

Міністерство освіти і науки України

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

Факультет економічних наук

Кафедра економічної теорії

Кваліфікаційна робота

освітній ступінь – бакалавр

на тему: **«ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА
ПІДХОДИ ДО ЙОГО АНАЛІЗУ»**

Виконала: студентка 4-го року навчання,

напряму підготовки

051 Економіка

Рудик Катерина Олегівна

Керівник Бугрова О.О.

кандидат економічних наук, доцент

Рецензент Іванова Н.Ю.

(прізвище та ініціали)

Кваліфікаційна робота захищена

з оцінкою _____

Секретар ЕК Зоя ШИНКАР

09. 06 . 2023 р.

Київ – 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. Виробничий потенціал підприємства та його значення при аналізі діяльності підприємства.....	6
1.1. Підходи до визначення «виробничого потенціалу» підприємства.....	6
1.2. Характеристика та методи визначення виробничого потенціалу.....	11
1.3. Значення «виробничого потенціалу» на мікроекономічному та макроекономічному рівнях	17
Висновки до розділу 1	21
РОЗДІЛ 2. Аналіз показників виробничого потенціалу підприємства	23
2.1. Процедура оцінки виробничого потенціалу	23
2.2. Загальні відомості про ДП «Антонов» та оцінка зовнішнього середовища	26
2.3. Розрахунок показників реального стану виробничого потенціалу підприємства	29
Висновки до розділу 2	35
РОЗДІЛ 3. Оцінка стану підприємства за виробничим потенціалом та подальші рекомендації.....	37
3.1. Оцінка рівня виробничого потенціалу ДП «Антонов»	37
3.2. Визначення факторів, що знижують рівень виробничого потенціалу ДП «Антонов»	42
3.3. Рекомендації щодо покращення виробничого потенціалу підприємства і галузі та обґрунтування запропонованих напрямків	45
Висновки до розділу 3	49

ВИСНОВКИ	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	52
ДОДАТКИ.....	56

ВСТУП

Одним з основних факторів сталого економічного росту та конкурентоспроможності підприємства на ринку є його виробничий потенціал. Розуміння основних складових, характеристик та методів оцінки виробничого потенціалу суб'єкта господарювання допомагає визначити фінансово-господарський стан підприємства та здійснити прогноз його діяльності у довгостроковій перспективі. Аналіз виробничого потенціалу також дозволяє виявити як приховані можливості підприємства, так і визначити слабкі сторони виробничої системи. Показник доцільно враховувати при прийнятті стратегічно важливих рішень щодо подальшої діяльності та розвитку підприємства.

Об'єктом дослідження є виробничі можливості та ресурси підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні підходи до визначення та оцінки виробничого потенціалу підприємства.

Метою дослідження є теоретично обґрунтувати та розробити практичні рекомендації щодо підвищення рівня виробничого потенціалу окремо взятого підприємства.

Завданням дослідження є теоретичне визначення та характеристика виробничого потенціалу, підходів та методів його розрахунку. Аналіз поточного стану виробничої системи підприємства на основі визначення рівня виробничого потенціалу. За результатами розрахунку, розробка переліку рекомендацій щодо підвищення показника виробничого потенціалу.

При оцінці виробничого потенціалу для обраного підприємства, застосовувалися **методи** аналізу та розрахунку окремих складових, а також метод синтезу для визначення загального показника.

Новизною даної роботи є врахування при оцінці виробничого потенціалу підприємства широкого набору показників, які характеризують його виробничу, матеріальну, трудову та нематеріальну складові. Також при аналізі факторів, що впливають на рівень виробничого потенціалу підприємства, враховується вплив зовнішніх чинників, зокрема стану галузі, в якій здійснює свою діяльність суб'єкт господарювання та вплив війни на виробничі можливості підприємства.

Отримані результати дослідження та рекомендації можуть застосовуватися підприємством для планування подальшої виробничої діяльності та побудови стратегії у довгостроковій перспективі.

РОЗДІЛ 1. Виробничий потенціал підприємства та його значення при аналізі діяльності підприємства

1.1. Підходи до визначення «виробничого потенціалу» підприємства

Визначення вектору розвитку та стратегічних цілей підприємства вимагає в першу чергу достовірної оцінки його виробничих можливостей. Одним з найвагоміших показників оцінки економічного потенціалу та ефективного функціонування й задіяння ресурсів фірмою є виробничий потенціал підприємства. Значимість виробничого потенціалу при аналізі роботи суб'єкта господарювання, а також складність його оцінки, зумовлює велику кількість досліджень щодо обґрунтування природи даного показника як українськими, так і зарубіжними вченими. Загалом вітчизняні науковці виділяють три основних підходи до визначення та аналізу «виробничого потенціалу»: *ресурсний, структурний та цільовий*. (Рис.1)

Прихильники *ресурсного підходу* визначають виробничий потенціал як суму усіх наявних ресурсів підприємства (засоби виробництва, кадри, інформація, тощо). Серед прихильників цього підходу можна виділити Є.В. Лапіна, який визначав даний показник як склад різних видів ресурсів, які за найбільш повного використання за такими параметрами як час та продуктивність, здатні забезпечити максимальну економічну вигоду [1].

Даний підхід є найпростішим серед вище зазначених, та в першу чергу концентрується на вартісній оцінці ресурсів, а також визначення їхнього необхідного співвідношення для забезпечення ефективного функціонування підприємства та його подальшого розвитку. Ресурсний підхід дає загальне розуміння щодо структури та особливостей взаємозв'язку усіх видів ресурсів, які задіює підприємство у ході своєї виробничої діяльності. Однак він також значно спрощує та не повністю

відображає суть виробничого потенціалу, так як не враховує додану вартість, яка утворюється у результаті взаємодії різних видів активів; та зовнішні чинники, які тією чи іншою мірою впливають на діяльність підприємства.

За **структурним підходом** виробничий потенціал розглядається як цілісна система, в якій одночасно задіяні усі ресурси підприємства. Можливості даної системи визначаються нормами та нормативами, тобто величиною використання різних видів ресурсів під час виробничого процесу за наявного на підприємстві рівня технологічного розвитку. Наприклад, С.О. Іщук визначав даний показник як взаємопов'язану множину елементів, які у результаті взаємодії між собою та виконання різних функцій у процесі виготовлення продукції, утворюють складну, організовану та динамічну систему. Обсяги та час виготовлення продукції продиктовані умовами ринку, на якому здійснює свою діяльність підприємство[2].

Структурний підхід краще розкриває суть виробничого потенціалу, адже розглядає всі ресурси підприємства як одну динамічну систему, а отже й враховує взаємодію між ними під час виробничого процесу. Однак в такому випадку буде важче визначити оптимальну кількість кожного із складників системи. Згідно структурного підходу, всі елементи системи повинні відповідати один одному за рівнем розвитку. Наприклад, застаріле обладнання та техніка буде значно знижувати виробничий потенціал підприємства в цілому.

За **цільовим підходом** виробничий потенціал трактується як виробнича можливість підприємства виготовити за визначений час певний обсяг конкурентоспроможної продукції з використанням усіх ресурсів підприємства. Ю.Ю. Донець вважає, що виробничий потенціал є максимально можливим випуском певного обсягу продукції, прив'язаного

до часової одиниці (рік, доба, година). Також вчений не обмежується лише окремим підприємством та включає у поняття і зовнішній фактор, надаючи виробничому потенціалу територіальний характер, який охоплює сукупність виробництв на певній території [3]. О. Федонін у своїх роботах визначає виробничий потенціал як випуск максимально можливого обсягу продукції (послуг) за використання наявних та прихованих можливостей підприємства щодо залучення та застосування факторів виробництва [4].

Цільовий підхід враховує не лише взаємодію різних видів ресурсів під час виробництва, але й потенційні можливості підприємства. Як і в структурному підході, для цільового велике значення має рівномірний розвиток всіх складових виробничого потенціалу, адже це впливає на ефективність всього виробництва. Серед недоліків даного підходу можна виділити його акцент лише на операційній діяльності підприємства, при цьому не враховуючи цілі та стратегії підприємства.

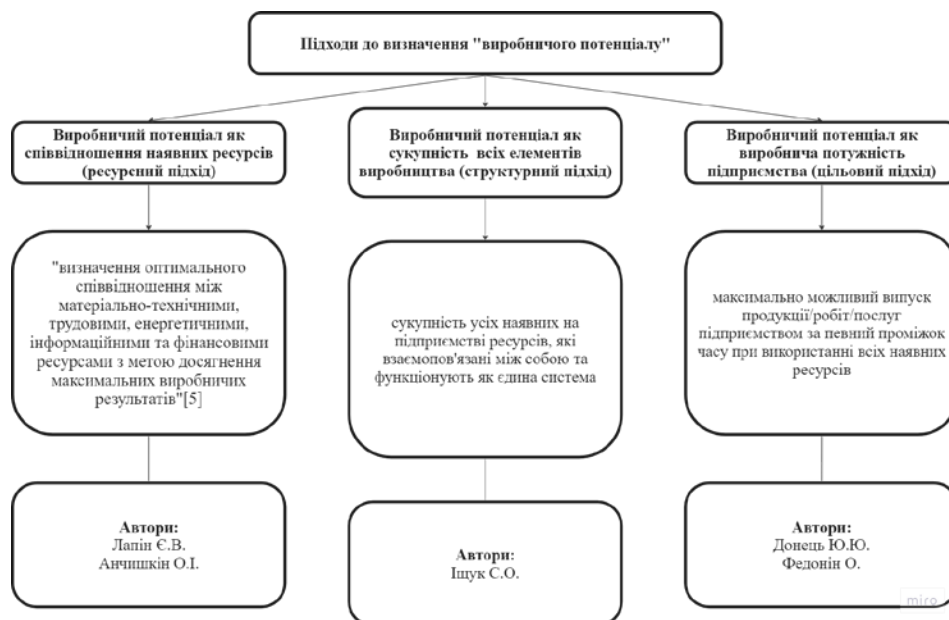


Рис. 1.1 Підходи до визначення категорії «виробничий потенціалу» вітчизняними вченими. Складено автором на основі: [3], [5].

