

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

Факультет економіки та менеджменту

Кафедра інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності

Кваліфікаційна робота  
на правах рукопису

**КУХАРЕЦЬ ЛІЛІЯ САВЕЛІВНА**

УДК 330.341:334.7

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**Формування та реалізація бізнес-потенціалу суб'єктів підприємництва**

076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

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

\_\_\_\_\_ Лілія КУХАРЕЦЬ

**Керівник роботи**  
**ШВЕЦЬ Тетяна Василівна**  
к. е. н., доцент

**Житомир – 2021**

## АНОТАЦІЯ

**Кухарець Л. С. Формування та реалізація бізнес-потенціалу суб'єктів підприємництва.** – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. – Поліський національний університет, 2021.

Робота присвячена дослідженню та узагальненню науково-методичних та практичних аспектів формування та реалізації бізнес-потенціалу суб'єктів підприємництва. Проведено комплексну діагностику потенціалу підприємства за допомогою застосування графоаналітичного методу «Квадрат потенціалу». Розроблено та обґрунтовано практичні рекомендації щодо ефективної реалізації бізнес-потенціалу товариства, зокрема щодо запровадження проекту застосування інноваційних технічних засобів для сервісного обслуговування.

**Ключові слова:** бізнес-потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал, маркетинговий потенціал, діагностика потенціалу.

## SUMMARY

**Kukharets L. S. Formation and realization of business potential of business entities.** – *Qualifying work manuscript.*

Qualification work for the master's degree in specialty 076 – Entrepreneurship, trade and stock exchange activity. Polissia National University, 2021.

The work is devoted to the research and generalization of scientific-methodical and practical aspects of formation and realization of business potential of business entities. A comprehensive diagnosis of the potential of the enterprise using the graphoanalytical method "Square of potential". Developed and substantiated practical recommendations for the effective implementation of the company's business potential, in particular for the implementation of the project of innovative technical means for service.

**Key words:** business potential, production potential, financial potential, marketing potential, diagnostics of potential.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА .....	7
Висновки до розділу 1 .....	12
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «САНРАЙЗ ЕНЕРГЕТИКА» .....	13
Висновки до розділу 2 .....	21
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «САНРАЙЗ ЕНЕРГЕТИКА» .....	23
Висновки до розділу 3 .....	29
ВИСНОВКИ .....	30
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	32

## ВСТУП

**Актуальність теми та аналіз останніх досліджень.** Бізнес-потенціал суб'єктів підприємницької діяльності, як сукупність його складових – ресурсного, фінансового, кадрового, інноваційного, маркетингового, управлінського та інших потенціалів забезпечує передумови динамічного розвитку підприємства. Саме складові бізнес-потенціалу та відповідність поставленим задачам та вимогам ринку стають визначальними чинниками в досягненні мети та цілей суб'єктів підприємницької діяльності та зростанні його конкурентоспроможності. Відповідно до викладеного, важливим є питання практичного реалізації бізнес-потенціалу сучасного підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Визначення сутності бізнес-потенціалу досліджували вчені-економісти: Ажаман І.А., Гронська М.В. та Пуціна Н.В. [1], Ареф'єва О. В., Мізюк С. Г. та Ращепкін М. Д. [4], Васьківська К. В., Лозінська Л. Д. та Галімуков Ю. О. [6], Вовк М. В., Кіндрат О. В., та Франчук І. Б. [8], Гончарук О. В. та Бузовська Г. О. [9], Жадько К. С., Онищенко У. В. та Фещенко О. М. [11], Ковальська Л. Л. [15], Коюда В. О. [6], Маковоз О. С. [24], Мешкова-Кравченко Н. В. та Тарасюк А. В. [27], Невмержицький В. М. [28], Скалюк Р. В., Вакулова В. О. [34], Хобта В.М. та Башкевич Ю. В [40], Щербініна С. А., Михайленко А. С. та Свириденко В. О. [43]. А також інші дослідники. Вченими сформовано ряд підходів до визначення сутності різних складових бізнес-потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності, але наукові підходи сьогодні не забезпечують єдиного та чіткого визначення бізнес-потенціалу, остаточне формування його складу залишається недостатньо дослідженим.

**Мета та завдання дослідження.** Враховуючи стан дослідження проблеми та сучасні особливості економічних реалій в Україні метою дослідження є обґрунтування методичних та організаційних принципів формування складових бізнес-потенціалу сучасних підприємств.

Для досягнення поставленої мети були виконані наступні завдання:

- розкрити сутність поняття бізнес-потенціалу суб'єкта підприємництва;

- проаналізувати показники наявності та використання бізнес-потенціалу досліджуваного підприємства;

- обґрунтувати та дослідити напрямки вдосконалення формування та реалізації бізнес-потенціалу.

**Об'єкт і предмет дослідження.** Об'єктом дослідження є процес формування бізнес-потенціалу суб'єкта підприємництва. Предмет дослідження сукупність теоретичних та практичних аспектів формування та реалізації бізнес-потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика».

**Методи дослідження.** Методологічною та теоретичною базою кваліфікаційної роботи є логіко-діалектичний метод пізнання явищ і процесів, концептуальні положення сучасної економічної теорії, фундаментальні дослідження теорій конкуренції, стратегічного менеджменту й маркетингу, а також науково-теоретичні розробки вчених з проблем формування економічного потенціалу підприємства. При обробці матеріалів застосовувалися методи аналітичних згрупвань статистичних даних, кореляційного аналізу, розрахунково-конструктивний, монографічний, історичний, графічний та інші. Методика дослідження викладена в першому розділі і в окремих розділах роботи.

