (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Практичний механізм програми ТОВ «РМФ»

Етап	Найменування
1.	Побудова загального вигляду таблиці рішення задачі
2.	Заповнення комірок вхідними даними
3.	Створення електронного коду реалізації формул рішення
4.	Розміщення електронного коду формул розрахунку коефіцієнта оновлення основних засобів у комірках вихідних даних
5.	Створення залежної таблиці вихідних даних
6.	Побудова активної діаграми по відповідній таблиці вихідних даних

Так, згідно табл. 2.6 представляю на рис. 2.4 деталізовані кроки із структурно-логічними елементами роботи програми дій ТОВ «РМФ».

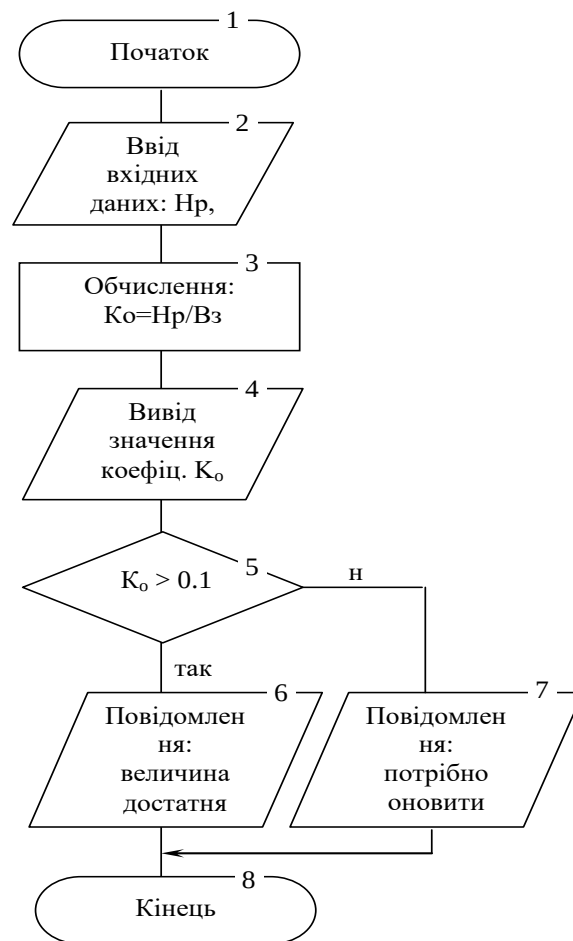


Рисунок 2.4 – Блок-схема рішення задачі

Згідно представленої задачі рис. 2.4 представляю кінцевий результат скріншоту даного завдання для ТОВ «РМФ» у 2022-2023 рр. у вигляді рис. 2.5.

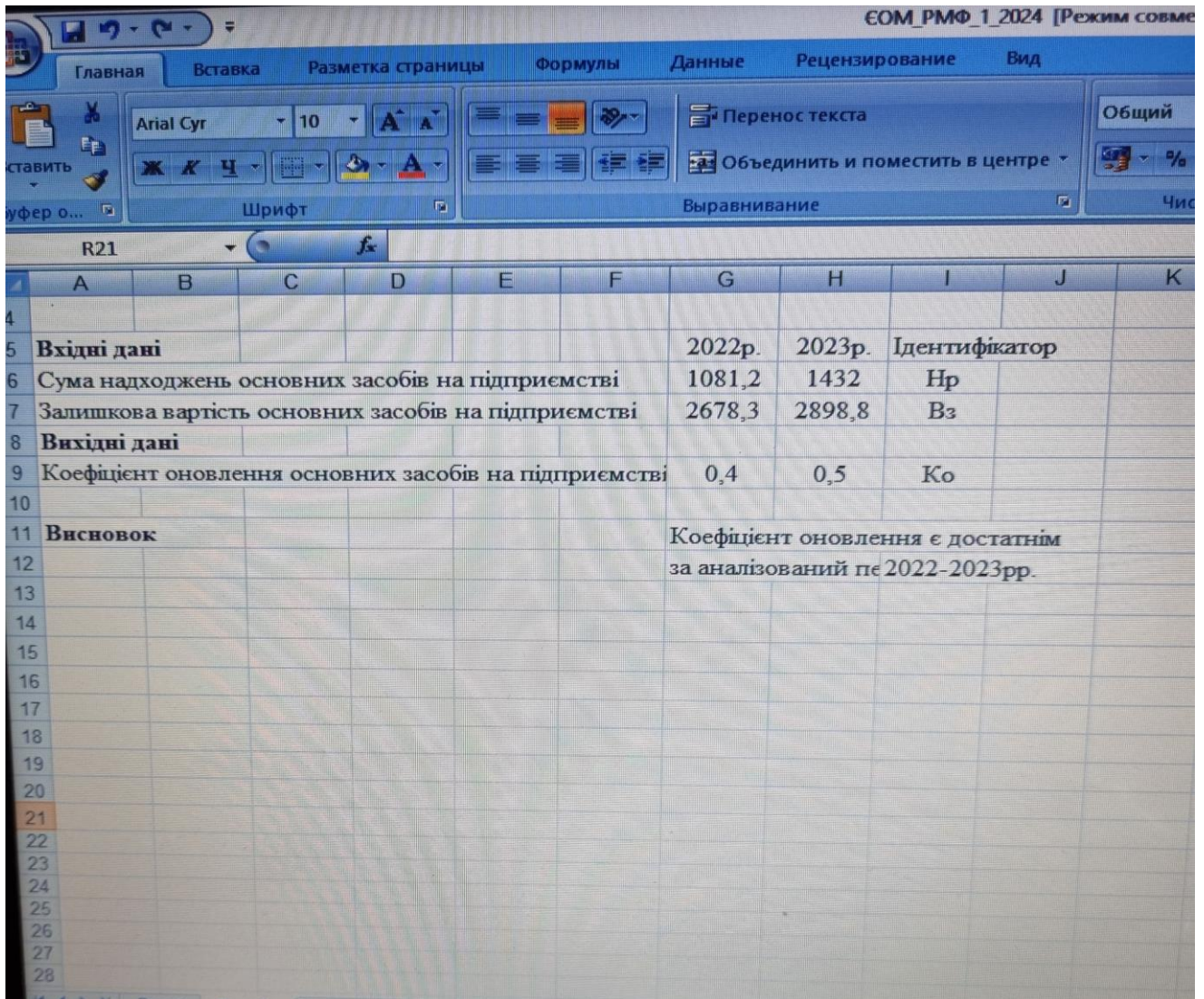


Рисунок 2.4 – Фотографія екрану таблиці для розв’язку задачі
ТОВ «РМФ»

Після розробки таблиці для розв’язку задачі в результуючих комірках C10, D10 потрібно прописати програмний код відповідно до формули рішення:

У комірці C10: $= C7/C8$

У комірці D10: $= D7/D8$

Для виведення повідомлення (висновку) про відповідність значення коефіцієнта оновлення основних засобів допустимим значенням потрібно в комірках C12, D12 прописати відповідних код:

У комірці C12: = ЕСЛИ (C10>0,1); «Коефіцієнт оновлення є достатнім»; «Коефіцієнт оновлення є недостатнім». Ідентично для комірки D12.

Також побудуємо діаграму відносної зміни значень коефіцієнта оновлення основних фондів компанії. Для цього після розрахункової таблиці створюється таблиця, в комірках якої вписуються адреси результуючих комірок таблиці розрахунку.