Також дану тему досліджували інші українські вчені, викладаючи у своїх працях різні погляди на визначення виробничого потенціалу. (Табл. 1)

Таблиця 1.1

Визначення «виробничого потенціалу» іншими авторами

Автор	Визначення
Л.А. Квятковська	Виробничий потенціал – «здатність суб'єкта господарювання до використання як наявних, так і резервних ресурсів, необхідних для виробництва продукції в максимальних обсягах і з конкурентними властивостями в умовах НТП та прогресивності механізму управління» [1].
Сарай Н.І,	Виробничий потенціал - це його можливості щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури та якості в потрібній споживачам кількості [6].
О. Гетьман, В. Шаповал	Виробничий потенціал – «його можливості щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури і якості в потрібній споживачам кількості» [7].
П. Г. Перерва, Н.М.Побережна	Виробничий потенціал – стрижень потенціалу підприємства... «характеризує внутрішнє середовище, проявляється та впливає на зовнішнє, результати його використання доцільно розглядати з позиції ефективності економічних ресурсів у кожному з середовищ за показниками, що характеризують здобутки підприємства та його можливості» [8].

Складена автором на основі [1], [6], [7], [8].

Виробничий потенціал є структурним елементом «економічного потенціалу», який можна визначити як складну та динамічну сукупність всіх наявних на підприємстві ресурсів та можливостей, які тісно взаємопов'язані між собою у процесі своєї діяльності, та мають тенденцію до свого збільшення в перспективі для досягнення стратегічних цілей суб'єкта господарювання та забезпечення його сталого розвитку [9]. Економічний потенціал включає наступні елементи, в число яких входить й виробничий потенціал: кадровий потенціал, інноваційний потенціал, організаційно-управлінський потенціал, фінансовий та інвестиційний потенціали, інформаційний потенціал, маркетинговий потенціал, логістичний потенціал і виробничий потенціал.

В даній системі виробничий потенціал є однією з найважливіших складових, так як завдяки ньому відбувається планування виробничої діяльності підприємства, під час якої застосовуються ресурси фірми для досягнення стратегічних цілей на ринку. Чим ефективнішими будуть показники виробничого потенціалу, тим більш продуктивною та працездатною буде внутрішня виробнича система підприємства.

Всі складові «економічного потенціалу» тією чи іншою мірою впливають на виробничий потенціал, однак серед вище наведеного переліку елементів варто зробити акцент на «фінансовому потенціалі підприємства», так він найбільше пов'язаний з виробничим потенціалом підприємства. Фінансовий потенціал є основним джерелом формування виробничого потенціалу, та його поступового розвитку. В свою чергу результатом виробничої діяльності є отримання підприємством прибутку, який також частково формує фінансовий потенціал [2].

Зарубіжні вчені в основному розглядають виробничі можливості фірми як сукупність виготовленої підприємством продукції за певний проміжок часу з урахуванням особливостей його виробничої системи. Визначаючи стратегію підприємства, виробничий потенціал розглядається як основа формування конкурентоспроможності господарського суб'єкта на ринку, а правильні стратегічні рішення в управлінні виробничими потужностями підвищують конкурентні переваги фірми на ринку.

Деякі вчені при визначенні виробничих можливостей, зосереджують фокус на досягненні конкурентних переваг фірми завдяки внутрішньому фактору - організації ресурсів підприємства. Р. Маслей визначав виробничий потенціал як групу ресурсів, що являє собою будь-яку комбінацію структурних, інфраструктурних та людських ресурсів [10]. За Мільтенбургом, виробничий потенціал – це система, яка має свої підсистеми або «важелі» (людські ресурси, організаційна структура,

постачання, планування та контроль виробництва, технологія процесу, приміщення), які визначають рівень виробничого потенціалу підприємства. Відповідно до визначеної стратегії та рівня розвитку фірми, важелі регулюються завдяки управлінським рішенням [11]. Стратегія підприємства має вибудовуватися таким чином, аби потенціал виробничих потужностей був на такому рівні, який би забезпечив розвиток підприємства та його стійкість по відношенню до конкурентів [12].

Інші ж автори при оцінці виробничих можливостей фірми враховують більшу кількість факторів, включаючи зовнішнє середовище. Наприклад, М. Портер у своїх роботах зазначав, що на виробничі можливості, продуктивність та конкурентні переваги підприємства впливає безліч факторів (драйверів). До драйверів автор відносить як внутрішні чинники – спосіб використання виробничих потужностей, інвестиції, тд.; так і зовнішні – інституційне регулювання, репутація бренду, тд. [13]. Таке визначення виробничої спроможності передбачає розробку унікальних стратегій для кожної фірми, адже умови, яких вони здійснюють свою діяльність, є неоднаковими.

1.2. Характеристика та методи визначення виробничого потенціалу

Однією з головних цілей управлінського складу будь-якої фірми є підтримання ефективного функціонування та стабільного розвитку підприємства за оптимального використання наявних ресурсів. Однак перш ніж прийняти комплекс рішень, який буде впливати на рівень виробничого потенціалу, важливим є знання структури даної системи та її характерних особливостей, а також показники, які оцінюють наявний виробничий потенціал підприємства.

Елементами виробничого потенціалу є усі види ресурсів, які так чи інакше задіяні у виробничому процесі, та які в результаті своєї взаємодії

утворюють потенціал. До *основних елементів* виробничого потенціалу можна віднести наступні складові:

- *Природо-ресурсна складова.* Це найбільший елемент в системі виробничого потенціалу, адже сюди входить група матеріальних ресурсів, яка використовується у виробничому процесі. В цю складову включають кліматичні умови, капітальні ресурси, трудові ресурси, сировинні ресурси [7 с.157];
- *Нематеріальна складова.* Ресурси підприємства, які неможливо розрахувати у натуральному вимірі, але які теж є складовою виробничого процесу (інтелектуальні ресурси: патенти, авторські права);
- *Технічна складова.* Дана складова характеризується якістю, кількістю, розвитком та модернізацією засобів праці, а також ефективністю їх використання у процесі виробництва продукції/надання послуг;
- *Технологічна складова.* Процес використання засобів виробництва для виготовлення продукції/надання послуг згідно стандартів, які визначаються галуззю, в якій працює підприємство;
- *Інформаційна складова.* Володіння актуальною інформацією про вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на виробничий потенціал підприємства з метою подальшого планування (управління) виробничого процесу;

Як динамічній та складній за своєю будовою системі, виробничому потенціалу притаманні наступні *характерні риси* [14 с.116]:

- *Цілісність.* Всі наявні на підприємстві ресурси спрямовані на єдину ціль, яку ставить перед собою суб'єкт господарювання

(виготовлення товарів/надання послуг, збільшення ефективності потенціалу підприємства, тощо.);

- *Складність будови.* Виробничий потенціал містить в собі певні складові, які в свою чергу теж складаються з сукупності деяких елементів. Також складність системи виробничого потенціалу полягає в тому, що всі елементи в ході своєї діяльності взаємодіють між собою, а отже між ними існує велика кількість як прямих, так і зворотних зв'язків;
- *Взаємозамінність елементів.* Певні елементи системи можуть замінювати інші (наприклад, заміна кадрів більш високотехнічним обладнанням; або зниження вартості виробництва та економія деяких видів ресурсів (електроенергії, сировини, тощо) за рахунок використання модернізованого устаткування);
- *Впорядкована структура взаємозв'язків.* Так як всі елементи тісно пов'язані між собою, для зростання ефективності виробничого потенціалу, всі вони повинні знаходитися на однаковому рівню розвитку (модернізації);
- *Здатність до розвитку.* Імплементация інноваційних технологій у виробничу діяльність підприємства, збільшить його віддачу. Чим вищий технічний розвиток виробництва, тим ефективнішим буде його потенціал та більші можливості його розвитку;
- *Гнучкість.* Здатність виробничої системи вчасно реагувати на запити ринку (випуск нової продукції/послуг, або доопрацювання вже наявного асортименту), при цьому не змінюючи повністю матеріально-технічної бази виробництва;
- *Потужність як оцінка продуктивності.* Потужність дає кількісну оцінку продуктивності виробничої системи фірми, та показує частку підприємства на ринку в певній галузі;

Зважаючи на *головне завдання* виробничого потенціалу, яке полягає у створенні доданої вартості у процесі випуску максимально можливої кількості продукції/послуг за наявних ресурсів, особливістю функціонування даної системи також є потреба у постійному відтворенні, тобто відновленні своїх складові. Одним з основних методів відтворення потенціалу є ремонт або часткова заміна застарілого обладнання на підприємстві.

Оцінкою виробничого потенціалу є визначення кількості наявних на підприємстві ресурсів, та їх сумарної економічної вигоди під час виробничого процесу. Оцінці підлягають усі види активів на підприємстві: *основні засоби виробництва* (обладнання, транспортні засоби, приміщення, малоцінні необоротні активи, земля та природні ресурси), *нематеріальні активи* (авторські права, патенти, франшизи, та ін.), *капітальні інвестиції* (придбання основних засобів та нематеріальних активів, незавершене капітальне будівництво), *виробничі запаси* (сировина, паливо, запчастини та інші малоцінні швидкозношувані предмети), *незавершене виробництво* (продукція, яка ще не пройшла повний виробничий цикл), *витрати майбутніх періодів* (страховий поліс, оренда, тд.) та *довгострокові фінансові інвестиції* (акції, облігації, частка в статутних капіталах інших підприємств) [14 с.122].

Серед сучасних дослідників не існує консенсусу щодо єдино правильного підходу до оцінки виробничого потенціалу підприємства, тому нині запропоновано декілька підходів до оцінки. Розрахувати виробничий потенціал підприємства можна за наступними методами:

- *Еквівалентний метод*. Даний метод ґрунтується на принципі взаємозамінності складових виробничого потенціалу. Він передбачає вибір одного із елементів потенціалу в якості основного, та використовуючи певні коефіцієнти, переведення інших елементів

у еквівалентне основному значення. Кінцевим результатом буде визначення виробничого потенціалу в одиницях виміру одного із елементів. Недоліками такого підходу є не завжди достовірне визначення виробничого потенціалу підприємства в одиницях виміру певного елемента. Також еквівалентний метод не враховує деякі складові системи, а саме інформаційну та технічну складові;

- *Функціональний метод.* Виробничий потенціал визначається як обсяг виготовленої підприємством продукції. Співвідношення елементів, які взаємодіяли та мали вирішальне значення у виробничому процесі, за цим методом визначають як питома вага виготовленої продукції. Попри те, що функціональний метод є найпростішим у використанні, його оцінка не є точною. Основними недоліками є складність визначення часток елементів, які брали участь у виготовленні певної продукції; а також недостовірність визначення потенціалу у ситуації, коли частки наявних ресурсів залишаються однаковими, але обсяги виробництва продукції / надання послуг підвищується або падає. Також даний метод не відображає суті виробничого потенціалу, який за своїм визначенням є сукупністю наявних ресурсів, а не обсягом виготовленої продукції;
- *Кореляційний метод.* Використання кореляційно-регресійних моделей при аналізі виробничого потенціалу. Дана модель не враховує особливості діяльності підприємств у певній галузі.
- *Вартісний метод.* Цей метод передбачає визначення ефективності кожної складової виробничого потенціалу, після чого останній розраховується як сума усіх його елементів. Вартісний підхід широко застосовується дослідниками так як окрім визначення виробничого потенціалу та його ефективності, цей метод доцільно застосовувати й при оцінці вартості суб'єкта господарювання та його основних засобів;

- *Комбінований метод.* Оцінка виробничого потенціалу здійснюється шляхом поєднання різних методик;

Дані методи засновані на майновому підході визначення виробничого потенціалу, тобто визначенні вартості підприємства. Окрім цього ще розрізняють дохідний (кількість прибутку, яка буде отримана від використання ресурсів), порівняльний або ринковий (робиться порівняльна характеристика та оцінка вартості на основі), витратний підходи, які включають в себе різні методики оцінки ефективності виробничого потенціалу [16].