**Перелік публікацій автора за темою дослідження.** Основні положення кваліфікаційної роботи були викладені в доповідях автора:

- «Аналіз бізнес-потенціалу підприємства за допомогою графоаналітичного методу оцінки потенціалу» у Міжфакультетській студентській науково-практичній конференції «Студентські наукові читання – 2021»;

- «Теоретичні підходи до визначення поняття бізнес-потенціал суб'єктів підприємницької діяльності» у Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції «Фінансові інструменти регіонального розвитку».

- «Узагальнення дефініції поняття «ефективність» у Міжфакультетській студентській науково-практичній конференції «Студентські наукові читання – 2021».

**Практичне значення одержаних результатів.** Основні результати дослідження спрямовані на вдосконалення методики і практики формування та реалізації бізнес-потенціалу суб'єкта підприємництва. На основі проведеного дослідження розроблено пропозиції з удосконалення формування бізнес-потенціалу підприємства.

**Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота містить: вступ, три розділи з висновками, загальні висновки, список використаних джерел (43 джерела). Загальний обсяг дослідження викладено на 35 сторінках. Ілюстративний матеріал представлено у вигляді 9 таблиць та 2 рисунка.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Одним з найбільш важливих аспектів діяльності підприємства була і залишається проблема його існування як ефективного суб'єкта господарювання. Ефективність процесів виробничої діяльності підприємства, підвищення його конкурентоспроможності на ринку потребує системного аналізу і оцінки показників ефективності використання потенціалу та впливу на них різних чинників [19].

В сучасних економічних умовах вітчизняної економіки бізнес-потенціал підприємства покликаний забезпечити стабільність, умови розвитку та набуття конкурентних переваг підприємства суб'єктів підприємницької діяльності. Потужний бізнес-потенціал – це можливість подальшого розвитку підприємств. Тому не саме головне місце в системі управління суб'єктів підприємницької діяльності займає прийняття рішень щодо дослідження процесів формування бізнес-потенціалу, особливостей його використання для зростання рівня власної конкурентоспроможності підприємства. Розроблення планів розвитку підприємств та їх реалізація, неможливі без обґрунтованого формування окремих складових бізнес-потенціалу підприємства.

Сьогодні в науково-економічній літературі не має єдиного та однозначного трактування складових бізнес-потенціалу підприємства. Як бізнес-потенціал підприємства пропонуємо розглядати його економічний потенціал, оскільки «бізнес-процеси – це єдина сукупність, яка має безперервний характер і проходить через усі функціональні підрозділи підприємств» [6, с. 44].

Управління бізнес-потенціалом підприємства вимагає чіткого розуміння його сутності. Дослідження категорії бізнес-потенціалу показало, що єдиного підходу до його визначення поки що не встановлено. Трактування науковцями складових бізнес-потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності наведено в таблиці 1.1.

## Визначення складових бізнес-потенціалу

Автор, джерело	ресурсний	фінансовий	кадровий	управлінський	маркетинговий	інвестиційний	інноваційний	інформаційний	інтелектуальний	ринковий	інфраструктурний	соціальний	іміджевий	синергетичний
Ажаман І.А., Гронська М. В., Пуціна Н. В. [2]	+	+	+	+										+
Ареф'єва О. В., Мізюк С. Г., Ращепкін М. Д. [4]	+	+	+		+									
Васьківська К. В., Лозінська Л. Д., Галімуков Ю. О. [6]	+	+	+			+	+	+					+	
Вовк М. В., Кіндрат О. В., Франчук І. Б. [8]	+	+	+	+			+	+						
Ковальська Л. Л. [15]	+	+					+		+					
Маковоз О. С. [24]	+	+	+	+	+					+				
Мешкова-Кравченко Н.В., Тарасюк А. В. [27]	+	+	+	+				+	+					
Невмержицький В. М. [28]	+	+	+	+	+		+							
Скалюк Р. В., Вакулова В. О. [34]	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+		
Щербініна С.А., Михайленко А. С., Свириденко В. О. [43]	+	+	+				+	+						

Джерело: адаптовано [20]

Аналіз існуючих підходів до визначення поняття бізнес-потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності дає змогу зробити висновки про те, що кожен із дослідників, як правило, акцентує увагу на окремих його характеристиках, але більшість авторів включають до його складових ресурсний, фінансовий, кадровий, управлінський, інноваційний та інформаційний потенціали. Також відмітимо те, що в дослідженнях науковців виокремлено маркетингову, інвестиційну, ринкову, інфраструктурну, соціальну, іміджеву та синергетичну складові бізнес-потенціалу підприємств.

Отже, складовими бізнес-потенціалу підприємства є такі:

- ресурсний потенціал – це система взаємопов'язаних різних видів виробничих ресурсів, які є у розпорядженні суб'єктів підприємницької діяльності або можуть бути залучені до його виробничого процесу [28, 34];



- фінансовий потенціал – визначає подальші фінансові можливості підприємства щодо залучення та ефективного управління фінансовими ресурсами [28, 34];

- кадровий потенціал – передбачає наявність кваліфікаційного рівня персоналу, професійних здібностей та навичок працівників підприємства [2, 43];

- управлінський потенціал – визначає спроможність менеджменту підприємства оптимально використовувати наявні у підприємця ресурси, також визначає вмінням створювати і оновлювати організаційно-управлінські структури підприємства [2, 8, 27, 28];

- маркетинговий потенціал – визначає можливість та ефективність адаптації суб'єктів підприємницької діяльності до змін середовища їх функціонування [4, 24, 34];

- інноваційний потенціал – визначає спроможність до нововведень та інновацій в структурі виробництва або реалізації [6, 8, 15];