По даній таблиці будується діаграма відносної зміни значення коефіцієнта: необхідно виділити таблицю курсором мишки та вибрати відповідну кнопку. Після створення програми її можливо використовувати для розрахунку значень коефіцієнта оновлення основних фондів підприємства шляхом введення вхідних даних у відповідні комірки. В нашому випадку результат розрахунку має наступний вигляд:

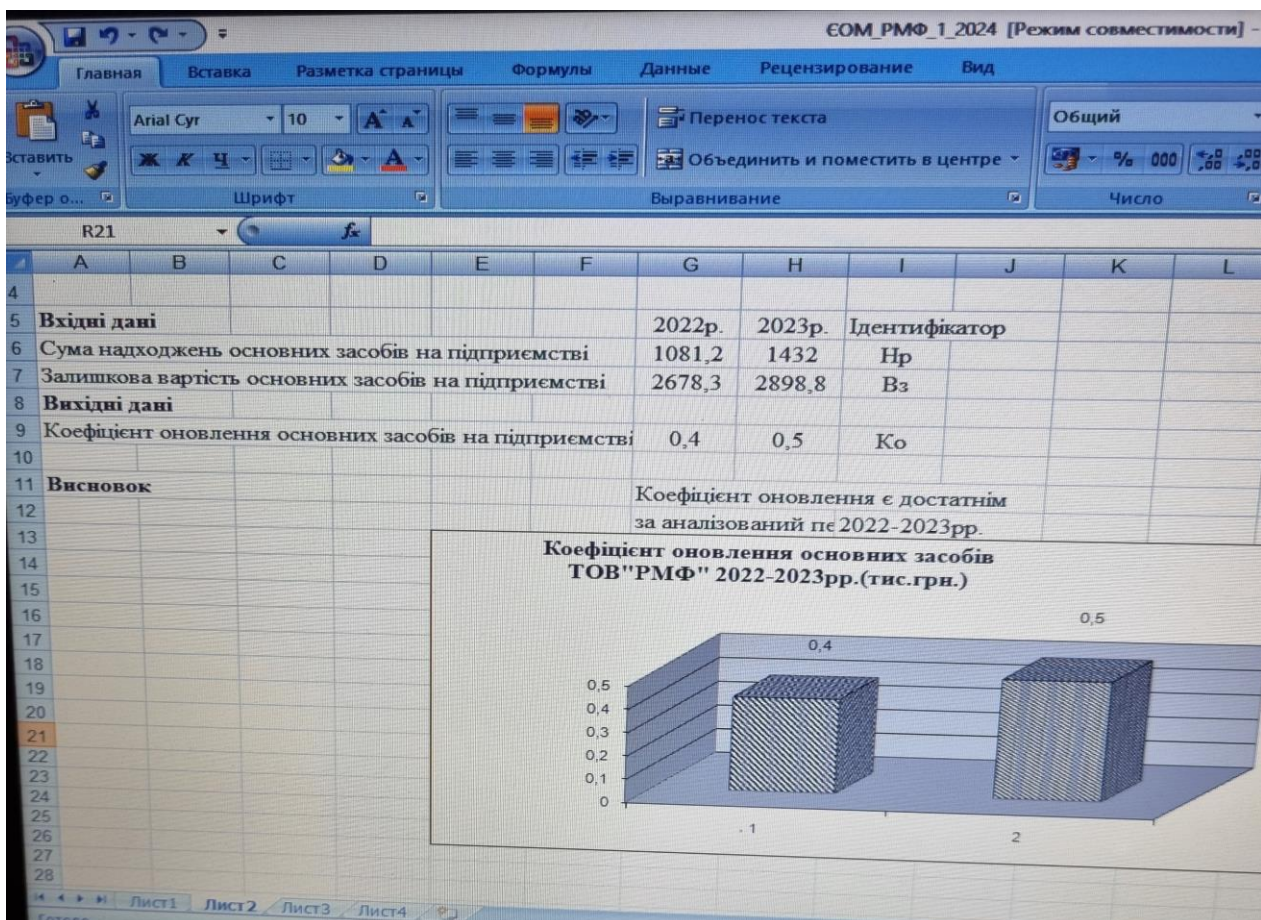


Рисунок 2.5 – Фотографія підсумкових даних екрану розв’язку задачі дослідження коефіцієнта оновлення основних засобів ТОВ «РМФ»

Згідно вище описаного рис.2.5 слід відзначити, що коефіцієнт оновлення основних засобів ТОВ «РМФ» є достатнім, але необхідно також модернізувати обладнання, оскільки спостерігається оновлення технологій, а це значно покращить економічну ефективність досліджуваної фірми.

Слід відзначити, що є наступне виробниче обладнання для реалізації підприємницької діяльності виготовлення кукурудзяних паличок ТОВ «РМФ» (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Загальна інформація щодо найменування обладнання ТОВ «РМФ»

№ з/п	Найменування обладнання
1.	Змішувач для підготовки крупи
2.	Екструдер
3.	Млин і дозатор для цукрової пудри
4.	Естакада
5.	Апарат для приготування і подачі масла
6.	Вібраційний лоток для просіювання
7.	Дражировочна машина
8.	Фасувальний апарат
9.	Стрічковий транспортер

З практичної точки зору обробку паличок роблять у відповідності їхнього виду відповідно до технологічної інструкції. Палички бувають глазуровані й неглазуровані.

Для неглазурованих паличок – у дражировочную машину завантажують певна кількість паличок, додають соняшникове масло, а потім сухі добавки: цукрову пудру або сіль, какао-порошок, суміш лимонної кислоти й цукрової пудри відповідно до рецептури. Для глазурованих паличок – перед завантаженням у дражировочную машину їх спочатку підсушують до вологості 3...4%, і далі постійно подають цукровий сироп, лимонну есенцію й суміш лимонної кислоти із цукровою пудрою (для лимонних паличок) або згущене молоко й цукрова пудра, або шоколадну глазур. Фасовку роблять на фасовочно-пакувальному апараті. Так,

технологія приготування кукурудзяних паличок ТОВ «РМФ». Кукурудзяна крупа очищається від домішок на вібраційному лотку. Потім додають сіль з розрахунку 1% від загальної кількості суміші. Якщо вологість крупи менше 12-13%, до завантаження солі додається вода. Далі суміш надходить в екструдер для виготовлення кукурудзяних паличок. Готові вироби подаються в установку для нанесення добавок – цукрова пудра, кориця, ванілін, рослинне масло. Далі готові кукурудзяні палички надходять в фасувальну машину. Там вони упаковуються. Витрата сировини для виготовлення 1 т кукурудзяних паличок: 1) крупа-720 кг; 2) масло – 130 кг; 3) цукрова пудра і добавки-130 кг; 4) сіль-7 кг.

Виробнича діяльність ТОВ «РМФ» тісно пов'язана з стратегічною діяльністю, яка являє собою систему з 3-х елементів: організаційно-управлінського, дослідницького та контрольного. Завдання організаційно-управлінського елементу – забезпечення необхідною інформацією та координування роботи з орієнтацією на вимоги ринку.