Важливим аспектом здійснення операційної та стратегічної діяльності підприємства є ефективне управління його виробничим потенціалом. Управління виробничим потенціалом – це дії менеджменту фірми, спрямовані на виявлення слабких місць в організації ресурсів, покращенні продуктивності виробничої системи підприємства і її подальшого зростання з метою досягнення конкурентоспроможності на ринку.

Виробничий потенціал є головним об'єктом управлінської системи, та формується завдяки правильній оцінці й аналізу використання наявних ресурсів, та пошуку прихованих можливостей. Основним завданням управління виробничим потенціалом є скорочення витрат на матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових, інформаційних та інших видах ресурсів під час виробництва продукції / надання послуг. Зекономлені ж ресурси можуть бути застосовані для модернізації складових виробничої системи.

Для покращення управління виробничим потенціалом можуть бути застосовані наступні дії: побудова ефективної організаційної структури, яка здатна своєчасно реагувати на виклики системи; регулярна перевірка виробничих можливостей підприємства; розробка комплексу заходів щодо

покращення певних виробничих складових або загальної модернізації виробничої системи та впровадження інновацій; аналіз тенденцій ринку та опитування цільової аудиторії компанії для отримання своєчасної інформації про можливі зміни у попиті та пропозиції.

1.3. Значення «виробничого потенціалу» на мікроекономічному та макроекономічному рівнях

Виробничий потенціал є центральною ланкою у визначенні загального потенціалу підприємства, а отже даний показник відіграє важливу роль при оцінці продуктивності операційної діяльності підприємства. Аналіз виробничого потенціалу вирішує дві головні задачі: діагностика виробничої системи на предмет ефективного використання всіх наявних ресурсів у процесі виробництва/надання послуг та визначення прихованих можливостей підприємства.

Завдяки ньому можна не лише побачити, чи досягає підприємство своїх економічних цілей, але й охарактеризувати складові виробничої системи та зв'язки між ними. Такий ґрунтовний аналіз допомагає оцінити, які з елементів виробничого потенціалу є менш ефективними, та розробити комплекс дій, що будуть направлені на підвищення їх показників продуктивності. Визначення прихованих можливостей допомагає ефективніше задіяти ще невикористані ресурси і таким чином зробити діяльність підприємства більш прибутковою та результативною. Спираючись на показник виробничого потенціалу, менеджмент може визначати чи коригувати вже наявну стратегію підприємства та планувати подальшу виробничу діяльність; а також проаналізувати, чи було досягнуто поставлених цілей.

Зважаючи на структуру виробничого потенціалу, показник також доцільно застосовувати при визначенні вартості підприємства, адже він

включає в себе всі наявні ресурси та додану вартість, яку вони створюють у процесі виробництва/надання послуг. Отже аналіз виробничого потенціалу є одним з інструментів визначення інвестиційної привабливості підприємства.

Виробничий потенціал є передумовою для досягнення підприємством конкурентних переваг на ринку. Зокрема, якщо господарський суб'єкт володіє виробничим потенціалом, який перебуває на вищому рівні в порівнянні з іншими підприємствами в галузі, то це дозволяє йому бути стійкішим до змін в зовнішньому середовищі за рахунок швидкого реагування на зміни на ринку.

Виробничий потенціал також має важливе макроекономічне значення. Так потенціали окремих підприємств утворюють потенціал цілої галузі, що у свою чергу визначає виробничий потенціал національної економіки та її конкурентоспроможність на міжнародній арені. Даний показник демонструє максимально можливий випуск продукції/послуг країною за певний час, а також допомагає визначити потенціал виробничої системи. Конференція ООН з торгівлі та розвитку UNCTAD визначає виробничий потенціал окремої держави як сукупність виробничих ресурсів, підприємницьких можливостей і виробничих зв'язків, які визначають здатність країни до виробництва товарів і послуг, а також сприяють її росту і розвитку.

Цією ж організацією (UNCTAD) на початку 2000-х рр. був започаткований аналіз виробничого потенціалу країн за міжнародно прийнятим показником, *індексом виробничого потенціалу* (UNCTAD's Productive Capacities Index, далі PCI). PCI – «це динамічний і практичний інструмент, який допомагає країнам, що розвиваються, зрозуміти стан їхнього виробничого потенціалу та шляхи його покращення» [19]. При розрахунку індексу вченні включають 46 індикаторів з різних джерел

інформації, які поділяються на 8 основних складових показника: *інформаційно-комунікаційні технології* (ІКТ); *структурні зміни* (переміщення переміщення трудових і інших виробничих ресурсів з менш продуктивних до більш продуктивних галузей економічної діяльності); *природний капітал* (наявні в країні видобувні та сільськогосподарські ресурси); *людський капітал* (характеристика населення за такими показниками як навички, здоров'я, освіта, тощо.); *енергетика* (доступ та ефективність джерел електроенергії); *транспорт* (логістичний потенціал країни); *приватний сектор* (розвиток торгівлі та системи кредитування та інвестування приватного бізнесу); *інституції* (забезпечення внутрішньої стабільності органами влади) [20, с.15]. Значення показника PCI рангується від 0 до 100.

Деколи індикатор може бути не зовсім точним через відсутність доступу до даних певних країн, однак він є ефективним інструментом пошуку слабких сфер національної економіки та допомоги у розробці політичних рішень спрямованих на стабілізацію та покращення показників в певній галузі.

Згідно рейтингу UNCTAD за величиною виробничого потенціалу, у 2018 році Україна посіла 90-те місце серед 193 країн та отримала балів 32.63 із 100. (Рис.1.2)



Рис. 1.2 PCI України у 2018 році згідно рейтингу UNCTAD. Джерело: [19], [20].

Аналіз індексу виробничих можливостей української економіки показує, що найнижчі показники продуктивності мають наступні елементи: інформаційно-комунікаційні технології (13,2); транспорт (16,2); структурні зміни (21,6); енергетика (30). Саме ці сфери економіки є найменш ефективними при доволі високих показниках таких складових як приватний сектор (75,1); природний капітал (60,6) та людський капітал (53,2).

Загалом можна констатувати факт, що виробничий потенціал України у довоєнний період знаходився на низькому рівні та потребував реформ та значного фінансування деяких галузей економіки з метою підвищення виробничих можливостей країни. Також зважаючи на кризу 2019-го року та початок війни у 2022-му році, показник виробничого потенціалу прогнозовано і надалі буде знижуватися. Припускається, що найбільше від бойових дій постраждають наступні складові виробничого потенціалу:

- *Приватний сектор.* Згідно дослідження проведеного KSE, станом на березень 2023 року за час повномасштабної війни було зруйновано або частково постраждало 426 великих та середніх підприємств у сфері промисловості та бізнес-послуг. Сума даних збитків складає близько \$11,3 млрд [21];
- *Енергетика.* За рік війни енергетична інфраструктура понесла збитків на суму \$8,1 млрд [21];
- *Людський капітал.* За час війни з України вимушено покинули близько 8,2 млн чоловік [22];
- *Транспорт.* Сума втрат транспортної інфраструктури за час війни були одними з найбільших - \$36,2 млрд [21];

Отже для підвищення виробничого потенціалу країн у повоєнний час, державне управління має направити додаткові ресурси для відновлення сфер, які найбільше постраждали під час війни.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Виробничий потенціал підприємства – це складна та динамічна система, яка включає в себе всі види ресурсів підприємства, їхній взаємозв'язок у процесі виробництва товарів/послуг з доданою вартістю. Виробничий потенціал є центральною ланкою у визначенні економічного потенціалу цілого підприємства та його конкурентоспроможності на ринку.

Вітчизняна наука виділяє три підходи до визначення виробничого потенціалу: ресурсний – сума всіх активів, якими володіє підприємство; структурний – виробничий потенціал як система взаємопов'язаних між собою складових, які продукують додану вартість у процесі виробництва; цільовий – виробничі можливості підприємства у вартісному чи натуральному вигляді. Зарубіжні вчені визначають ефективність виробничого потенціалу як основу конкурентоспроможності підприємства на ринку, та визначення подальшої стратегії розвитку суб'єкта господарювання в межах певної галузі.

Виробничий потенціал включає в себе наступні елементи: природо-ресурсна складова, нематеріальна складова, технічна складова, технологічна та інформаційна складові. Також виробничій системі притаманні наступні риси: цілісність, складність будови, взаємозамінність елементів, впорядкована структура взаємозв'язків, здатність до розвитку, гнучкість та потужність як оцінка продуктивності.

Основним методом визначення поточного стану виробництва та ефективності використання всіх наявних видів ресурсів на підприємстві є оцінка виробничого потенціалу. Її визначають як суму всіх ресурсів та економічних вигод, які вони приносять в процесі своєї взаємодії. Виділяють наступні підходи до оцінки виробничого потенціалу:

еквівалентний метод, функціональний метод, кореляційний метод, вартісний та комбінований методи.

В більш широкій інтерпретації існує таке поняття як «виробничий потенціал країни». Міжнародна організація UNCTAD визначає виробничий потенціал окремої держави як сукупність всіх підприємницьких можливостей та виробничих ресурсів, якими володіє країна, та які визначають її здатність до виробництва товарів і послуг, а також сприяють поступовому розвитку та росту національної економіки. Визначається виробничий потенціал країни за «індексом виробничого потенціалу UNCTAD», в склад якого входить 46 показників, які характеризують різні галузі економіки.