- інвестиційний потенціал – забезпечує інвестиційні можливості та визначає необхідний рівень інвестиційної привабливості підприємства для потенційних інвесторів [6, 34];

- інфраструктурний потенціал – визначає налагодженість і збалансованість взаємозв'язків між структурними підрозділами підприємства та відповідність вимог виробництва і можливостей служб, цехів та відділів суб'єкта господарювання [34];

- інтелектуальний потенціал – визначає можливості генерації і сприйняття ідей і задумів новацій і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних і управлінських рішень [15, 27];

- інформаційний потенціал – визначає спроможність до аналізу зовнішнього й внутрішнього середовища, маючи на меті отримувати необхідний обсяг інформації про поточний стан і передбачувані зміни [6, 8];

- ринковий потенціал – визначає його здатність підприємства забезпечувати стійке положення на ринку необхідних товарів і послуг [24];

- соціальний потенціал соціальної складової у середовищі формування та розвитку економічного – дозволяє забезпечити соціальні потреби працівників, наявність необхідних об'єктів соціальної інфраструктури, санаційну спроможність підприємств та визначає здатність протистояти реальним та потенційним кризовим явищам [34];

- іміджевий потенціал – сприяє створенню виробничо-підприємницького образу господарюючого суб'єкта, який приваблює до співпраці контрагентів, споживачів, потенційних працівників [6];

- синергетичний потенціал – визначає додаткові можливості підприємства та базуються на тому, що вдале поєднання різноманітних потенціалів спроможне забезпечити більший ефект [2].

Вважаємо, що бізнес-потенціал підприємства доцільно розглядати як можливість і здатність господарюючого суб'єкта розвиватися, у певний момент часу, відповідно до поставлених цілей, у визначеному напрямі нарощувати конкурентні переваги використовуючи і поєднуючи окремі складові бізнес-потенціалу. Забезпечити належний рівень економічного розвитку підприємств можливо за синергетичного використання відповідних складових потенціалу підприємства.

Поняття формування потенціалу підприємства, за сучасними концепціями [1, 5, 17, 18, 33, 43] – це внутрішній механізм, завдяки якому відбувається мобілізація потенційних ресурсів та можливостей суб'єкта господарювання з метою забезпечення тривалого економічного розвитку, в основі якого буде закладено економічна рівновага, фінансова стійкість, можливість забезпечення розширеного відтворення та стійкого економічного зростання. Від джерел формування бізнес-потенціалу та ефективності його використання залежать доходи, витрати, прибуток, тобто економічні показники діяльності комерційної організації.

При формуванні потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності слід звертати увагу на компоненти кожної складової бізнес-потенціалу. Ефективне використання різних складових бізнес-потенціалу дозволить підприємству

успішно розвиватися. Можна стверджувати, що для визначення економічної ефективності використання бізнес-потенціалу необхідно зіставляти певний економічний ефект, отриманий у процесі діяльності, з відповідними потенціалами.

Досліджений науковцями [9, 11, 40] графоаналітичний метод оцінки підприємницького потенціалу господарюючих суб'єктів за назвою «Квадрат потенціалу», надає змогу аналітику встановити як і кількісні так і якісні зв'язки між головними елементами бізнес-потенціалу, порівняти рівень розвитку потенціалу досліджуваного суб'єкта з аналогічним йому підприємством і на підставі цього обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо використання наявного бізнес потенціалу. В основу методики розрахунку кінцевої рейтингової оцінки господарюючих суб'єктів покладається їх порівнювання з реальним або еталонним підприємством подібної галузі за показниками з чотирьох функціональних блоків: виробництво; управління; маркетинг і фінанси [9].

Показники і вагові коефіцієнти даної методи в різних авторів [9, 11, 40] мають деякі відмінності, але по суті вони мають однакову направленість. Головне, що у всіх дослідженнях [9, 11, 40] перелік показників задовольняє наступні вимоги: охоплює в повному обсязі усі визначальні сторони діяльності підприємства; є простими у визначенні та збиранні інформації для їх розрахунку, не дублювалися.

Зважаючи на те, що економічна діяльність суб'єктів господарювання - різноманітна, адже у процесі відтворення суб'єкти ставлять за мету досягнути певних проміжних та кінцевих результатів, які також можуть бути різноманітними, стає очевидним, що ефективність використання бізнес потенціалу не може характеризуватись лише якимось одним ефектом (результатом), навіть за умови, що цей елемент є найбільш важливим у формуванні бізнес-потенціалу підприємства [21].

## **Висновки до розділу 1**

В умовах вітчизняної економіки бізнес-потенціал підприємства покликаний забезпечити стабільність, умови розвитку та набуття конкурентних переваг суб'єктів підприємницької діяльності. Потужний бізнес-потенціал – це можливість подальшого розвитку підприємств. Вважаємо, що бізнес-потенціал підприємства доцільно розглядати як можливість і здатність господарюючого суб'єкта розвиватися, у певний момент часу, відповідно до поставлених цілей, у визначеному напрямі нарощувати конкурентні переваги використовуючи і поєднуючи окремі складові бізнес-потенціалу. Забезпечити належний рівень економічного розвитку підприємств можливо за синергетичного використання відповідних складових потенціалу підприємства.

При формуванні потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності слід звертати увагу на компоненти кожної складової бізнес-потенціалу. Ефективне використання різних складових бізнес-потенціалу дозволить підприємству успішно розвиватися. Можна стверджувати, що для визначення економічної ефективності використання бізнес-потенціалу необхідно зіставляти певний економічний ефект, отриманий у процесі діяльності, з відповідним потенціалом.