Вид стратегії, тактики та оперативні рішення розробляються менеджером по збуту і затверджуються начальником управління. Стратегією формування та ефективного використання економічного потенціалу ТОВ «РМФ» є завоювання позиції лідера на ринку виробництва кукурудзяних паличок. Зовнішня ефективність стратегії або результативність підприємства характеризується ступенем досягнення поставлених перспективних цілей. При цьому якісна оцінка ступеня досягнення цілі може бути виражена кількісно за допомогою бальної шкали оцінок (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Ступінь досягнення перспективних цілей* ТОВ «РМФ»

Вид цілі	Зміст цілі	Ступінь досягнення			
		Повне досягнення	Неповне досягнення	Часткове досягнення	Ціль не досягнута
1	2	3	4	5	6
Загальна	досягнення високого іміджу підприємства		2		

Продовження табл. 2.8

1	2	3	4	5	6
Організаційна	конкретизація функцій та обов'язків апарату управління			1	
Маркетингова	зайняття позиції лідера на ринку щодо виробництва кукурудзяних паличок	3			
Соціальна	збільшення кількості днів відпустки		2		
Фінансова	підвищення показників рентабельності підприємства на 11%				0
Підсумкова оцінка	8 балів				

Примітка. *Оцінка ступеня досягнення цілі здійснюється на основі шкали: повне досягнення цілі - 3 бали; неповне досягнення - 2 бали; часткове досягнення - 1 бал; ціль не досягнута - 0 балів.

Однією з причин відхилення від цілей може бути постановка нереальних цілей, невчасне їх коригування з урахуванням імовірних змін умов функціонування підприємства. Вивчення попиту на продукцію здійснюється шляхом його аналізу. Важлива роль при цьому приділяється засобам масової інформації, звідки черпається інформація про попит, ціни та конкурентів.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ТОВ «РМФ»

3.1 Реалізація рекламної кампанії на ТОВ «РМФ» як вектор зміцнення економічного потенціалу

Доведено, що пріоритними аспектами щодо удосконалення формування системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ» варто ідентифікувати із функціональними компонентами. Так, формування системи економічного потенціалу фірми варто відзначати як комплексне забезпечення ефективного використання потенціалу на ринку. Дана сукупність заходів вимагає певних вставнолених витрат, тому варто визначати конкретні заходи. У даному підрозділі ми обґрунтували сукупність основних шляхів щодо формування економічного потенціалу та відповідного ефективного його використання ТОВ «РМФ».

Досліджено, що кукурудзяні палички є продуктом споживання. Саме тому клієнтська база зосереджена у сфері торгівлі. Основна частка покупців даного виду продукції є діти із своїми особливостями різних смакових властивостей.

Так, основним стратегічним важилем ТОВ «РМФ» покращення ефективності застосування всього наявного економічного потенціалу в практичній діяльності.

Слід відзначити, що для ефективного застосування реклами на ТОВ «РМФ» варто:

- здійснити діагностику наявного стану потенціалу організації;
- впровадити комплексну оцінку в контексті стратегічного спрямування;
- використання аналізу на основі фундаментальних засад соціальної, техніко-економічної та політичної складових;

- обґрунтування практико-орієнтованого механізму формування економічного потенціалу;
- системність реалізації потенціалу в контексті поточних та стратегічних орієнтирів;
- ефективність функціонування контролю результативної діяльності економічного потенціалу організації.

Згідно запропонованих розробок ми відзначаємо такі рекламні заходи ТОВ «РМФ»:

- візитки;
- сувенірна продукція;
- буклети;
- календарі;
- газети і т.д.

Встановлено, що ефективна результативність реклами для кукурудзяних паличок є реклама в газеті і Internet-реклама. Бо дані витрати є доступними для даної компанії (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Витрати на рекламну кампанію ТОВ «РМФ», 2023 р.

№ з\п	Витрати на просування	Сума, грн
1.	Радіо	9800
2.	Газета	12800
3.	Буклети	5500
4.	Довідки	4800
5.	Розсилки поштою	3500
6.	Сувенірна продукція	7500
7.	Реклама на транспорті	8700
8.	Internet-реклама	11500
9.	Реклама в спеціалізованих друкованих виданнях	8700
	Разом:	72800

Ефективність реклами вимагає зосередження максимального використання потенціалу компанії щодо виробництва кукурудзяних паличок ТОВ «РМФ». «Текстова» частина вимагає чіткого представлення формування економічного

потенціалу фірми. А ось, щодо сувенірної продукції, то це: ручки, календарики, папки, канцелярське приладдя, що є оформленим у фірмовому стилі.

Основною ефективною компонентою реклами є особлива вага специфіки вибраних інформаційних ресурсів. Реклама кукурудзяних паличок є актуальною в контексті застосування друкованих засобів. Головною компонентою є ефективна подача інформації компанії щодо демонстрації фото-зображень даної фірми. Проектний план розміщення реклами (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Графік подачі рекламних оголошень ТОВ «РМФ»

ЗМІ	Квітень		Липень		Вересень	
	3	16	1	15	1	6
«20 хвилин»						
«Нова Тернопільська газета»						
«RIA+»						
«У кожен дім»						

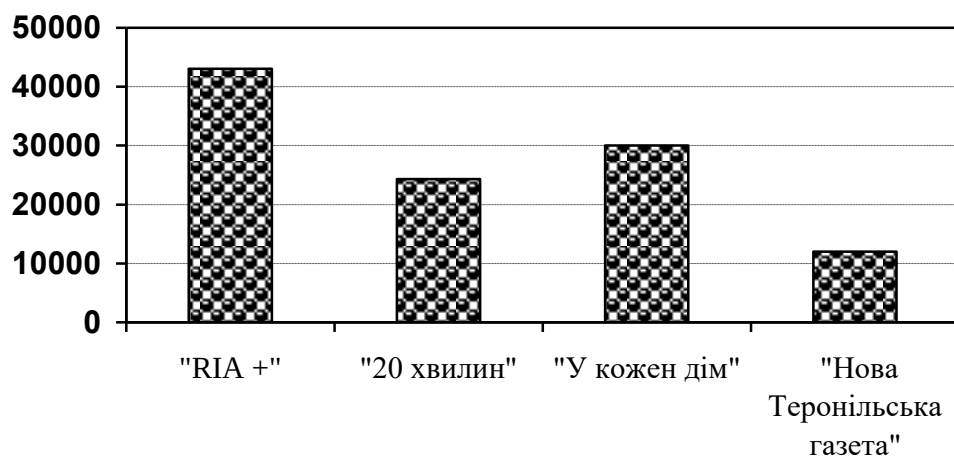
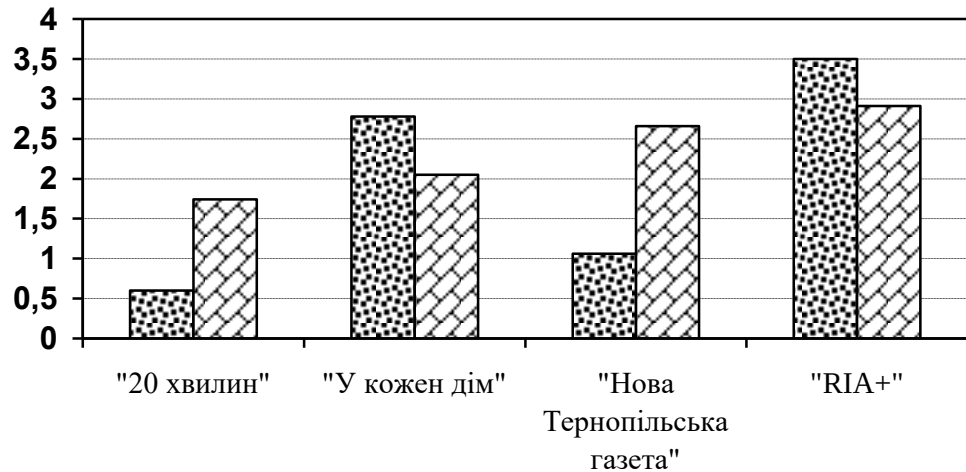


Рисунок 3.1 – Показник відповідності читачької аудиторії газет



■ Порівняльна вартість на 1000 екземплярів, грн
 ▨ Порівняльна вартість на 1000 рекламних контрактів з цільовою аудиторією, грн

Рисунок 3.2 – Порівняльна вартість реклами в газетах

Згідно представленої інформації, варто відзначити, що капітальні витрати щодо реалізації рекламної кампанії 72800 грн.