За даними рейтингу країн за «індексом виробничого потенціалу UNCTAD», у 2018 році Україна зайняла 90-те місце серед 193 можливих. Це свідчить про проблеми з ефективністю функціонування певних галузей національної економіки. В зв'язку з веденням повномасштабної війни, прогнозується, що український виробничий потенціал буде і надалі зменшуватися.

РОЗДІЛ 2. Аналіз показників виробничого потенціалу підприємства

2.1 Процедура оцінки виробничого потенціалу

Якщо оцінювати виробничий потенціал як систему, в якій взаємодіють всі види ресурсів (тобто структурний та функціональний підходи), то аналіз стану виробничого потенціалу буде здійснюватися за допомогою різних показників. Кожен з показників буде виражати продуктивність певної складової виробничого потенціалу, після чого їхній аналіз може дати розуміння про загальний стан всієї системи.

Для того, аби визначити та проаналізувати виробничий потенціал підприємства, потрібно діяти за наступним кроками:

- *Визначити підхід до оцінки виробничого потенціалу.* Як вже зазначалося в Розділі I пункті 1.2, існують такі основні підходи до визначення виробничого потенціалу підприємства – еквівалентний метод, функціональний метод, кореляційний метод, вартісний та комбінований методи;
- *Характеристика виробничого потенціалу.* На цьому етапі аналізу доцільно визначити, з яких структурних елементів складається виробничий потенціал;
- *Визначення показників для оцінки кожної із складових виробничого потенціалу.* Цей етап передбачає вибір показників, якими можна оцінити ту чи іншу складову;
- *Оцінка загального виробничого потенціалу.* Отримавши данні по всіх показниках, можна оцінити сам виробничий потенціал підприємства, попередньо обравши підхід до його визначення;

Найбільш поширеним та ефективним методом оцінки потенціалу підприємства є вартісний метод, оскільки завдяки ньому можна оцінити всі складові показника, що дозволяє не лише в результаті отримати данні

для визначення виробничого потенціалу, але й побачити, який з елементів є менш продуктивним та потребують змін.

Виробничий потенціал як складна система включає в свою структуру різні види ресурсів, які беруть участь у виготовленні продукції / наданні послуг. Серед таких складових можна виділити основні чотири: виробнича, матеріальна, трудова та нематеріальна. Кожен з вище зазначених елементів характеризується набором показників, які будуть аналізувати поточний стан або ефективність використання наявних ресурсів. Кожну складову доцільно визначати за набором наступних показників:

- *Виробнича складова.* Для аналізу поточного стану виробничих активів застосовуються наступні показники: коефіцієнт зносу основних засобів (далі ОЗ), коефіцієнт придатності ОЗ, коефіцієнт оновлення ОЗ, коефіцієнт вибуття ОЗ та коефіцієнт приросту ОЗ. При аналізі ефективності використання підприємством основних засобів використовуються наступні показники: операційна рентабельність ОЗ, фондівіддача ОЗ, фондомісткість ОЗ;
- *Матеріальна складова.* Аналіз ефективності здійснюється за наступними показниками: матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, питома вага матеріальних ресурсів у собівартості продукції;
- *Трудова складова.* Визначити ефективність трудової складової можна проаналізувавши штат працівників на рівень його кваліфікації. Також варто взяти до уваги соціальну підтримку персоналу (премії, певні бонуси від компанії, підвищення кваліфікації, тощо);
- *Нематеріальна складова.* Її ефективність аналізується за наступними показниками - коефіцієнт рентабельності

нематеріальних активів та коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів;

Визначивши продуктивність кожної окремої складової за сукупністю показників, варто скласти загальну оцінку виробничого потенціалу. Оцінюватися він буде за шкалою з діапазоном А – С, де:

- **А** – найвищий рівень виробничого потенціалу. Загальний стан підприємства є задовільним. Виробничі засоби перебувають у хорошому технічному стані, та не мають великого ступеня зносу. Продукція/послуги у виробництві мають найменш можливі ресурсні затрати, і при цьому є конкурентоспроможними та затребуваними на ринку. Підприємство успішно функціонує в межах певної галузі (має високі показники прибутку та реалізації) та володіє стабільною часткою ринку;
- **В** – середній рівень виробничого потенціалу. Підприємство має певні труднощі за деякими показниками, які шляхом правильних управлінських рішень можна скорегувати. Продукція/послуги все ще є конкурентоспроможними та мають своїх споживачів, однак їхнє виробництво більш затратне. Технічний стан виробничого обладнання має певні проблеми, що впливає на показники ефективності виробництва. Конкурентоспроможність такого підприємства є набагато меншою, а ринок не завжди стабільним;
- **С** – низький (критичний) рівень виробничого потенціалу. Більшість параметрів усіх функціональних складових підприємства постійно порушуються, включаючи проблеми забезпечення основними виробничими засобами та матеріальними ресурсами, а також неефективне їх використання. Наявність зниження попиту на продукцію/послуги та збитки на ринках збуту, що супроводжуються зниженням частки підприємства на ринку та можливим зменшенням

фізичного обсягу виробництва. Конкурентоспроможність та якісні характеристики продукції/послуг є нижчими, ніж у схожій номенклатури в межах тієї самої галузі;

Після обрахування всіх показників та оцінки ефективності виробничого потенціалу, можна побачити проблемні місця у виробничій системі підприємства та сформулювати відповідні рекомендації щодо покращення поточного стану виробничого потенціалу.

2.2 Загальні відомості про ДП «Антонов» та оцінка зовнішнього середовища

Однією з найбільш прибуткових та стратегічно важливих для національної економіки сфер у галузі машинобудування є діяльність авіабудівної промисловості. Авіабудівництво є складовою, яка забезпечує конкурентоспроможність та імідж країни на міжнародному ринку, а також її технологічний суверенітет у транспортній та військовій галузях.

Враховуючи рівень розвитку авіабудівництва в Україні, держава входить в перелік країн з найбільш розвиненою сферою літакобудування. Авіабудівна галузь України займає провідну позицію на світовому ринку у секторі транспортної та регіональної пасажирської авіації, адже у своєму складі має повний цикл створення авіаційної техніки. Всього за роки незалежності українські підприємства випустили близько 1 100 літаків [24].

Одним з найбільших виробників кінцевої продукції у сфері літакобудування України є державне підприємство "Антонов" (ЄДРПОУ: 14307529). Згідно системи КВЕД, основним напрямком діяльності підприємства є «72.19 Дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук» [25, с.6].

Історія підприємства починається з середини XX століття за часів СРСР. У 1946 році у Новосибірську було засновано дослідно-конструкторське бюро ОКБ-153 під керівництвом головного конструктора Олега Антонова. З 1950-х бюро переїжджає до Києва, де проводить наукові дослідження у сфері авіабудівництва та засновує виробництво.

Сьогодні ДП «Антонов» має складну структуру. До складу підприємства входять наступні підрозділи:

- *Дослідно-конструкторське бюро*, де здійснюється проектування та експериментальне дослідження нових моделей літального транспорту;
- Підрозділ виробництва представлений *«Серійним заводом Антонов»*, де проводиться серійне виробництво літаків під маркою "Антонов";
- Авіатранспортний підрозділ *«Авіалінії Антонова»*, що є національним авіаперевізником і забезпечує доставку різних вантажів по всьому світу. Основне місце базування всього наявного у підприємства авіапарку – аеропорти «Київ-Антонов 2» (смт. Гостомель, Україна) та Лейпціг (Німеччина) [25, с.6];
- Льотно-випробувальна база для тестових та навчальних польотів;
- Підрозділ технічного обслуговування та ремонту авіапарку;
- Підрозділ підготовки льотного складу;

Всі наявні підрозділи забезпечують повний цикл виробництва: від проектування та виготовлення літаків «Антонов» до технічного обслуговування, спеціальної підготовки кадрів та надання додаткових послуг у вигляді авіаперевезень.

За всю історію своєї діяльності, а саме 77 роки, бюро випустило більше 22 тис. одиниць різних видів повітряної техніки, з яких 1,5 тис. продано у

50 країн світу. У 2020 році в світі підлягало експлуатації 1 570 літаків виробництва «Антонов». З них найбільше транспортних одиниць числилося в країнах Балтії та минулого СНД [25, с.6] .

Також підприємство розробило понад 100 типів і модифікацій літаків. ДП «Антонов» спеціалізується на виготовленні та обслуговуванні авіатранспорту лінійки «Ан», а саме пасажирські, вантажні, військово-транспортні літаки різних моделей. Символом підприємства та його найвідомішим продуктом є літак для великогабаритних вантажів й інших літаків, Ан-225 «Мрія». Даний транспорт є рекордсменом по вантажопідйомності та був занесений до Книги рекордів Гіннесса [26].

ДП «Антонов» співпрацює з такими міжнародними організаціями як НАТО (за програмою стратегічних вантажних перевезень «Strategic Airlift International Solution») та ООН (участь у гуманітарній місії та авіаперевезеннях майна миротворчих контингентів) [25, с.6].

На українському ринку ДП «Антонов» є одним з основних виробників авіатехніки. Ще одним підприємством, яке оперує у даній галузі є Харківське державне авіаційне виробниче підприємство (ХДАВП). Підприємства часто співпрацюють між собою для виготовлення літаків лінійки «Ан» та запчастин до них. Міжнародний ринок авіатехніки характеризується високою конкуренцією та великою кількістю гравців з різних країн світу. У 2017 році серед провідних компаній-експортерів Україна займає 67 місце, а частка її експорту становить 0,01% від загального об'єму. Основними постачальниками авіації різного типу на ринок Європи є такі країни як Німеччина, Великобританія, Франція та Іспанія [27]. Зарубіжними конкурентами підприємства ДП «Антонов» у будівництві великих пасажирських та вантажних літаків є бразильська компанія Embraer, американський «Boeing», канадська компанія Bombardier, шведський концерн SAAB, об'єднання ATR, тощо.

Так як ДП «Антонов» є провідним у галузі літакобудування в Україні, аналіз його виробничих можливостей дасть не лише оцінку ефективності функціонування підприємства, але й дасть розуміння стану цілої галузі авіабудівництва та її конкурентоспроможності серед інших зарубіжних конкурентів.