## РОЗДІЛ 2

### СУЧАСНИЙ СТАН РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «САНРАЙЗ ЕНЕРГЕТИКА»

Формування та розвиток бізнес-потенціалу підприємницьких структур передбачає здійснення процесу організації одночасного та раціонального використання усього потенціалу підприємства для досягнення ефективності кінцевих результатів діяльності. Наслідком такої взаємодії стає успіх в досягненні стратегічних, тактичних та оперативних цілей діяльності підприємства.

Рішення щодо реалізації потенціалу суб'єкта підприємництва зазвичай зорієнтовані на майбутнє і тому мають базуватись на дослідженнях щодо сучасного стану (наявності та ефективності використання) бізнес потенціалу. Узагальнення методик оцінки потенціалу підприємства дає підставу констатувати, що для здійснення поточної діяльності потрібно перш за все визначати забезпеченість господарства виробничими ресурсами. Більшість науковців, що досліджували питання оцінки виробничого потенціалу пропонують проводити його діагностування через визначення таких структурних елементів, як основні виробничі засоби і матеріальні активи, трудові ресурси, фінансові ресурси, що в поєднанні забезпечують розвиток потенціалу підприємства відповідно до сьогоденних умов господарювання.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Санрайз Енергетика» зареєстроване як юридична особа в місті Житомир. Основним напрямком діяльності ТОВ «Санрайз Енергетика» (відповідно до КВЕД 2010) є будівництво споруд електропостачання. Додаткові напрями можливої діяльності підприємства: монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування; будівництво житлових і нежитлових будівель; організація будівництва будівель.

Основні засоби та оборотні активи є складовими виробничого потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика» (Додаток А). Вартість використовуваного у

виробничому процесі майна на кінець 2020 року дорівнювала сумі в 73,6 тис. грн., тобто за звітний період майно товариства по вартості зросло на 12,4 тис. грн. чи на 20,3%. На кінець 2020 року у загальній вартості майна, яке перебуває в розпорядженні ТОВ «Санрайз Енергетика» 43,2% від загальної ціни майна чи 31,8 тис. грн припадало на необоротні активи зафіксовано зростання вартості за рік на 1,3 тис. грн чи на 4,3 %), обігові активи на кінець 2020 року коштували 41,8 тис. грн (збільшились на 11,1 тис. грн. чи на 36,2%).

У загальній вартості джерел формування майна ТОВ «Санрайз Енергетика» на кінець 2020 року 58,7 тис. грн чи 79,8% від всіх джерел фінансування становить власний капітал (за період дослідження вартість зросла 13,6 тис. грн чи на 30,2 %). Залучені фінансові пасиви в 2020 році забезпечили активи на суму 14,9 тис. грн чи 20,2 % від валюти балансу (це менше кінця 2018 року на 1,2 тис. грн чи на 7,5%) (Додаток А таблиця 2.2).

Від наявності ресурсів, рівня їх розвитку і використання великою мірою залежить економічний потенціал ТОВ «Санрайз Енергетика». За період дослідження чисельність працюючих не змінювалася. У ТОВ «Санрайз Енергетика» виска забезпеченість оборотними і основними засобами: на одного працюючого припадало в середньому за 2020 рік 40,6 тис. грн оборотних засобів (за період дослідження зросла на 16,9 тис. грн чи на 71,5 %) та 15,3 тис. грн основних засобів (за період дослідження несуттєво зменшилася на 0,3 тис. грн чи на 1,8 %).

Проаналізуємо ефективність використання виробничого потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика» у таблиці 2.1. Дані таблиці 2.1 засвідчують зростання ефективності використання виробничого потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика». За досліджувані роки фондівдача збільшилася на 0,803 грн чи на 82,7%, а продуктивність праці зросла: на одного працівника вироблено товарної продукції більше на 12,00 тис. грн. чи на 79,5%. Фінансова ефективність використання виробничого потенціалу: на 1 працівника отримано прибутку більше на 6,7 тис. грн; на 1 грн середньорічної вартості основних засобів

отримано прибутку більше на 0,437 грн, а на 1 грн середньорічної вартості оборотних засобів отриманий прибуток зріс на 0,39 грн.

Таблиця 2.1

### Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу

#### ТОВ «Санрайз Енергетика»

Показник	Рік			2020 р. до 2018 р.	
	2018	2019	2020	+, -	у %
Продуктивність праці працівника тис. грн	15,1	19,2	27,1	12,00	179,5
Фондовіддача, грн	0,971	1,281	1,774	0,803	182,7
Оборотність обігових активів, обороти	1,277	1,094	1,337	0,060	104,7
Отримано прибутку (збитку) в розрахунку на:					
• середньорічного працівника, тис. грн	-1,6	1,7	5,1	6,7	-
• 1 грн середньорічної вартості основних засобів	-0,103	0,114	0,334	0,437	-
• 1 грн середньорічної вартості оборотних засобів	-0,135	0,097	0,252	0,39	-

Джерело: дані ТОВ «Санрайз Енергетика»

Підсумкову фінансову ефективність використання бізнес-потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика» характеризує річний фінансовий результат у вигляді прибутку чи збитку (таблиця 2.2). Дані таблиці 2.2 свідчать про підвищення фінансової віддачі бізнес-потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика». Фінансовий результат товариства в 2020 році становив 10,2 тис. грн прибутку, що краще 2018 року на 13,4 тис. грн, оскільки в 2018 році товариство закінчило рік зі збитком в 3,2 тис. грн.