Проведемо розрахунок потік грошового потоку згідно формули (3.1):

$$ГП = Д + А \quad (3.1)$$

де $Д$ – дохід

$А$ – амортизаційні відрахування

$$ГП = 47950 + 31200 = 79150 \text{ грн.}$$

Вартість теперішня розраховується за формулою (3.2):

$$TB = \frac{ГП}{(1 + R)^t} \quad (3.2)$$

де $ГП$ – грошовий потік за певний період, тис.грн.

R – річна процентна ставка, %

$$TB1 = \frac{79150}{(1+0,2)^1} = 65958 \text{ грн.}$$

$$TB2 = \frac{79150}{(1+0,2)^2} = 54965 \text{ грн.}$$

$$TB3 = \frac{79150}{(1+0,2)^3} = 45751 \text{ грн.}$$

$$TB4 = \frac{79150}{(1+0,2)^4} = 38236 \text{ грн.}$$

$$TB5 = \frac{79150}{(1+0,2)^5} = 31660 \text{ грн.}$$

$$\sum TB = 65958 + 54965 + 45751 + 38236 + 31660 = 236570 \text{ грн.}$$

Період окупності:

За перший рік окуповуватиметься 65958 грн. Тоді залишиться окупити за другий рік таку суму інвестиційного забезпечення:

$$72800 - 65958 = 6842 \text{ грн.}$$

Знаходимо, яку частину другого року необхідно затратити, щоб повністю окупити інвестиції на початку планових робіт:

$$\frac{6842}{54965} * 12 = 0,2 \text{ міс.}$$

Дисконтований окупності період становитиме – 1 рік 2 міс.

Теперішня вартість чиста знайдемо за формулою (3.3):

$$ЧТВ = \sum TB - III \quad (3.3)$$

де TB – теперішня вартість майбутніх грошових потоків;

III – початкові інвестиції, тис.грн.

$$ЧТВ = 236570 - 72800 = 163770 \text{ грн.}$$

Індекс прибутковості розрахуємо згідно формули:

$$III = \frac{TB}{III} \quad (3.4)$$

$$III = \frac{236570}{72800} = 3,2$$

Запропоновані рекламні засоби в контексті ефективного формування економічного потенціалу на ТОВ «РМФ» є результативним – індекс прибутковості становить 3,2. Тому можна відзначити ефективність результату проєкту (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Розрахунок економічного ефекту від впровадження рекламної кампанії ТОВ «РМФ»

№ з\п	Показник	Результат
1.	Річний грошовий потік, грн.	79150
2.	Термін окупності, роках	1,2
3.	Чиста теперішня вартість, грн.	236570
4.	Індекс прибутковості	3,2

Відповідно до табл. 3.3, чиста теперішня реклами на ТОВ «РМФ» – 42814,6 грн., а це позитивний плановий результат даного проєкту.

Отож, основними загрозами реклами щодо формування системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ» є:

Таблиця 3.4 – Загрози проєкту рекламної кампанії ТОВ «РМФ»

№	Аспект діяльності	Загрози
1	Внутрішньо-економічний	Помилки при проведенні розрахунків по фінансово-господарській діяльності товариства
2	Соціальний	Звільнення працівників за особистим бажанням
3	Виробничий	Отримання неякісної продукції призводить до збільшення витрат
4	Науково-технологічний	Нестача коштів для покращення, модернізації та придбання нових сучасних технологій
5	Управлінський	Незнання вітчизняного та міжнародного досвіду щодо управління товариством в цілому
6	Інформаційний	Недостатня інформація щодо конкурентів

Доведено, що ефективне формування системи економічного потенціалу є в прямій взаємозалежності всіх наявних компонент потенціалу компанії зокрема. Адже це відзначатиме досить високу ефективність на основі прихильності покупців.

Формування системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ» необхідно інтерпретувати згідно рис. 3.3.

Варто ідентифікувати рекомендаційний базис формування системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ»:

- впровадження реклами;
- представлення кваліфікованих працівників;

- використання високих стандартів якості;
- апробація інноваційно-активного технологічного забезпечення;
- підвищення рівня управління.

Вставновлено, що формування системи економічного потенціалу характеризується високою ефективністю застосування потенціалу зокрема.

Отже, формування системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ» на 2024 р. впливає:

- охоплення частки ринку;
- реалізація реклами;
- високий рівень конкурентоспроможності;
- збільшення частки дилерських послуг;
- запровадження форм обслуговування: кредит, прокат, лізинг.



Рисунок 3.3 – Схема формування системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ»

Слід відзначити, що ефективного формування системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ» необхідно виокремити наступні проєктні аспекти: покращити рекламу товариства та здійснення закупівлі екструдера DR – 250 (стандарт+).

3.2 Ефективність формування системи економічного потенціалу товариства за рахунок вдосконалення виробничого процесу

В мовах війни варто відзначити про значний брак та відповідно нестачу електроенергії, що відповідно веде до дефіциту енерго- ресурсів, тому необхідно для фірм встановлювати технології, що зберігають електроенергію та реалізовувати відповідні заходи.

Саме тому варто запропонувати в контексті ефективного використання потенціалу ТОВ «РМФ» проєкт оновлення екструдера DR – 250 (стандарт+) – покращеної якості (виробнича потужність 250 кг кукурудзяних паличок за годину).

Оскільки це дасть змогу підвищити рівень економічного потенціалу товариства, а як наслідок збільшення продуктивності по виробництву відповідної продукції та знизити собівартість, ну і звичайно покращити економічне становище і як наслідок збільшити обсяги реалізації продукції.

В даних умовах представлення проєкту набуває особливого актуалітету для підприємства, оскільки екструдер, що застосовуються є достатньо застарілим. Саму тому є збої у системі виробничого процесу ТОВ «РМФ», тому є перевитрати на обслуговування даного обладнання та ремонт відповідно. Також, зношений екструдер є особливо небезпечним для персоналу підприємства, оскільки несподівано може трапитися як аварійний та нещасний випадок.

Застосування оногого екструдера DR – 250 (стандарт+) дасть змогу для ТОВ «РМФ» підвищити ефективність використання системи економічного потенціалу:

- зменшення витрат енергії в процесі виробництва кукурудзяних паличок;

– зменшення витрат на ремонтні роботи обладнання виробничо-технологічного відділу.

Запланований нами проєкт відзначає закупівлю екструдера DR – 250 (стандарт+) та налаштування ТОВ «ТЕХНОІМПОРТ» м.Київ здійснює продаж даного обладнання відповідної сфери (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Основні характеристики екструдера DR – 250 (стандарт+)

№п/п	Характеристики	Показники
1.	Марка екструдер	DR – 250
2.	Номер ТУ	ТУ 656-09-2658-95
3.	Продуктивність	90
4.	Потужність електродвигуна, кВт	250
5.	Макс. тиск, бар	11
6.	Мінім. тиск, бар	7-0
7.	Марка ел.двигуна за потужністю, кВт	АНРЛ90L34,0
8.	Маса екструдера	600
9.	Габарити LxVxH, см	600x650x640
10.	Процент зносу обладнання, %	85,5

Так, для реалізації проєкту ТОВ «РМФ» необхідні такі затрати: на матеріальні ресурси та заробітну плату персоналу, які будуть виконувати поставлені завдання, електроенергію щодо реалізації робіт при оновленні двохшнекового екструдера і доставка відповідно. Саме ці витрати предсталені в табл. 3.6.