2.3 Розрахунок показників реального стану виробничого потенціалу підприємства

Оцінку виробничого потенціалу підприємства ДП «Антонов» слід почати з виробничої складової, а саме аналізу технічного стану та ефективності використання основних фондів. Він здійснюється за наступними показниками: (Табл.2.1)

Таблиця 2.1

Розрахунок показників виробничої складової ВПП

Складова	Показник	Формула	Розрахунок	Результат (2020 р.)
Виробнича складова	Коефіцієнт зносу ОЗ (Кз)	$K_z = \frac{З_0}{Ф_k}$, де $З_0$ - знос ОЗ; $Ф_k$ - первісна вартість ОЗ;	1 453 867/6 378 537	0,227
	Коефіцієнт придатності ОЗ (Кп.оз)	$K_{п.оз} = \frac{ОЗ_з}{ОЗ_п}$, де $ОЗ_з$ - залишкова вартість ОЗ на певну дату; $ОЗ_п$ - первісна вартість ОЗ на ту ж дату;	4 924 670/6 378 537	0,772
	Коефіцієнт оновлення ОЗ (Ко.оз)	$K_{о.оз} = \frac{ОЗ_н}{ОЗ_{кп}}$, де $ОЗ_н$ - первісна вартість ОЗ, які надійшли за звітний період; $ОЗ_{кп}$ - первісна вартість ОЗ на кінець перд.;	280 117/6 378 537	0,0439
	Коефіцієнт вибуття ОЗ (Кв.оз)	$K_{в.оз} = \frac{ОЗ_в}{ОЗ_{пп}}$, де $ОЗ_в$ – первісна вартість ОЗ, які вибули за звітний період; $ОЗ_{пп}$ – первісна вартість на початок звітного періоду;	0/6 154 127	0

	Коефіцієнт приросту ОЗ (Кпр.оз)	$K_{пр.оз} = (O_{зн} - O_{зв}) / O_{зпп}$	$(280\,117 - 0) / 6\,154\,127$	0,045
	Фондовіддача ОЗ (Ф)	$\Phi = OBP / OЗ$, де ОВП – обсяг виробленої продукції; ОЗ – середня вартість ОЗ;	$7\,513\,302 / (4\,947\,667 + 4\,924\,670) / 2$	1,52
	Фондомісткість ОЗ (Фм)	$\Phi_m = *O_{зв} / OBP$, де *ОЗв – середня вартість виробничих засобів;	$((2\,475\,668 + 616\,452 + 2\,629\,154 + 63\,880) / 4) / 7\,513\,302$	0,192
	Операційна рентабельність ОЗ (Ро.оз)	$Po.оз = Po / OЗ$, де По – прибуток від операційної діяльності за звітний період;	$1\,601\,770 / ((4\,947\,667 + 4\,924\,670) / 2)$	0,324

Дані для таблиці взято з [28].

Коефіцієнт зносу основних засобів визначає, як частка від вартості основних засобів, яка була перенесена на виробництво продукції. У 2019 році на підприємстві ДП «Антонов» даний показник становив 19,6 % [29]. На кінець 2020 року значення коефіцієнта виросло до 22,7 %, що говорить про доволі великий показник зносу основного обладнання за період 2020 року. Загалом технічний стан основних засобів на підприємстві є задовільним, а показник зносу невеликим, адже він не перевищує 50 %. Це означає, що основні засоби або часто піддаються ремонту з метою покращення їхніх технічних характеристик, або поступово оновлюються.

Значення коефіцієнту придатності основних засобів показує, яка частка обладнання на виробництві є придатною для роботи. На підприємстві ДП «Антонов» значення коефіцієнту є задовільним, 77,2 %. І хоча показник є нижчим в порівнянні з 2019 роком, коли коефіцієнт дорівнював 80,3 %, він все ще залишається на високому рівні [29].

Спираючись на фінансову звітність підприємства, також можна визначити, яким був приріст основних засобів на підприємстві. Для цього,

в першу чергу, потрібно зрозуміти, скільки матеріальних активів надійшло, а скільки вибуло за досліджуваний звітний період. Коефіцієнт оновлення ОЗ у 2020 році становив 0,043, що означає, що частка оновлених виробничих активів на підприємстві сягнула 4,3 % від первісної вартості основних засобів. Коефіцієнт вибуття ОЗ за той самий звітний період дорівнює 0, що означає, що підприємство не вилучало жодних активів. Визначивши показники коефіцієнтів оновлення та вибуття ОЗ, можна розрахувати значення приросту основних засобів. Приріст основних засобів у 2020 році становив 4,5 % від їхньої первісної вартості на початок звітного періоду.

Рентабельність визначає прибутковість використання основних засобів у процесі виробництва. У 2020 році за показником рентабельності, прибуток становив 32,4 % від середньої вартості основних засобів за аналізований період. У 2019-му році даний показник був майже у два рази нижчим – 17,8 %, що вказує на його тенденцію до зростання [29] .

Показники фондівддачі та фондомісткості визначають, наскільки ефективно використовуються засоби виробництва. За показником фондівддачі у 2020 році на 1 тисячу гривень вартості основних засобів, підприємство може виготовити продукції/надати послуг на 1,52 тис грн. Даний показник має тенденцію до збільшення, адже за минулий рік фондівддача підприємства становила 1,19 тис грн [29].

Показник фондомісткості характеризує те, скільки на одиницю виготовленої продукції/наданої послуги в середньому припадає вартість виробничих основних засобів. В якості виробничих основних засобів підприємства було виділено наступні категорії: споруди та будинки, машини та обладнання, інструменти та прилади, а також транспортні засоби. Усі ці групи основних засобів вважаються такими, що постійно будуть брати участь у виробничому процесі. Фондомісткість у 2019-му та 2020-му рр. залишалася незмінною та становила 0,192. Це означає, що на

тисячу гривень виготовленої продукції/наданої послуги припадає 0,192 тис грн від вартості виробничих основних засобів.

Наступна складова виробничого потенціалу, яка підлягає оцінці – матеріальна. За допомогою аналізу цієї складової можна визначити, наскільки ефективно на підприємстві використовуються матеріальні ресурси. Визначається за наступними показниками: (табл. 2.2)

Таблиця 2.2

Розрахунок показників матеріальної складової ВПП

Складова	Показник	Формула	Розрахунок	Результат (2020 р.)
Матеріальна складова	Матеріаломісткість продукції (ММпр)	$ММпр = М/ВП$, де М – загальна сума матеріальних витрат; ВП – обсяг виготовленої продукції;	587 887/7 513 302	0,078
	Матеріаловіддача (МВпр)	$МВпр = ВП/М$	7 513 302/587 887	12,78
	Питома вага матеріальних ресурсів у собівартості продукції (dm)	$Дм = М/С$, де С- повна собівартість виготовленої продукції;	587 887/4 618 846	0,127

Дані для таблиці взято з [28].

Матеріаломісткість продукції визначає, скільки матеріалів було використано на одиницю продукції/послуги. У 2020 році на 1 тис грн виготовленої продукції/наданої послуги припадає 0,078 тис грн матеріальних ресурсів. Цей показник значно знизився в порівнянні з аналогічним періодом в 2019-му році, коли матеріаломісткість сягала 0,148 тис грн на тисячу гривень продукції [29].

Зворотнім до матеріаломісткості є показник матеріаловіддачі. Він характеризує кількість продукції, яка вийшла на гривню матеріальних

витрат. У 2020 році на 1 тисячу гривень матеріальних ресурсів було виготовлено 12,78 тисяч грн продукції. Показник теж має тенденцію до зростання, адже у 2019 році на тисячу гривень матеріальних витрат виготовлялося продукції на 6,75 тис. грн [29].

Таку низьку матеріаломісткість та високу матеріаловіддачу можна пояснити особливістю виробничої системи суб'єкта господарювання. ДП «Антонов» це підприємство у сфері літакобудування, а отже воно створює продукцію та надає послуги з високою доданою вартістю.

Питома вага матеріальних ресурсів в собівартості продукції склала 12,7%. Показник значно знизився в порівнянні з минулим звітним періодом. У 2019 році питома вага матеріальних ресурсів в собівартості продукції становила 25% [29].

Аналізуючи трудову складову виробничого потенціалу, буде розглянуто рівень кваліфікації працівників, та заходи, які проводить підприємство для підтримання робітниками відповідного рівня знань та здобуття нових компетенцій. Відповідно до «Звіту про управління ДП Антонов» [25], станом на 2020 рік чисельність штатних працівників складала 9 474 осіб. З них за освітньо-кваліфікаційним рівнем ступень магістра мають 47% працівників (4 477), ступень бакалавра - 2,68% (254), інші рівні освіти – 50,06% (4 743). За період 2020 року підвищили кваліфікацію 589 осіб (ІТП – 480 чол.; робітники – 109 чол.), а практику пройшло 130 студентів ВУЗів та ПТУ.

Загалом за останні роки значно скоротилася кількість персоналу, яка бере участь у навчальних заходах та курсах по підвищенню кваліфікації. Наприклад, за період 2019 року підвищувало кваліфікацію 2 835 осіб (ІТП - 1 325 чол.; робітники – 1 510 чол.), а стажувалося 541 студент з ВУЗів та ПТУ [30].

Аналіз трьох складових є недостатньо повним, адже він визначає лише матеріальні показники та не включає в себе ще один важливий вид

ресурсів – нематеріальні активи. Нематеріальні активи на підприємстві можуть представляти собою програмне забезпечення, інтернет, створений інформаційний продукт/івент, тощо. Визначити ефективність їх використання можна за наступними показниками:

Таблиця 2.3

Розрахунок показників нематеріальної складової ВПП

Складова	Показник	Формула	Розрахунок	Результат (2020 р.)
Нематеріальна складова	Коефіцієнт рентабельності нематеріальних активів (Рна)	$R_{на} = \frac{ЧП_{од}}{НА}$, де ЧП _{од} - сума чистого прибутку від операційної діяльності; НА - середня вартість нематеріальних активів;	1 601 770/((41 424 + 47 970)/2)	35,836
	Коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів (Вна)	$V_{на} = \frac{ОР}{НА}$, де ОР - обсяг реалізації продукції за звітний період;	7 513 302/((41 424 + 47 970)/2)	168,094

Дані для таблиці взято з [28].

Коефіцієнт рентабельності нематеріальних активів визначає, яким є обсяг прибутку на одиницю використання нематеріального активу. У 2020 році на 1 тис. грн. витрат нематеріальних активів надходило 35,83 тис. грн. чистого прибутку. Показник значно виріс в порівнянні з 2019 роком, коли становив 12,75 тис. грн. [29].