Доходи ТОВ «Санрайз Енергетика» зростали вищими темпами від понесених витрат на їх отримання. Доходи товариства зросли на 31,1 тис. грн чи на 47,5%, а витрати підприємства збільшилися лише на 17,7 тис. грн чи на 25,8%. Отже, проведені розрахунки показали, що ТОВ «Санрайз Енергетика» володіє достатнім бізнес-потенціалом, і вміє власні виробничі і фінансові ресурси перетворювати у прибутки.

**Формування фінансового результату  
ТОВ «Санрайз Енергетика», тис. грн**

Показник	Рік			2020 р. до 2018 р.	
	2018	2019	2020	+, -	в %
Чистий дохід від реалізації продукції	30,2	38,3	54,2	24,0	179,5
Інші операційні доходи	35,3	44,8	42,4	7,1	120,1
Всього доходів	65,5	83,1	96,6	31,1	147,5
Собівартість реалізованої продукції	26,3	32,6	40,1	13,8	152,5
Інші операційні витрати	42,4	47,1	46,3	3,9	109,2
Всього витрат	68,7	79,7	86,4	17,7	125,8
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (+), збиток (-)	-3,2	3,4	10,2	13,4	-
Чистий фінансовий результат: прибуток (+), збиток (-)	-3,2	3,4	10,2	13,4	-

Джерело: дані ТОВ «Санрайз Енергетика».

Варто дослідити достатність потенціалу суб'єкта підприємства у порівнянні з подібними підприємствами галузі за графоаналітичним методом оцінки підприємницького потенціалу господарюючих суб'єктів. Оскільки, досліджуване підприємство працює за напрямком будівництво споруд альтернативного електропостачання, отже доречним вбачається здійснення порівняльної оцінки із підприємством ТОВ ВП «Енергія сонця» (далі Еталон). Для розрахунку необхідних показників були використані дані фінансової звітності господарюючих суб'єктів за 2020 рік.

Загальну оцінку потенціалу проведемо ТОВ «Санрайз Енергетика» за графоаналітичним методом «Квадрат потенціалу». Адже, даний методичний підхід надає можливість комплексно визначити зв'язки між усіма складовими потенціалу підприємства як у кількісному так і якісному розумінні; ступінь розвитку потенціалу та його конкурентоспроможності. Отримані результати діагностики потенціалу за даним методом дають можливість обґрунтування та



своєчасного прийняття управлінські рішення щодо формування та реалізації потенціалу товариства та підвищення ефективності його функціонування.

Діагностика потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика» здійснюється методом порівняльної комплексної рейтингової оцінки за допомогою системи показників за функціональними блоками. Проведемо аналіз ситуації на ТОВ «Санрайз Енергетика» за допомогою графоаналітичного методу «Квадрат потенціалу». Довжину вектора, що створює квадрат потенціалу підприємства, знаходимо за допомогою формули:

$$B_k = 100 - (P_j - \sum k_q \cdot n) \frac{100}{\sum k_q \cdot n(m-1)} \quad (2.1).$$

Потенціал виробництва, розподілу та збуту продукції ТОВ «Санрайз Енергетика» і ТОВ ВП «Енергія сонця» наведено в таблиці 2.3. Отже, провівши розрахунки дістаємося висновку, що  $P_1 = 10,30$ .

Таблиця 2.3

**Виробництво, розподіл та збут продукції  
ТОВ «Санрайз Енергетика» і ТОВ ВП «Енергія сонця»**

Показник	Вага	Еталон- не значення	ТОВ «Санрайз Енергетика»		
			значення	рейтинг	P
Потужність підприємства, (собівартість виробленої продукції), тис. грн.	1,2	276,1	54,2	2	2,40
Якість продукції, балів (від 1 до 10)	1,25	8	10	1	1,25
Фондовіддача, грн.	1,1	3,29	1,77	2	2,20
Витрати на 1 грн. товарної продукції, грн	1,1	1,04	0,74	1	1,10
Екологія виробництва (штрафи), тис. грн.	1,05	0	0	1	1,05
Прибуток, тис. грн.	1,15	-9,9	10,2	1	1,15
Рентабельність, %	1,15	-3,59	11,81	1	1,15
Всього	8	-	-	-	10,30

Джерело: власні розрахунки.

Підставивши значення  $P_1$  у формулу 2.1. встановимо довжину вектора виробництво, розподіл та збут продукції. Отже, за даними ТОВ «Санрайз Енергетика» довжина I вектора – виробництво, розподіл та збут продукції буде становити:

$$B_1 = 100 - (10,30 - 8) * 100 / (8(2-1)) = 71,250 \text{ ум.од.}$$

Проведемо аналогічні розрахунки для інших складових методу «Квадрат потенціалу». Потенціал організаційної структури менеджменту ТОВ «Санрайз Енергетика» і ТОВ ВП «Енергія сонця» наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

**Організаційна структура менеджменту  
ТОВ «Санрайз Енергетика» і ТОВ ВП «Енергія сонця»**

Показник	Вага	Еталонне значення	ТОВ «Санрайз Енергетика»		
			значення	рейтинг	Р
Ділові якості менеджерів, балів	1,2	3	4	1	1,20
Ефективність організаційної структури управління, балів	1,15	5	3	1	1,15
Віковий стан персоналу, % до 45 років	1,15	75	100	1	1,15
Рівень освіти, % з вищою освітою	1,05	25	100	1	1,05
Продуктивність праці, тис. грн.	1,2	66,55	27,10	2	2,40
Середньомісячна оплата праці, грн.	1,25	8000,00	6000,00	2	2,50
Всього	7	-	-	-	9,45

Джерело: власні розрахунки.