Таблиця 3.6 – Витрати на реалізацію проєкту щодо встановлення екструдера DR – 250 (стандарт+) на ТОВ «РМФ»

№ п/п	Види витрат	грн.
1	2	3
1.	Витрати на підготовку та надсилання замовлення на поставку екструдера DR – 250 (стандарт+)	3200,0
2.	Витрати, пов'язані отриманням згоди на поставку та підтвердженням наявності замовленого обладнання	1000,0
3.	Витрати на підготовку документів на оплату обладнання	1500,0

Продовження табл. 3.6

1	2	3
4.	Витрати по оплаті екструдера DR – 250 (стандарт+)	7318000,0
5.	Витрати по доставці обладнання	80500,0
6.	Витрати на очищення і підготовку площадки для реконструкції екструдера	25500,0
7.	Витрати на монтаж екструдера	20240,0
8.	Витрати на підключення систем енергопостачання	6350,0
9.	Витрати на випробовування обладнання, в т. ч.	5780,0
10.	Витрати на підготовку обладнання до експлуатації, в т. ч.	2554,0
Всього витрат, тис.грн.		7464,6

Планування даного проєкту щодо ефективного використання системи економічного потенціалу на ТОВ «РМФ» представлено на рис. 3.4.

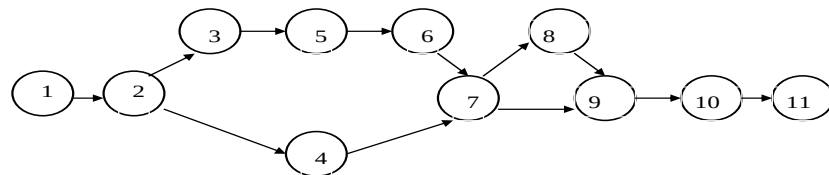


Рисунок 3.4 – План-графік щодо реалізації проєкту встановлення екструдера DR – 250 (стандарт+) на ТОВ «РМФ»

Весь шлях щодо даного сіткового графіка становить (1-2-4-7-9-10-11) – 27 днів. Весь алгоритм проєктних заходів представлений згідно рис. 3.4 подано у табл. 3.7.

Таблиця 3.7 – План-графік проєктних робіт ТОВ «РМФ»

Робота	Назва роботи	Тривалість, Днів	Ранній початок Es	Раннє закінчення Ef	Пізній початок Ls	Пізнє закінчення Lf	Резерв F
1	2	3	4	5	6	7	8
1-2	Підготовка та надсилання замовлення на поставку обладнання ТОВ «ТЕХНОІМПОРТ» м.Київ	1	0	1	0	1	-

Продовження табл. 3.7

1	2	3	4	5	6	7	8
2-3	Отримання згоди на поставку та підтвердження наявності замовленого обладнання	1	1	2	1	2	-
2-4	Очищення площадки для монтажу обладнання	4	1	5	1	5	-
4-7	Підготовка площадки для монтажу обладнання	6	5	11	5	11	-
3-5	Підготовка документів на оплату обладнання	4	2	6	2	6	-
5-6	Оплата вартості обладнання через банк	2	6	8	6	8	-
6-7	Доставка обладнання	1	8	9	8	11	2
7-9	Монтаж діючого обладнання	9	9	18	11	18	-
8-9	Підключення систем енергопостачання	4	14	18	16	20	2
9-10	Випробування нового обладнання	2	20	22	20	22	-
10-11	Підготовка обладнання до експлуатації в виробничих умовах	4	22	26	22	26	-

Так, відповідно до табл. 3.7 варто відзначити, що в роботах щодо доставки обладнання, а також підключенню системного забезпечення енергопостачання є запас часу на 5 днів, що дасть змогу вчасно реалізувати проєкт.

Таблиця 3.8 – Структура оновленого виробничого процесу щодо удосконалення системи економічного потенціалу ТОВ «РМФ»

№ з/п	Найменування обладнання	Експлуатаційні характеристики
1.	Змішувач для змішування та зволоження круп перед екструдуюванням	
2.	Екструдер DR – 250 (стандарт+)	продуктивністю до 110 кг/час – при екструдюванні кукурудзяної крупи. Охолодження екструдера і вентиляцію необхідно встановлювати на місце. Живлення – 380 V, встановлена потужність ≈ 22 кВт необхідна витяжка і подача води на охолодження екструдера
3.	Транспортер з повітродувкою	для подачі паличок в мішок або наповнювальний бункер повітрям
4.	Бункер	для накопичення паличок
5.	Транспортер з бункера в ваговий пристрій	служить для відмірювання дози паличок для подачі в дражирато
6.	Ваговий пристрій	
7.	Пристрій зрошення маслом	для нанесення масла на палички для затримання цукру, солі, ароматизаторів на паличці
8.	Дражиратор	служить для нанесення цукру, солі, харчових добавок на паличці
9.	Горизонтальний транспортер	для подачі паличок з дражираторів на транспортер фасувального автомата
10.	Транспортер подачі паличок в фасувальний автомат	подає палички в завантажувальний бункер фасувального автомата
11.	Фасувальний автомат	до 30 уп/хв.
12.	Відвідний транспортер	для подачі упакованих паличок з фасувального автомата на фасувальний стіл
13.	Фасувальний стіл	для упаковки пачок в транспортну тару (мішки, ящики)
<i>Технічні характеристики лінії:</i> Енергоспоживання: 31 кВт/год.; Продуктивність: 100 кг/год.		

Нами заплановано проєкт встановлення екструдера DR – 250 (стандарт+) ТОВ «РМФ» відзначимо функції учасників для відповідної реалізації у табл. табл. 3.9.

Таблиця 3.9 – Функції головних учасників проєкту ТОВ «РМФ»

№	Перелік учасників	Функції
1.	Голова правління	– надання необхідної документації та інформації для реалізації проєкту; – контроль за виконанням робіт проєкту;
2.	Офіс-менеджер	– підготовка необхідних документів та договорів для реалізації проєкту;
3.	Головний інженер	– надання інформації про основні характеристики обладнання та розрахунок відповідно економічного ефекту;
4.	Головний бухгалтер	– розрахунок прибутку від проєкту; – ведення фінансової звітності по здійсненні проєкту.

На основі проведених розрахунків варто відзначити про значну позитивну прогностну оцінку реалізації проєкту впровадження екструдера DR – 250 (стандарт+) на ТОВ «РМФ», що дасть змогу підвищити рівень ефективності використання системи економічного потенціалу. Так, можна ТОВ «РМФ» загалом відзначити, що при встановленні даного обладнання варто відзначити прогноз результату на 2024 р. щодо збільшення обсягу реалізації на 5 % та як наслідок удосконалення системи економічного потенціалу підприємства.