За коефіцієнтом виробничої віддачі нематеріальних активів можна розрахувати, який обсяг продукції реалізується в розрахунку на одиницю вартості нематеріальних активів. У 2020 році на 1 тис. грн. витрат виготовлялося продукції / надавалося послуг вартістю 168,09 тис. грн. (у 2019 році – 85,46 тис. грн.).

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

В аналітичному розділі було детальніше описано процедуру оцінки виробничого потенціалу підприємства, а саме: визначення методу оцінки ВПП; його основні характеристики (елементи); визначення та розрахунок показників, що описують кожну із складових ВПП; оцінка загального рівня виробничого потенціалу за шкалою А-В-С (де А - високий, В – середній, С – критичний рівні ВПП).

В якості об'єкта дослідження було обрано одне з найбільших та стратегічно важливих підприємств в сфері літакобудування – державне підприємство «Антонов». Унікальність підприємства полягає в його складній структурі, яка може забезпечити повний цикл виробництва – від етапу проєктування до виробництва готової продукції.

ДП «Антонов» не лише виготовляє літаки для внутрішнього ринку, але й надає послуги авіаперевезень (співпрацює в області перевезень з такими міжнародними організаціями як ООН і НАТО), та є експортером авіатранспорту у багатьох країнах світу. Саме тому ДП «Антонов» можна вважати основним підприємством, яке формує конкурентоспроможність високотехнологічної галузі авіабудівництва в Україні, а оцінка виробничого потенціалу дасть розуміння того, наскільки рентабельним є підприємство, і які воно має перспективи розвитку не лише на національному, але й міжнародному ринку.

В якості методу визначення виробничого потенціалу ДП «Антонов» було обрано вартісний підхід, адже він передбачає оцінку окремо всіх елементів виробничої системи, а потім на основі отриманих результатів вираховується рівень виробничого потенціалу підприємства. Таким чином можна визначити не лише загальний показник потенціалу, але й оцінити та проаналізувати потенціали кожної із складових.

Виробничий потенціал ДП «Антонов» розраховувався за чотирма основними елементами, які в свою чергу визначалися сукупністю показників. До основних складових оцінки ВПП входять:

- *Виробнича складова.* Розраховується за коефіцієнтом зносу основних засобів (далі ОЗ), коефіцієнтом придатності ОЗ, коефіцієнтом оновлення та вибуття ОЗ, коефіцієнтом приросту, операційною рентабельністю ОЗ, фондovіддачею ОЗ, фондомісткістю ОЗ;
- *Матеріальна складова.* Представлена наступними показниками матеріаломісткості продукції, матеріалovіддача, питома вага матеріальних ресурсів у собівартості продукції;
- *Трудова складова.* Аналіз рівня кваліфікації персоналу підприємства та його підтримки з боку підприємства (додаткові можливості для працівників від компанії);
- *Нематеріальна складова.* Проаналізована за коефіцієнтом рентабельності нематеріальних активів та коефіцієнтом виробничovіддачі нематеріальних активів;

Проаналізовані за 2020 рік продемонстрували позитивну тенденцію до збільшення / зменшення значень (в залежності від економічного змісту показника), та свідчать про вищу ефективність роботи підприємства у досліджуваному році, ніж за попередній до нього, 2019 рік.

РОЗДІЛ 3. Оцінка стану підприємства за виробничим потенціалом та подальші рекомендації

3.1 Оцінка рівня виробничого потенціалу ДП «Антонов»

Останнім етапом у визначенні виробничого потенціалу підприємства є його оцінка. Здійснюється вона на основі проаналізованих раніше показників по кожній групі ресурсів, які входять до складу виробничої системи.

Для початку потрібно визначити граничні значення та інтервали, які б охарактеризували кожен показник. Відповідно до наукової літератури, виробничий потенціал прийнято аналізувати за трьома рівнями – А, В та С. Детальніше про кожен з рівнів було описано в Розділі 2, пункті 1. Розрахувавши показники складових, потрібно присвоїти їм більш точну, бальну характеристику, а також на основі наданої оцінки визначити рівень потенціалу кожного з елементів та груп.

При аналізі виробничого потенціалу ДП «Антонов», показники було поділено на 4 основні групи: виробнича складова (оцінка поточного стану підприємства), виробнича складова (оцінка ефективності використання основних засобів), матеріальна складова, трудова складова та ефективність використання нематеріальних активів. Кожна з груп представлена певною кількістю показників, за якими здійснюється характеристика.

Кожному показнику варто присвоїти оцінку від 1 до 10 (де 1 – це мінімум, 10 - максимум), в залежності від того наскільки позитивно він впливає на виробничий потенціал цілого підприємства. Також на основі шкали визначається рівень потенціалу кожного показника. В даній роботі для рівня А присвоюються 10, 9, 8 та 7 балів; для рівня В – 6, 5 та 4; для рівня С – 3, 2 та 1.

Інтервал та граничне значення будуть визначатися як кількість показників помножена на найнижчий та найвищий бал кожного з рівнів (бали, які не змогли увійти у шкалу відповідно до такого розрахунку, були включені шляхом додавання чисел 1-2 до певного рівня). До прикладу, для груп ресурсів, які включають в себе по **три показники**:

- Найвищий граничний бал – 30 (тобто $3 \cdot 10$);
- Найнижчий граничний бал – 3 (тобто $3 \cdot 1$);
- Для рівня А притаманні наступні значення: найвищий бал – 30 ($3 \cdot 10$), найнижчий – 21 ($3 \cdot 7$);
- Для рівня В найвище значення – 20 ($3 \cdot 6 + 2$); найнижче – 12 ($3 \cdot 4$);
- Для рівня С максимальне значення – 11 ($3 \cdot 3 + 2$) та мінімальне – 3 ($3 \cdot 1$);

Таким самим чином можна визначити інтервали та граничні значення для складових, які мають іншу кількість показників. Для групи, яка складається з **двох показників**, притаманні наступні значення:

- Найвищий граничний бал – 20 (тобто $2 \cdot 10$);
- Найнижчий граничний бал – 2 (тобто $2 \cdot 1$);
- Для рівня А притаманні наступні значення: найвищий бал – 20 ($2 \cdot 10$), найнижчий – 14 ($2 \cdot 7$);
- Для рівня В найвище значення – 13 ($2 \cdot 6 + 1$); найнижче – 8 ($2 \cdot 4$);
- Для рівня С максимальне значення – 7 ($2 \cdot 3 + 1$) та мінімальне – 2 ($2 \cdot 1$);

Якщо складова представлена **одним показником**, то його найвищий граничний бал буде 10, а найнижчий – 1, а рівні присвоюватимуться відповідно зазначених вище балів для окремого показника.

Інтервал та граничне значення загального виробничого потенціалу підприємства буде визначатися як сума всіх найвищих та сума всіх найнижчих показників проаналізованих складових. Саме тому:

- Найвищий граничний бал – 120 (тобто $30 + 30 + 30 + 10 + 20$);
- Найнижчий граничний бал – 12 (тобто $3 + 3 + 3 + 1 + 2$);
- Для рівня А притаманні наступні значення: найвищий бал – 120 ($12 \cdot 10$), найнижчий – 84 ($12 \cdot 7$);
- Для рівня В найвище значення – 83 ($12 \cdot 6 + 11$); найнижче – 48 ($12 \cdot 4$);
- Для рівня С максимальне значення – 36 ($12 \cdot 3 + 11$) та мінімальне – 12 ($12 \cdot 1$);

Після проведення оцінки окремих показників кожної з груп за критеріями, зазначеними в *Додатку А*, можна скласти оцінку кожної складової, а також загального виробничого потенціалу. За результатами розрахунку виробнича складова (оцінка поточного стану) має середній рівень потенціалу (В) – 18 балів з 30 можливих. Рівень ефективності використання основних засобів визначається як високий (А), та має 22 бали з 30 можливих. Один з найвищих показників є у матеріальній складовій – 29 балів з 30 можливих (рівень А). Також високо оцінюється ефективність використання нематеріальних активів – 19 балів з 20 можливих (рівень А). Такі значення можна пояснити тим, що підприємство виготовляє високотехнологічну продукцію / надає послуги з високою доданою вартістю. (Табл. 3.1) Найнижчий рівень потенціалу має трудова складова – 5 балів із 10 можливих (рівень В).

Сума оцінок кожної складової виробничої системи визначає загальний показник виробничого потенціалу підприємства. Для ДП «Антонов» рівень виробничого потенціалу розраховується наступним чином:

$$\text{ВПП} = 18 + 22 + 29 + 5 + 19 = 93 \text{ бали}$$

Дане значення потрапляє у проміжок 120-84 бали, отже виробничому потенціалу ДП «Антонов» можна присвоїти високий рівень виробничого потенціалу – 93 бали (А).

Таблиця 3.1

Оцінка виробничого потенціалу ДП «Антонов»

Показник	Критерії оцінювання показників			
	A (10-7)	B (6-4)	C (3-1)	
Виробнича складова	Оцінка поточного стану			
Коефіцієнт зносу ОЗ	8 (A)			
Коефіцієнт придатності ОЗ	8 (A)			
Коефіцієнт приросту ОЗ			2 (C)	
Разом	16	-	2	18 (B)
Виробнича складова	Оцінка ефективності використання основних засобів			
Фондовіддача ОЗ	7 (A)			
Фондомісткість ОЗ	9 (A)			
Операційна рентабельність ОЗ		6 (B)		
Разом	16	6	-	22 (A)
Матеріальна складова				
Матеріаломісткість продукції	10 (A)			
Матеріаловіддача	10 (A)			
Питома вага матеріальних ресурсів у собівартості продукції	9 (A)			
Разом	29	-	-	29 (A)
Трудова складова				

Професійний склад кадрів (ПСК)		В (5)		
Разом	-	5	-	5 (В)
Оцінка ефективності використання нематеріальних активів				
Коефіцієнт рентабельності немат. активів	9 (А)			
Коефіцієнт виробничої віддачі немат. активів	10 (А)			
Разом	19	-	-	19 (А)
Всього ВПП	93 (А)			

Складена автором таблиця

Для детальнішої оцінки виробничого потенціалу підприємства також можна проаналізувати його структуру за допомогою вагових коефіцієнтів, які визначають частку кожного елемента у загальному показнику. Такий розрахунок дасть розуміння того, які із значень мають найбільший та найменший вплив на визначення рівня виробничого потенціалу. Структура виробничого потенціалу відповідно до вагових коефіцієнтів є наступною:

$$\begin{aligned}
 \text{ВПП (1)} = & 0,086 Kз + 0,086 Kп.оз + 0,022 Kпр.оз + 0,075 \Phi + 0,097 \Phi_m + \\
 & 0,065 Pо.оз + 0,108 MMпр + 0,108 MBпр + 0,097 D_m + 0,054 ПСК + 0,097 \\
 & P_{на} + 0,108 B_{на}
 \end{aligned}$$

За формулою, найбільш значущими при оцінці поточного стану виробничого потенціалу ДП «Антонов» є матеріаломісткість, матеріаловіддача та коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів (становлять по 10,8% від загального показника). Найменший вплив мають коефіцієнт приросту ОЗ (2,2%), операційна рентабельність (6,5%) та професійний склад кадрів (5,4%).