Отже,  $P_2 = 9,45$ , а довжина II вектора – організаційна структура менеджменту за даними ТОВ «Санрайз Енергетика» становить:

$$B_2 = 100 - (9,45 - 7) * 100 / (7(2-1)) = 65,000 \text{ ум.од.}$$

Третій блок методу «Квадрат потенціалу» «Маркетинг» передбачає дослідження ринків, товару та каналів збуту; нововведень; реклами; маркетингових планів та програм. Потенціал маркетингу ТОВ «Санрайз Енергетика» і ТОВ ВП «Енергія сонця» наведено в таблиці 2.5. Отже, розрахункове значення  $P_3 = 11,65$ , а довжина III вектора – маркетинг за даними ТОВ «Санрайз Енергетика» становить:

$$B_3 = 100 - (11,65 - 7) * 100 / (7(2-1)) = 33,571 \text{ ум.од.}$$

**Характеристика маркетингової діяльності ТОВ «Санрайз Енергетика»  
та ТОВ ВП «Енергія сонця»**

Показник	Вага	Еталон- не значення	ТОВ «Санрайз Енергетика»		
			значення	рейтинг	P
Обсяги поставок на внутрішній ринок, тис. грн	1,2	260,1	54,2	2	2,40
Експортовано продукції, тис. грн	1,15	6,1	0	2	2,30
Фінансування рекламної (збутової) діяльності, % до загальних витрат підприємства	1,15	1,3	0	2	2,30
Фірмовий стиль (розвинуті напрямки), балів (від 1 до 10)	1,15	5	2	2	2,30
Ціна за одиницю продукції, балів (від 1 до 10)	1,1	4	6	1	1,10
Інноваційна діяльність (витрати на інноваційні проекти), тис. грн	1,25	0	3,9	1	1,25
Всього	7	-	-	-	11,65

Джерело: власні розрахунки.

Четвертий блок «Фінанси» передбачає здійснення аналізу фінансового стану підприємства за допомогою коефіцієнтів рентабельності, ефективності, ділової активності, ринкової стійкості, ліквідності тощо. Обрахунки для четвертого вектора методу «Квадрат потенціалу» - фінансовий потенціал ТОВ «Санрайз Енергетика» та ТОВ ВП «Енергія сонця» наведено в таблиці 2.6. Отже,  $P_4 = 16,20$ , а довжина IV вектора – фінанси за даними ТОВ «Санрайз Енергетика» становить:

$$B_4 = 100 - (16,20 - 13) * 100 / (13(2 - 1)) = 75,385 \text{ ум.од.}$$

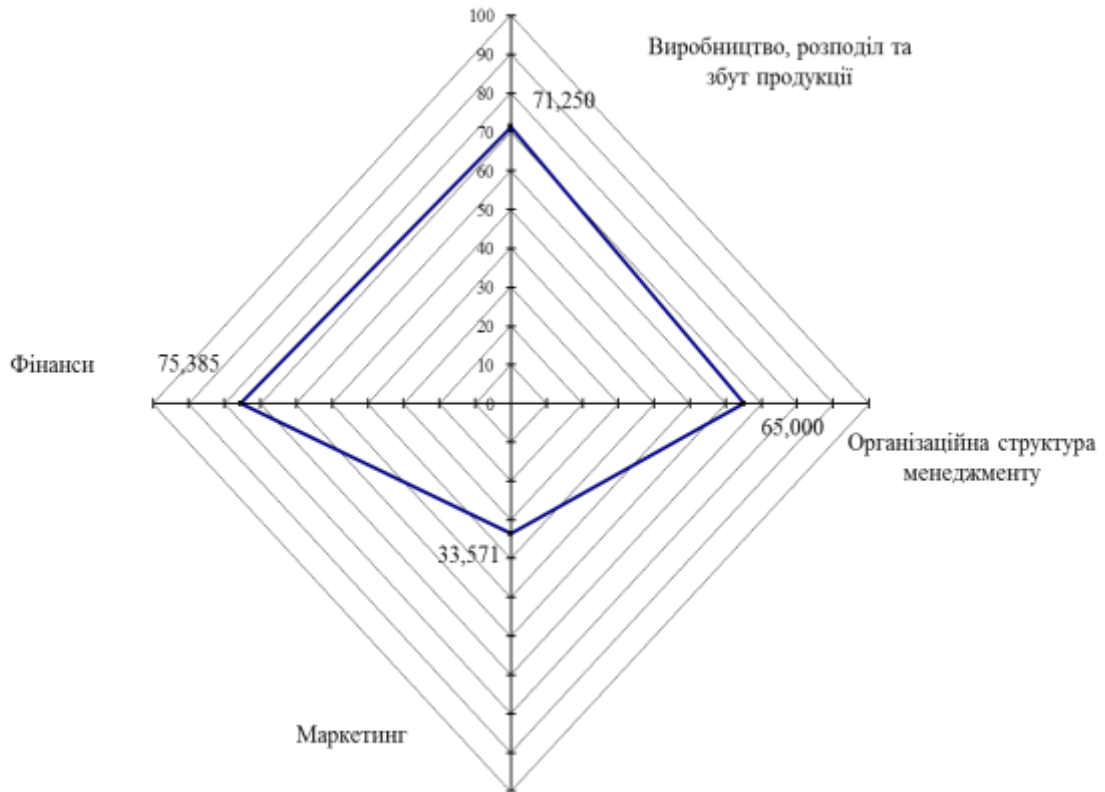
При розрахунку кінцевої рейтингової оцінки проводиться порівняння досліджуваного підприємства з умовним еталонним підприємством за вказаними показниками чотирьох функціональних блоків. Таким чином рейтингова оцінка стану та рівня використання потенціалу на конкретному підприємстві виводиться не за суб'єктивними думками експертів, що притаманна більшості інших методик оцінювання, а за найвищими результатами, досягнутими в реальній конкурентній боротьбі.