Грошовий потік знаходимо за формулою (3.1):

$$ГП = 1983,7 + 2305 = 5288,7 \text{ тис.грн.}$$

Теперішня вартість розраховується за формулою (3.2) :

$$TB1 = \frac{5288,7}{(1+0,2)^1} = 4407,7 \text{ тис. грн.}$$

$$TB2 = \frac{5288,7}{(1+0,2)^2} = 3672,7 \text{ тис. грн.}$$

$$TB3 = \frac{5288,7}{(1+0,2)^3} = 3057,1 \text{ тис. грн.}$$

$$TB4 = \frac{5288,7}{(1+0,2)^4} = 2554,9 \text{ тис. грн.}$$

$$TB5 = \frac{5288,7}{(1+0,2)^5} = 2115,5 \text{ тис. грн.}$$

$$\sum TB = 4407,3 + 3672,7 + 3057,1 + 2554,9 + 2115,5 = 15807,5 \text{ тис. грн.}$$

Період окупності:

За перший рік окуповуватиметься 4407,3 тис.грн. Тоді залишиться окупити за другий рік таку суму інвестицій:

$$7464,6 - 4407,3 = 3057,3 \text{ тис. грн.}$$

Знаходимо, яку частину другого року необхідно затрати, щоб повністю окупити інвестиції на початку планових робіт:

$$\frac{3057,3}{3672,7} * 12 = 0,9 \text{ міс.}$$

Дисконтований окупності період становитиме – 1 рік 9 міс.

Теперішня вартість чиста знайдемо за формулою (3.3):

$$\text{ЧТВ} = 15807,5 - 7464,6 = 8342,9 \text{ тис. грн.}$$

Індекс прибутковості розраховується за формулою (3.4):

$$III = \frac{15807,5}{7464,6} = 2,2$$

Отже, встановлення екструдера DR – 250 (стандарт+) на ТОВ «РМФ» є прийнятним, оскільки індекс прибутковості – 2,2, а це є досить позитивним результатом при впровадженні даного проєкту.

Нові можливості для діяльності ТОВ «РМФ»:

- виготовлення більш вищої якості кукурудзяних паличок;
- можливість диференції виготовлення продукції в даній сфері.

Звичайно, це дасть змогу підвищення рівня якості кукурудзяних паличок та збільшити збут (табл. 3.10).

Таблиця 3.10 – Розрахунок ефективності системи економічного потенціалу за рахунок встановлення екструдера DR – 250 (стандарт+) ТОВ «РМФ»

№ з\п	Показник	Результат
1.	Річний грошовий потік, грн.	5288,7
2.	Термін окупності, роках	1,9
3.	Чиста теперішня вартість, тис.грн.	8342,9
4.	Індекс прибутковості	2,2

Згідно табл. 3.10, чиста теперішня вартість щодо оновлення екструдера DR – 250 (стандарт+) становитиме – 8342,9 тис.грн.

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

4.1 Основні завдання в галузі охорони праці

Одним з найбільш актуальних питань, які хвилюють людство сьогодні, є проблема охорони природи і раціональне використання природних ресурсів. Швидкі темпи науково технічного прогресу призводять до загострення цієї проблеми, яку більшість вчених планети схильні розглядати як проблему взаємодії в системі «суспільство-навколишнє середовище».

Відповідно до Закону України «Про охорону праці» (ст.44) державний нагляд за додержанням законодавчих та інших нормативних актів про охорону праці здійснюють: комітет по нагляду за охороною праці України; державний комітет України з ядерної та раціональної безпеки; органи державного пожежного нагляду управління пожежної охорони Міністерства Внутрішніх справ України; органи та заклади санітарно–епідемічної служби Міністерство охорони здоров'я України.

Державна політика в галузі охорони праці базується на таких принципах, що впливають зі статті 43 Конституції України:

- пріоритету життя і здоров'я працівників по відношенню до результатів виробничої діяльності підприємства;
- комплексного розв'язання завдань охорони праці на основі національних програм з цих питань та з урахуванням інших напрямків економічної і соціальної політики;
- соціального захисту працівників, повного відшкодування шкоди особам, які потерпіли від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань;
- встановлення єдиних нормативів з охорони праці для всіх підприємств, незалежно від форм власності і видів їх діяльності;

- використання економічних методів управління охороною праці, проведення політики пільгового оподаткування, що сприяє створенню безпечних і нешкідливих умов праці, участі держави у фінансуванні заходів;
- здійснення навчання населення, професійної підготовки і підвищення кваліфікації працівників з питань охорони праці;
- забезпечення координації діяльності державних органів, установ, організацій та об'єднань громадян, що вирішують різні проблеми охорони здоров'я, гігієни та безпеки праці, а також співробітництва і проведення консультацій між власниками та працівниками, між усіма соціальними групами при прийнятті рішень з охорони праці на місцевому та державному рівнях;
- міжнародного співробітництва в галузі охорони праці, використання світового досвіду організації роботи щодо поліпшення умов і підвищення безпеки праці [24, с. 68-70].

Виходячи із загальних завдань охорони праці, визначимо конкретні цілі, які слід досягнути: забезпечити належних, безпечних і здорових умов праці; забезпечити утримання в належному стані виробничого устаткування, будівель і споруд; забезпечити страхування працівників від нещасного випадку на виробництві та профзахворювання. Основними причинами виробничого травматизму та профзахворювання на підприємстві є: порушення вимог інструкцій, правил, норм, стандартів; старіння основних виробничих фондів, знос яких сягає 50 % і більше; помітне скорочення обсягів капітального і профілактичного ремонту промислових будівель, споруд, машин та обладнання; недосконалість захисних загороджень; підвищені рівні шуму; необережність; помилкові дії внаслідок втоми працівника через надмірну важкість і напруженість роботи; підвищений (вище ГДК) вміст в повітрі робочих зон шкідливих речовин. Для зниження травматизму працівників забезпечують спецодягом та засобами захисту від шуму: бірюши, навушники. На працюючому обладнанні встановлюють допоміжні засоби захисту від виробничих травм [24, с. 55-57].

Також на ТОВ «РМФ» укладається Колективний Договір між керівником та первинною профспілковою організацією на конкретні роки та містить розділ під назвою «Охорона праці». У колективному договорі сторони передбачають надання працівникам соціальних гарантій в галузі охорони праці на рівні не нижче передбачених законодавством; зазначаються обов'язки сторін у сфері охорони праці, а також проведення комплексних заходів по досягненню встановлених норм безпеки, гігієни праці та виробничого середовища; підвищення наявного рівня охорони праці; запобігання виробничому травматизму, професійним захворюванням і аваріям.

4.2 Загрози навколишньому середовищу при стратегічній діяльності товариства

Застосовувані технологічні процеси можуть передбачати змішання різних компонентів, газування (при необхідності) і упаковку (пакети, пляшки).

Забруднення продукції. Якість води має принципове значення в сенсі забруднення. Забруднення продукції може бути викликано використанням забрудненої сировини, в процесі технологічної обробки або в процесі упаковки.

Димові гази. Викидаються котельнями, наявними на багатьох підприємствах, містять продукти неповного згоряння палива, у димових газах знаходяться також частки золи. Технологічні викиди містять пил, пари розчинників, луги, оцту, водень, а також надлишкову теплоту. Вентиляційні викиди в атмосферу включають пил, не затриману пиловловлюючими пристроями, а також пари і гази.

Стоки. Однією з головних екологічних проблем, пов'язаних з виробничо-збутовою діяльністю, є видалення та знешкодження стоків, що виникають в результаті мийки резервуарів, а також аварійних розливів. Ці стоки мають високу біохімічну потребу в кисні (БПК) і можуть бути пофарбовані. Навіть не будучи шкідливими, ці стоки при попаданні у водойми можуть заподіяти шкоду

тваринному світу з причини забору кисню з води. Влада вимагає очищення цих стоків до їх скидання в природні водойми.