3.2 Визначення факторів, що знижують рівень виробничого потенціалу ДП «Антонов»

Аналіз рівня виробничого потенціалу ДП «Антонов» показав, що поточний стан виробничої системи знаходиться на високому рівні, 93 бали з 120 можливих (А). Підприємство виготовляє продукцію, яка користується попитом та має всі шанси успішно продаватися не лише на вітчизняному ринку, але й бути експортованою в ряд країн у всьому світі. Головною характеристикою продукції є її висока додана вартість, про що свідчать показники матеріаломісткості та матеріаловіддачі. Основні засоби ДП «Антонов» знаходяться у задовільному стані та мають низький коефіцієнт зносу. Основні фонди та нематеріальні активи підприємства мають високу віддачу, що говорить про доволі ефективне використання наявних матеріальних та нематеріальних активів.

Однак незважаючи на все ще високий рівень виробничих можливостей, ДП «Антонов» поступово скорочує розробку та виробництво авіатранспорт лінійки «Ан». Остання спроектована та виготовлена підприємством модель транспортного багатоцільового літака була у 2015 році [31]. Також за останні роки структуру доходів ДП «Антонов» здебільшого складали доходи від надання послуг авіапарком компанії, а також техобслуговування та ремонт вже наявних моделей [32]. Причиною негативних тенденцій та поступової рецесії підприємства є сукупність факторів як внутрішнього, так і зовнішнього характеру.

При пошуку **внутрішніх проблем** виробничої системи доцільно використовувати вже раніше проведений аналіз виробничого потенціалу. Окрім загальної оцінки, він визначив й групу показників, які негативно впливають на потенціал, тим самим занижуючи його, та відповідно не даючи підприємству використовувати всі наявні в його розпорядженні активи максимально ефективно. До таких чинників можна віднести:

- *Застарілість основних засобів підприємства.* Лише за період 2019-го та 2020-го рр. знос основних засобів підприємства становив більше 3%. При цьому приріст основних фондів є доволі низьким – 4,5% за аналогічний період. Все це вказує на те, що нових активів підприємства вистачає лише на підтримку заданого рівня виробничого потенціалу основних засобів, а не його поступове збільшення. Також все обладнання ДП «Антонов» є засобами застарілого зразка, що навіть якщо брати до уваги задовільний стан активів, вже не є настільки ефективним, зважаючи на розвиток технологій та стандартів новітнього літакобудування;
- *Корупція серед управлінського персоналу.* За останні роки підприємство неодноразово міняло управлінський склад, а деякі керівники ДП «Антонова», так чи інакше були замішані у корупційних схемах та отримували підозру від СБУ. Проти останнього керівного складу підприємства на чолі з Бичковим також було відкрито кримінальну справу. Було зібрано докази того, що напередодні повномасштабної війни Бичков не пустив на територію підприємства в Гостомелі військових для побудови оборонних укріплень, що призвело до «тимчасового захоплення стратегічно важливого аеродрому, навколишніх населених пунктів і знищення літака АН-225 «Мрія»» [33];
- *Нестача досвідчених кадрів на підприємстві.* За даними аналізу виробничого потенціалу, його трудова складова знаходиться на середньому рівні та має одну з найнижчих оцінок, 5 балів з 10 можливих (рівень В), що негативно впливає на загальний показник. Через нестабільну ситуацію всередині самого підприємства, багато працівників обирають інше місце роботи у схожій сфері діяльності (одним з таких підприємств є компанія «Прогрестех-Україна», що входить до складу міжнародного холдингу Progresstechgroup) [32];

До **зовнішніх чинників** зниження показника виробничого потенціалу підприємства можна віднести:

- Криза та поступова *стагнація сфери авіабудівництва* в Україні. За останні десять років на міжнародному ринку поступово знижується частка експорту українських літаків від загального об'єму. Так у 2013 році, експорт літального транспорту Україною зменшився до загальної суми 313 690 тис. доларів (1%), у 2014 році показник становив 246 403 тис. доларів (0,08%), а в 2015 році — 190 636 тис. доларів (0,06%). У 2017 році обсяг поставок склав лише 34 639 тис. дол. або 0,01% від загального ринку [27]. Ще однією причиною кризи авіабудівництва є її недостатня підтримка з боку держави (мала кількість державних замовлень продукції та інвестицій). На прибутковості підприємства позначиться й його включення в концерн під керівництвом «Укроборонпрому». Отже тепер частину прибутку від реалізації товарів та послуг ДП «Антонов» повинен віддати «Укроборонпрому» замість того, аби витратити ці кошти на оновлення та розвиток підприємства;
- Колосальні збитки, завдані підприємству в результаті *повномасштабної війни*. Від початку бойових дій в Україні введена «безпольотна зона», що відкидає можливість здійснювати велику кількість вантажних перевезень, які є основною статтею доходу підприємства. Зокрема, через події на початку весни 2022-го року у Гостомелі, постраждало багато одиниць техніки, що входять до авіапарку ДП «Антонов»;

У підсумку, зважаючи на певні «слабкі місця» у виробничій системі підприємства, а також несприятливі для діяльності підприємства зовнішні умови можна зробити висновок, що після закінчення війни підприємство не збереже довоєнний рівень виробничого потенціалу. Стан ДП

«Антонов» є критичним, адже частина авіапарку була знищена в результаті бойових дій, а застаріле обладнання на виробництві вже надалі не зможе випускати таку кількість літаків різного типу. Збільшує негативний ефект часта зміна некомпетентного та корумпованого керівного складу ДП «Антонов», що вносить нестабільність у внутрішнє середовище підприємства.

3.3 Рекомендації щодо покращення виробничого потенціалу підприємства і галузі та обґрунтування запропонованих напрямків

Відновлення ДП «Антонов» є нелегким завданням, яке потребує значних фінансових інвестицій та не один рік реконструкцій та модернізації основних активів підприємства. Під час відбудови, однією з пріоритетних цілей фірми має стати підвищення рівня виробничого потенціалу підприємства, так як він є основою конкурентоспроможності та рентабельності. Зокрема, висока конкурентоспроможність виготовленої продукції / послуг забезпечить більший попит на неї на міжнародному ринку, що дозволить підприємству в довгостроковій перспективі зайняти більшу частку зарубіжного ринку в сфері літакобудування, та знайти вигідних для подальшої співпраці партнерів та інвесторів. Для національної економіки експорт продукції/ послуг з вищою доданою вартістю створить профіцит торговельного балансу окремої галузі, що є запорукою її економічного зростання та укріплення позицій і на внутрішньому ринку. Збільшення рівня виробничого потенціалу ДП «Антонов» можна досягти за допомогою підтримки цілої галузі, в якій оперує підприємство (зовнішній чинник) та комплексу рішень всередині самого суб'єкта господарювання (внутрішній чинник).

Для покращення **виробничого потенціалу галузі** варто вжити наступних заходів:

- Відтворення повного циклу виробництва повинно відбуватися в межах України (на одному або декількох підприємствах). Однією з головних проблем, з якою зіштовхуються країни з недостатнім рівнем розвитку виробництва - кінцевий збір високотехнологічної продукції з імпортних запчастин. За таких умов галузь не є самодостатньою і у разі дефіциту необхідних деталей може зупинити свою діяльність. Таким прикладом може послужити машинобудівна галузь легкових автомобілів в росії. Після запровадження санкцій в зв'язку з початком збройного конфлікту, з автомобільного ринку країни вийшло більшість зарубіжних компаній, які повністю використовували свої технології та деталі для збору автомобілів на території росії. Наслідком таких дій став обвал ринку більш ніж в половину (за жовтень 2022 року продажі легкових автомобілів в росії впали на 62,8% в порівнянні з тим самим періодом за 2021 рік [34]). Тому чим більше запчастин для кінцевого продукту буде виготовлятися в межах національної економіки, тим більш самостійною та з вищим профіцитом торгівельного балансу буде галузь;
- Державна підтримка галузі авіабудівництва та підприємств в ній як стратегічно важливої складової національної економіки країни. Здійснення допомоги може відбуватися шляхом інвестицій, наприклад, замовлення державою у підприємства виготовлення продукції. Ще одним варіантом державної допомоги ДП «Антонов» та іншим може бути спрощена система оподаткування підприємства як критично важливого не лише для сфери авіабудівництва, але й для галузі машинобудування в цілому;

Для підвищення рівня **виробничого потенціалу на ДП «Антонов»**, варто вжити наступних заходів:

- Розширення національного та міжнародного ринку шляхом оновлення основних засобів виробництва та переведення його на нові стандарти. Так потенційним стратегічним партнером та замовником ДП «Антонов» може стати військово-політичний союз НАТО, за умови здійснення виробництва та обслуговування літального транспорту за стандартами даної організації. Таке партнерство відкриє для українського підприємства ринок Європи та Північної Америки;
- Співпраця з різними зарубіжними компаніями, які оперують у тій самій галузі, над деякими проєктами з метою обміну досвідом виробничих процесів та технологій. Створення освітніх курсів та ініціатив для навчання та підвищення кваліфікації кадрів;
- Розширення асортименту продукції. Наразі ДП «Антонов» відоме в першу чергу як виробник літаків різного типу. Однак повномасштабна війна показала доцільність та ефективність використання не лише класичної авіації, але й безпілотних літальних апаратів (як військово-розвідувального, так і цивільного призначення). Ще перед війною ДП «Антонов» починало проєкт над розробкою аналогів таких безпілотників як Bayraktar TB2, однак станом на 2021 рік модель «Горлиця-2» ще проходила стадію випробування, та не була запущена у масове виробництво [35]. На сьогоднішній день внутрішній ринок має попит на безпілотні літальні апарати та дрони, що зумовлюється сучасною тактикою ведення бойових дій. На початку 2023 року міністр оборони України О. Резніков повідомив, що за поточний рік планується заключити договори на виготовлення безпілотних апаратів з 16 українськими виробниками на суму близько 20 млрд. грн. [36]. На відміну від літакобудування, у цій сфері конкуренція є набагато більшою, що пояснюється легкістю виготовлення даного виду апарату. Проте

зважаючи на технічні можливості виробничої бази ДП «Антонов» та його попередній досвід у проектуванні безпілотників, підприємство може виготовляти конкурентоспроможну на ринку продукцію;

Враховуючи всі зазначені вище напрямки розвитку при відновленні повного обсягу роботи підприємства, ДП «Антонов» зможе не лише повернути свій виробничий потенціал на довоєнний рівень, але й ефективніше застосовувати свої виробничі можливості.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

Для оцінки виробничого потенціалу як підприємства, так і окремих його складових, спочатку було взято шкалу оцінювання, за якою визначалася ефективність кожного окремого показника (від 1 до 10), а потім елемента. Кінцевим етапом оцінки було визначення виробничого потенціалу, який розраховувався як сума балів усіх елементів. Також за бальною шкалою було визначено інтервали, яким присвоювалася певна буква, яка б характеризувала рівень виробничого потенціалу (А,В,С).