**Фінанси ТОВ «Санрайз Енергетика»  
та ТОВ ВП «Енергія сонця»**

Показник	Вага	Еталон		ТОВ «Санрайз Енергетика»	
		значення	значення	Рейтинг	Р
Коефіцієнт поточної оцінки (поточ. ліквід.)	1,05	0,2063	2,8054	1	1,05
Коефіцієнт критичної оцінки (термін. ліквід.)	1,1	0,2063	0,9933	1	1,10
Оборот товарно-матеріальних запасів, днів	1,05	44	245	2	2,10
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	1,05	155	18	1	1,05
Рентабельність продажу, %	1,15	-3,6	35,2	1	1,15
Рентабельність активів, %	1,05	-4,9	14,3	1	1,05
Рентабельність власного капіталу, %	1,1	2,0	19,0	1	1,10
Оборотність активів, днів	1,1	169	273	2	2,20
Прибуток на одного працюючого, тис. грн	1,05	-2,475	5,100	1	1,05
Виручка на одного працюючого, тис. грн	1,05	66,550	27,100	2	2,10
Коефіцієнт заборгованості (позиковий капітал / власний капітал)	1,1	-1,459	0,254	1	1,10
Коефіцієнт капіталізації (прибуток / середньорічна вартість активів)	1,15	-0,049	0,143	1	1,15
Всього	13	-	-	-	16,20

Джерело: власні розрахунки.

Визначивши довжину всіх векторів, створюємо квадрат потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика» (рис. 2.1). Дослідивши сучасний стан реалізації окремих складових бізнес потенціалу товариства за допомогою графоаналітичного методу оцінки потенціалу підприємства «Квадрат потенціалу» слід відмітити, що потенціал ТОВ «Санрайз Енергетика» є не зовсім збалансованим. На сьогоднішній день найбільш раціонально використовується виробничий та фінансовий потенціал підприємства. Найгірша ситуація складається щодо формування та реалізації маркетингового потенціалу товариства.



**Рис. 2.1. Діагностика потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика» за графоаналітичним методом «Квадрат потенціалу»**

Джерело: власні дослідження.

Отже, проведене дослідження свідчить, сучасний стан реалізації окремих складових бізнес потенціалу товариства є не збалансованим. Наразі найбільш ефективно використовується виробничий та фінансовий потенціали підприємства. Не достатньо дієво використовується наявний маркетинговий потенціал на покращання якого буде спрямовано зусилля топ-менеджменту ТОВ «Санрайз Енергетика».

## **Висновки до розділу 2**

Від наявності ресурсів, рівня їх розвитку і використання великою мірою залежить економічний потенціал ТОВ «Санрайз Енергетика». Слід відмітити про підвищення фінансової віддачі бізнес-потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика», адже фінансовий результат товариства в 2020 році становив 10,2 тис. грн

прибутку, що краще 2018 р. на 13,4 тис. грн, оскільки в 2018 р. товариство закінчило рік зі збитком в 3,2 тис. грн.

Загальну оцінку потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика» проведено за графоаналітичним методом «Квадрат потенціалу». Оскільки, даний методичний підхід надає можливість комплексно визначити зв'язки між усіма складовими потенціалу підприємства як у кількісному так і якісному розумінні; ступінь розвитку потенціалу та його конкурентоспроможності. Потенціал ТОВ «Санрайз Енергетика», за рівнем розвитку не поступається, а за деякими моментами інколи і переважає якість потенціалу підприємства подібної направленості. З огляду на вище зазначене вбачається за доцільне реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування маркетингової сфери ведення власного бізнесу.

### РОЗДІЛ 3

## УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «САНРАЙЗ ЕНЕРГЕТИКА»

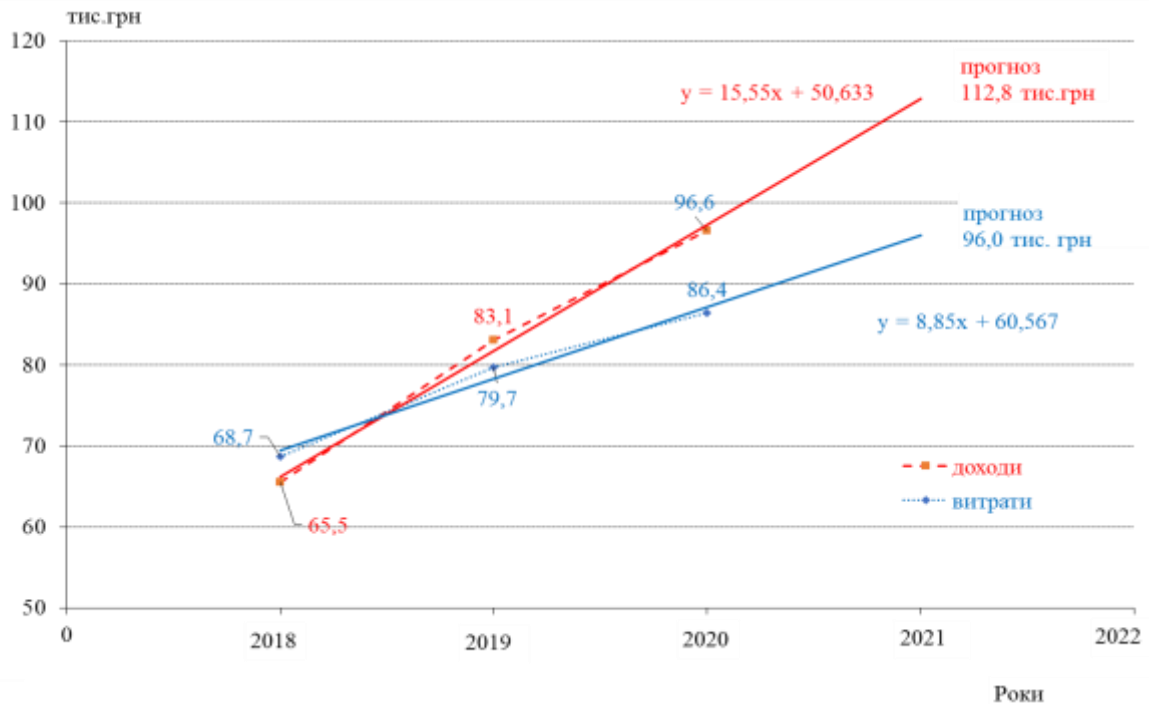
Формування бізнес-потенціалу та його реалізація в аспекті ефективності функціонування підприємства потребує впорядкування низки відповідних стратегій розвитку суб'єкта підприємництва. Для обґрунтування цілей розвитку ТОВ «Санрайз Енергетика» вважаємо за доцільне спочатку намітити заходи на основі оцінки наявного потенціалу, що комплексно відобразатимуть місію суб'єкта підприємництва. А вже потім, на підставі певного конкурентного і виробничо-технологічного стану підприємства, здійснити вибір оптимальної можливої стратегії реалізації бізнес потенціалу.