Проблеми зберігання. Інші технологічні процеси на підприємстві можуть передбачати зберігання діоксиду вуглецю (для газування), а також каустичної соди (гідроксиду натрію) для мийки. Такі сховища повинні бути забезпечені захисними спорудами або насипами для запобігання аварійних розливів з попаданням стоків у дренажні системи.

Якщо навантаження-розвантаження і зберігання розчинників здійснюються незадовільно, існує небезпека зараження ґрунту та ґрунтових вод. З метою зниження цієї небезпеки сховища розчинника слід забезпечити допоміжними захисними спорудами.

Холодоагенти. На підприємствах з виробничо-збутовою діяльністю, як правило, використовуються технічні засоби на різних етапах виробничого процесу. В якості холодоагентів можуть використовуватися хімічні речовини, що нейтралізують азот, такі як хлорфторвуглеці, виробництво яких поетапно скорочується відповідно до Монреальським протоколом. В якості холодоагента також використовується аміак, на який такі обмеження не поширюються.

Викиди аміаку в атмосферу в результаті витоків з холодильного обладнання, головним чином, є проблемою охорони здоров'я і техніки безпеки.

Викиди в атмосферу. Використовуються великі печі, відведення продуктів згоряння з яких здійснюється прямо в атмосферу. Ці викиди можуть включати запахи, які важко усунути або послабити, і можуть стати негативним подразником для місцевого населення. Крім того, у зв'язку з роботою печей існує небезпека пожежі.

Видалення твердих відходів. Залежно від виду продукції в процесі її виготовлення можуть виникати тверді відходи. Для уникнення запахів, появи мух і гризунів необхідно здійснювати регулярне видалення цих відходів.

Здійснення організаційних заходів передбачає завчасну підготовку всіх структур цивільного захисту, служб і формувань до надзвичайних ситуацій.

Застосуванням технологічних заходів підвищується стійкість роботи об'єктів шляхом змінювання технологічних процесів, режимів, можливих в умовах надзвичайних ситуацій.

Інженерно-технічні заходи мають забезпечити підвищену стійкість виробничих споруд, технологічних ліній, устаткування, комунікацій об'єкта до впливу вражаючих факторів під час надзвичайних ситуацій. Слід зазначити, що є загальні організаційні інженерно-технічні заходи, які мають проводитись на всіх об'єктах. Розробка документів, які регламентують чіткі дії персоналу для забезпечення сталої роботи об'єкта в надзвичайних умовах. Для підтримання на високому рівні ЦЗ регулярно проводити підготовку населення, спеціалістів, проводити об'єктові тренування і командні навчання [3, с. 110-112].

Отже, цивільний захист – це система організаційних, інженерно-технічних, санітарно-гігієнічних, протиепідемічних та інших заходів, які здійснюються центральними і місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, підпорядкованими їм силами і засобами, підприємствами, установами та організаціями незалежно від форми власності, добровільними рятувальними формуваннями, що забезпечують виконання цих заходів з метою запобігання та ліквідації надзвичайних ситуацій, які загрожують життю та здоров'ю людей, завдають матеріальних збитків у мирний час і в особливий період.

ВИСНОВКИ

У даній бакалаврській роботі представлено вирішення наукової проблематики формування та розвитку системи економічного потенціалу підприємства. В рамках цього дослідження розроблено теоретико-практичні засади щодо удосконалення системи економічного потенціалу підприємства. В результаті проведеного дослідження було отримано низку теоретичних та методичних результатів.

На основі теоретичних досліджень встановлено, що економічний потенціал є сукупністю економічних ресурсів та виробничих можливостей, що можуть бути використані для досягнення поставлених цілей розвитку суб'єкта господарювання.

Слід відзначити, що структура економічного потенціалу підприємства представляє собою сукупність підсистем: потенціалів і складових, сукупність та взаємодія яких в певний момент часу за дії чинників зовнішнього середовища створює умови для здатності до задоволення потреб суспільства, розвитку, досягнення поставлених цілей та отримання визначених результатів. Складовими економічного потенціалу підприємства є кадровий, виробничий, фінансово-інвестиційний, інноваційний, інформаційний, організаційно-управлінський, конкурентний, маркетинговий та підприємницький потенціал.

Встановлено, що під час визначення структури економічного потенціалу підприємства розрізняють ресурсний, функціональний та змішаний підходи. Останній дає найповніше уявлення про його склад. Однак як основний елемент треба виділяти ресурси та все, що пов'язане з функціонуванням підприємства, оскільки саме за такого підходу можна сформулювати систему показників для оцінювання та аналізу видів діяльності та оптимального складу ресурсів.

Доведено, що формування економічного потенціалу підприємства – це виявлення стратегічних можливостей, ресурсів і резервів потенціалу, здатних

підвищити рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. Варто враховувати, що сильні сторони є економічним потенціалом підприємства, а слабкі – його резервом. Відповідно, завдання підприємства полягає у використанні сильних позицій за одночасного усунення слабких сторін

Неможливо залишити поза увагою те, що для більш глибокого розуміння взаємозв'язків між окремими чинниками в процесі формування економічного потенціалу підприємства виокремлюють трирівневу модель, згідно якої усі чинники поділяють на такі групи: 1-й рівень – первинні чинники, кількісне оцінювання яких ґрунтується на первинній інформації; 2-й рівень – вторинні чинники (наявні обмеження на обсяги виготовлення продукції підприємства; постійні витрати підприємства; параметри попиту на різні види продукції підприємства); 3-й рівень – узагальнювальні чинники, до яких належать оптимальні значення: обсягів та структури асортименту продукції підприємства, величини виробничих ресурсів, показників матеріального постачання та збутової діяльності підприємства.

В даній науковій роботі було здійснено дослідження на прикладі ТОВ «РМФ». Слід відзначити, що основною метою діяльності товариства – виробництво кукурудзяних паличок, що використовує натуральні органічні компоненти та реалізовує свою продукцію гуртовим та роздрібним покупцям.

Доведено, що попит на кукурудзяні палички ТОВ «РМФ» не залежить від сезону та інших факторів. Певну небезпеку становить нестабільність цін на сировину, що залежать від несприятливих погодніх умов та врожайності кукурудзи. Конкуренція в цій сфері досить висока, тому, пошук нових ринків збуту компанії є дуже активним.

Проведені розрахунки дали можливість стверджувати той факт, що у звітному періоді ТОВ «РМФ» по всіх показниках функціонування спостерігалися позитивні зміни. Зокрема це свідчить, що у 2023 р. було одержано виручку від реалізації продукції 36314,8 тис.грн., а у 2022 р. – 35764,5 тис.грн., що становить відхилення у 5550,3 тис.грн. (1,5 %). Досліджено, що при оцінці чистого прибутку

реалізації продукції визначається збільшення на 43,2 тис.грн. у 2023 р. порівняно з 2022 рр. Неможливо залишити поза увагою те, що на основі проведеного комплексного аналізування собівартості реалізованої продукції у 2023 р. досягло 34083,7 тис.грн., а у 2022 р. 33603,5 тис.грн., що на 480,2 тис.грн. (1,4 %).

Слід відзначити, що для процедура формування економічного потенціалу ТОВ «РМФ» здійснюється менеджером по збуту і затверджуються начальником управління, основною метою якої є завоювання позиції лідера на ринку виробництва кукурудзяних паличок. Зовнішня ефективність стратегії або результативність підприємства характеризується ступенем досягнення поставлених перспективних цілей.