За результатами розрахунків усіх складових, виробничий потенціал ДП «Антонов» можна оцінити як високий – 93 із 120 балів (А).

Однак незважаючи на високий рівень виробничого потенціалу підприємства та задовільний стан основних засобів, в останні роки ДП «Антонов» поступово скорочує виробництво авіатранспорту, а основними статтями доходу ДП «Антонов» були авіап перевезення. На рецесію підприємства впливає сукупність факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.

Всередині виробничої системи наявні наступні проблеми: потреба заміни або часткового оновлення основних фондів застарілого зразка; нестача досвідчених кадрів та корупція серед керівництва.

Негативними факторами впливу зовнішнього характеру є криза в сфері авіабудівництва ще у довоєнний період, а також колосальні збитки від бойових дій.

Після визначення факторів, що заважають рости та розвиватися підприємствам у сфері літакобудування, зокрема ДП «Антонов», було запропоновано шляхи часткового або повного вирішення проблеми втрати виробничого потенціалу як галуззю, так і окремим ДП «Антонов». Основні з них: відтворення повного виробничого циклу в межах

національної економіки; державна підтримка важливої галузі шляхом держзамовлень на продукцію, або спрощений режим оподаткування; оновлення основних засобів виробництва та переведення його зі старих на нові стандарти, що сприятиме розширенню ринку; співпраця з зарубіжними компаніями з метою обміну досвідом; розширення лінійки виробництва (ввести в масове виробництво безпілотні апарати та дрони різного призначення).

ВИСНОВКИ

В роботі було визначено основні теоретичні підходи до визначення виробничого потенціалу підприємства та проаналізовано, з яких елементів складається його структура. На основі вартісного методу оцінку було визначено перелік показників, які характеризують кожен із складових виробничого потенціалу (виробнича, матеріальна, трудова та нематеріальна).

В практичній частині за об'єкт дослідження було взято одне з найбільших підприємств у сфері літакобудування України, ДП «Антонов». На основі фінансової звітності підприємства було обчислено чотири групи показників, які є елементами загального виробничого потенціалу. За отриманими розрахунками було оцінено виробничий потенціал виробничої, матеріальної, трудової та нематеріальної складових та надано їм відповідну бальну та інтервальну оцінку. За сумою всіх елементів було визначено рівень загального виробничого потенціалу. Аналіз також включав оцінку зовнішнього середовища, в якому здійснює свою операційну діяльність суб'єкт господарювання. Було визначено основні проблеми зовнішнього та внутрішнього характеру, які негативно впливають на виробничу ефективність ДП «Антонов».

Надано перелік рекомендацій, які доцільно застосовувати при відновленні виробничого потенціалу ДП «Антонов» та визначені стратегії розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. [Управління виробничим потенціалом підприємства](#) / Жук Є.О. // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2016. № 5 (77).
2. Хринюк О.С., Бойко Т.О. [Виробничий потенціал підприємства: підходи та методи його оцінки](#) // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 7. – С. 521–526.
3. [Виробничий потенціал підприємства: методологічні підходи](#) / І. М. Лісовенкова // [Економічний вісник Національного гірничого університету](#). - 2011. - № 2. - С. 47-55.
4. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І.Ф / Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2005. — 261 с. (Розділ 1, пункт 1.3)
5. Дуда С.Т., Танцюра А.О. / [Методичні основи оцінювання виробничого потенціалу підприємства](#) // Науковий вісник НЛТУ України
6. Сарай Н. І. [Виробничий потенціал підприємства: сутність та особливості діагностики](#) / Н. І. Сарай // Інноваційна економіка.– 2012. – № 12. – С. 100–103.
7. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів – Київ, Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
8. [Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства](#) / П. Г. Перерва, Н. М. Побережна // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2012. - № 2. - С. 191-198.
9. Bogma O., Hanechko I., Lyamar V. [Ekonomichnyi potencial pidpryjemstva: zmist ta ključovi harakteryky](#). Visnyk Kyi'vs'kogo

- nacional'nogo torgovel'no-ekonomichnogo universytetu. 2022. №1. S. 58-68
10. Lekurwale, R. R., Akarte, M. M., & Raut, D. N. (2014). [Framework to evaluate manufacturing capability using analytical hierarchy process](#). The International Journal of Advanced Manufacturing Technology, 76(1-4), 565–576.
 11. Miltenburg J (2005) [Manufacturing strategy—how to formulate and implement a winning plan](#), 2nd edn. Productivity Press, New York. (Pp. 80-85)
 12. Chavez, R., Yu, W., Jacobs, M. A., & Feng, M. (2017). [Manufacturing capability and organizational performance: The role of entrepreneurial orientation](#). International Journal of Production Economics, 184, 33–46.
 13. Porter, M. E. (1991). [Towards a dynamic theory of strategy](#). Strategic Management Journal, 12(S2), 95–117.
 14. Економічний потенціал підприємства: навчальний посібник / за заг. ред. проф. О.Ф. Балацького, проф. О.М. Теліженка. – Суми: Університетська книга, 2014. – 724 с.
 15. Виробничий потенціал: поняття, склад, структура та оцінка для промислових підприємств // Боровська А.О.(нау кер. Бірюченко С.Ю.)
 16. Дехтяренко І. В. : [Дослідження методів визначення виробничого потенціалу підприємства](#). 2012 р.
 17. [Особливості управління виробничим потенціалом промислового підприємства](#) / М. Ф. Гончар, Л. Ю. Холявка // Науковий вісник НЛТУ України. –2012р. –Вип. 22.9. –С.179-184.
 18. [Управління виробничим потенціалом підприємства](#) / Т. І. Олійник, А. О. Косенко. // Ефективна економіка. - 2020. - № 11.
 19. Сайт UNCTADSTAT: Productive Capacities Index. Посилання: <https://unctadstat.unctad.org/en/Pci.html>

20. [UNCTAD PRODUCTIVE CAPACITIES INDEX](#) . Methodological Approach and Results (2021)
21. КСЕ: [Звіт про прямі збитки](#) інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії росії проти України за рік від початку повномасштабного вторгнення / Березень 2023р.
22. Сайт The Operational Data Portal (ODP): [Ukraine refugee situation](#)
23. Касьяновка Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. Та доп. [текст]: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Белякова, О.Б. Балакай – К.: «Центр учбової літератури», 2021. – 248 с.
24. Салоїд С. В., Редько К. Ю. [Аналіз розвитку підприємств авіаційної галузі і визначення економічних проблем](#). // *Агросвіт*. 2021. № 3. С. 50–54.
25. [«Звіт про управлінський результат](#) ДП «Антонов»» за 2020 рік
26. Сайт «Державний музей авіації Національного авіаційного університету»: [Найбільші й наймасовіші літаки світу від КБ Антонова](#)
27. [Стан вітчизняного ринку авіабудування та перспективні рішення про міжнародну співпрацю](#) / О. М. Ковінько, С. Л. Без'язична, К. І. Козачун // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки. - 2018. - № 6. - С. 33-38.
28. [«Фінансова звітність](#) ДП «Антонов»» за 2020 рік
29. [«Фінансова звітність](#) ДП «Антонов»» за 2019 рік
30. [«Звіт про управлінський результат](#) ДП «Антонов»» за 2019 рік
31. Офіційний сайт ДП «Антонов»: [Літаки «Ан»](#)
32. Електронне видання «Економічна правда». Війна та корупція на "Антонові". Чи зможе Україна колись відновити будівництво літаків? // [Стаття](#) від 10.04.2023

- 33.Офіційний Telegram-канал СБУ / СБУ повідомила про підозру екскерівникам ДП «Антонов», чий дії призвели до знищення «Мрії» // [Новина](#) від 10.03.2023
- 34.Електронне видання «Економічна правда». Продажі легкових авто у Росії у жовтні впали на 60% // [Стаття](#) від 07.11.2022
- 35.Електронне видання «Ukrainian Military Pages» / «Горлиця-2»: «Антонов» розробляє аналог Bayraktar TB2 // [Стаття](#) від 11.05.2021
- 36.Facebook сторінка міністра оборони О. Резнікова / [Пост](#) від 20.01.2023

Критерії оцінки показників ВПП

Показник	Критерії оцінювання показників		
	А (10-7)	В (6-4)	С (3-1)
Коефіцієнт зносу ОЗ	Менше 50%	51-69%	Більше 70%
Коефіцієнт придатності ОЗ	Більше 70%	51-69%	Менше 50%
Коефіцієнт приросту ОЗ	Більше 1	0,5-1	Менше 0,5
Фондовіддача ОЗ	Більше 1	1	Менше 1
Фондомісткість ОЗ	Менше 1	1	Більше 1
Операційна рентабельність ОЗ	Близько 1	Близько 0	Від'ємне значення
Матеріаломісткість продукції	Менше 1	1-2	Більше 2
Матеріаловіддача	Більше 2	1-2	Менше 1
Питома вага матеріальних ресурсів у собівартості продукції	Менше 50%	51-69%	Більше 70%
Професійний склад кадрів	Відповідає потребі	Необхідне навчання і відновлення персоналу	Не відповідає потребам, необхідне радикальне відновлення персоналу
Коефіцієнт рентабельності нематеріальних активів	Більше 1	Близько 0	Від'ємне значення
Коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів	Більше 1	Близько 0	Від'ємне значення