Основною метою нашої проєктної пропозиції є реалізація рекламної кампанії на ТОВ «РМФ» як вектор зміцнення економічного потенціалу. Досліджено, що кукурудзяні палички є продуктом споживання. Саме тому клієнтська база зосереджена у сфері торгівлі. Основна частка покупців даного виду продукції є діти із своїми особливостями різних смакових властивостей.

Слід відзначити, що для ефективного застосування реклами на ТОВ «РМФ» варто: здійснити діагностику наявного стану економічного потенціалу товариства; впровадити комплексну оцінку в контексті стратегічного спрямування; обґрунтування практико-орієнтованого механізму формування економічного потенціалу; системність реалізації економічного потенціалу в контексті поточних та стратегічних орієнтирів; ефективність функціонування контролю результативної діяльності економічного потенціалу товариства.

Згідно запропонованих розробок ми відзначаємо такі рекламні заходи ТОВ «РМФ»: візитки; сувенірна продукція; буклети; календарі; газети і т.д. Встановлено, що ефективна результативність реклами для кукурудзяних паличок є реклама в газеті і Internet-реклама, оскільки дані витрати є доступними для даної компанії. Згідно представленої інформації, варто відзначити, що капітальні витрати щодо реалізації рекламної кампанії 72800грн. Запропоновані рекламні

засоби в контексті формування економічного потенціалу ТОВ «РМФ» є результативним – індекс прибутковості становить 3,2, період окупності – 1,2.

Наступною нашою проектною пропозицією комплексу заходів щодо формування системи економічного потенціалу за рахунок вдосконалення виробничого процесу є проєкт оновлення екструдера DR – 250 (стандарт+) – покращеної якості (виробнича потужність 250 кг кукурудзяних паличок за годину). Оскільки це дасть змогу підвищити рівень продуктивності по виробництву відповідної продукції та знизити собівартість, ну і звичайно підвищити фінансове становище і як наслідок збільшити обсяги реалізації продукції. В даних умовах представлення проєкту набуває особливого актуалітету для підприємства, оскільки екструдер, що застосовуються є достатньо застарілим.

Доведено, що використання оновленого екструдера DR – 250 (стандарт+) дасть змогу для ТОВ «РМФ» підвищити ефективність використання потенціалу: зменшення витрат енергії в процесі виробництва кукурудзяних паличок; зменшення витрат на ремонтні роботи обладнання виробничо-технологічного відділу. Та забезпечити нові можливості для діяльності ТОВ«РМФ»: виготовлення більш вищої якості кукурудзяних паличок; можливість диференціації виготовлення продукції в даній сфері. Та як наслідок, дасть змогу підвищення якості кукурудзяних паличок та збільшити збут.

Обґрунтовано, що для реалізації проектних заходів щодо закупівля екструдера DR – 250 (стандарт+) необхідно забезпечити планові витрати в – 7464,6 тис. грн. Планова реалізація оновлення даного обладнання свідчить високу ефективність: індекс прибутковості – 2,2, період окупності – 1,9.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Ажаман І.А., Жидков О.І. Теоретичне обґрунтування сутності та властивостей економічного потенціалу підприємства. Економіка та держава. 2018. №2. С. 22-26.
2. Ажаман І.А., Жидков О.І. Методичні підходи до оцінювання рівня розвитку економічного потенціалу підприємства. Ефективна економіка. 2019. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7028>
3. Васійчук В. О. Основи цивільного захисту: Навч. посібник. Львів. 2015. 384 с.
4. Войчак А.В. Сучасні тенденції розвитку каналів розподілу. Маркетинг в Україні. 2018. № 2. С. 42-43.
5. Вачевський М.В. Маркетинг для менеджера. Стрий: «Просвіта». 2013. 139 с.
6. Гейк П. Вчись аналізувати ринок. Методика та практика. Львів: Укр.-амер. Фонд «Сейбр-світло». 2018. 270 с.
7. Гойчук О.І. Економічні основи функціонування підприємства: навч. посібник. К.: ІАЕ. 2012. 467 с.
8. Голубков Е.П. Маркетингові дослідження. Теорія і методологія. К.: АСК, 2014. 221 с.
9. Дубовіч І. А. Теоретико-методичні та практичні засади ризику в системі оцінки небезпек. Науковий вісник НЛТУ України. 2021. Вип. 24.3. С. 64-70.
10. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво. К.: Україна. 2012. 320с.
11. Економіка підприємства: Навч. посіб. К.: Знання – Прес. 2015. 335 с.
12. Житна І.П. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств. К.: Вища школа. 2014. 191 с.
13. Жовковська Т. Т. Маркетингові інструменти впливу на поведінку споживача. Інноваційна економіка : Всеукр. науково-виробничий журнал. Тернопіль. 2017. №10 (36). С. 195-198.

- 14.Зарівняк І. І. Вихідні передумови та порядок розробки моделі управління ризиками в маркетинговій діяльності. Вісник національного університету “Львівська політехніка”. 2020. №472. С. 55-61.
- 15.Заремба В. П. Інтегрована система організаційних механізмів маркетингового управління діяльністю підприємств. Інвестиції: практика та досвід : наук. журнал. 2019. № 15. С. 82-87.
- 16.Заремба В. П. Концепція організації маркетингового управління діяльністю підприємств. Агросвіт : наук. журнал. 2018. № 14. С. 47-50.
- 17.Корольчук О. П. Маркетинг. Ситуаційні, творчі та контрольні завдання: Практикум. К.: Київ.нац.торг.-екон. Ун-т. 2015. 259 с.
- 18.Крикавський Є. Промисловий маркетинг. Львів: Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”. 2015. 472 с.
- 19.Матвійчук-Сосніна Н. Розвиток маркетингових комунікацій в Інтернет-просторі України. Маркетинг в Україні. 2021. №6. С. 14-16.
- 20.Окландер М. А. Логістична система підприємства. О.: “Астропринт”. 2014. 309 с.
- 21.Отенко І.В. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства. Наук. Вид. Харків: Вид. ХНЕУ. 2007. 348 с.
- 22.Прокопенко О.В. Дослідження впливу надзвичайних ситуацій: мотиваційний підхід: Монографія. Суми: Університетська книга. 2020. 392 с.
- 23.Логвіна Ю. М. Сутність та значення інтегрованої системи стратегічного управління маркетинговою діяльністю підприємств. Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. праць. Київ. 2018. Вип. 33. С. 41-50.
- 24.Мороз В. М. Охорона праці. Вінниця. НОВА КНИГА. 2015. 544с.
- 25.Павленко А. Ф. Маркетинг: посібник. 2-е, доп. і випр. К.: КНЕУ. 2017. 106 с.
- 26.Полянська А. С. Застосування стратегічного та оперативного аналізу для контролю збутової діяльності на промисловому підприємстві. Вісник національного університету “Львівська політехніка”. 2020. №552. С. 127-132.

- 27.Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства, формування та оцінка: навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури. 2005. 352 с.
- 28.Тараненко О.О. Тенденції та чинники розвитку роздрібної торгівлі в Україні. Економічний простір. 2020. №64. С. 126-131.
- 29.Фоломкіна І. С. Оцінка ключових компетенцій підприємства щодо маркетингового управління реалізацією його стратегій. Економічний вісник. Луцьк. 2019. №3 (43). С. 99-107.
- 30.Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексик О.І. К.: КНЕУ. 2004. 316 с.