За результатами оцінки бізнес-потенціалу підприємства проведеної в Розділі 2 даного дослідження на основі графоаналітичного метода «Квадрат потенціалу» побудуємо дерево цілей для ТОВ «Санрайз Енергетика» (Додаток В рис. 3.1). Основними пріоритетними напрямками розвитку бізнес-потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика» на сучасний момент можуть стати:

- використання фінансового моніторингу для зростання фінансового потенціалу;
- заходи по зростанню ефективності управління персоналом;
- використання інноваційних технологій для сервісного обслуговування встановлених сонячних електростанцій;
- вдосконалення маркетингової діяльності товариства, а саме розробка реклами.

Моніторинг фінансових показників повинен стати одним із основних складників системного підходу до управління фінансовим потенціалом ТОВ «Санрайз Енергетика», що дозволить визначати можливість досягнення поставлених стратегічних цілей. Моніторинг фінансових показників, з одного боку, забезпечить функціональну повноту, достовірність та точність прогнозу, а з іншого – зменшить витрати часу та коштів на прогнозування. Частота

прогнозування фінансових показників залежатиме від цілей, що стоятимуть перед системою моніторингу, а також рівня отриманих значень фінансових показників. Результатом прогнозування буде графічне уявлення динаміки прогнозованих значень фінансових показників (рис. 3.1).



**Рис. 3.1. Прогноз доходів і витрат ТОВ «Санрайз Енергетика»**

Джерело: власні дослідження.

На підставі фактичних даних визначаються критичні точки, у яких тенденція зміни значень прогнозованих фінансових показників може змінюватися під впливом тих чи інших факторів. Прогнозовані значення, що ТОВ «Санрайз Енергетика» може отримати в 2021 році 16,8 тис. грн прибутку, якщо продовжить функціонувати в межах існуючої бізнес-моделі. Проте, якщо дана сума прибутку є замалою, то керівництву товариства потрібно шукати заходи щодо вдосконалення бізнес процесів.

Таким чином, запропонований системний підхід до управління фінансовим потенціалом ТОВ «Санрайз Енергетика», дозволить оперативно управляти власними та залученими фінансовими ресурсами підприємства, виявляючи приховані резерви, що позитивно позначається на ефективності використання усіх складових бізнес-потенціалу суб'єкта господарювання.



Для ефективного використання трудового потенціалу підприємства програма змін управління персоналом на ТОВ «Санрайз Енергетика» має включати: впровадження нової ІТ-системи управління персоналом; підвищення технічного рівня оснащеності операційних процесів; всебічний розвиток трудового потенціалу персоналу (навчання, підвищення кваліфікації, тощо); підвищення рівня менеджменту і організації праці.

Проаналізувавши діяльність ТОВ «Санрайз Енергетика», слід відмітити, що підприємство вже добре зарекомендувало себе на регіональному ринку будівництво споруд для отримання альтернативної енергетики та має багато прихильників своїх послуг, не дивлячись на відносно малу частку товариства на ринку. Однак, задля подальшого розвитку власного авторитету ТОВ «Санрайз Енергетика» потрібно ставити ціль завойовування прихильності у прибічників використання альтернативних джерел енергії.

У нашому випадку можна виділити деякі цілі, виконання яких призведе до найкращого досягнення ТОВ «Санрайз Енергетика» обраної мети:

- довести до відома нових споживачів інформації про існування ТОВ «Санрайз Енергетика»;
- надати повну інформацію про характеристики сонячних електростанцій та про проблеми з якими може зіштовхнутися потенційний клієнт;
- переконати потенційних клієнт у явних перевагах продукції ТОВ «Санрайз Енергетика» перед аналогічними товарами конкурентів;
- примусити споживачів захотіти придбати продукцію ТОВ «Санрайз Енергетика»;
- задовольнити усі потреби прихильників альтернативних джерел енергії та перевищити їх очікування;
- сформувати коло себе постійно зростаючу «армію» прихильників альтернативних джерел енергії та завоювати більшу частку ринку з продажу та встановлення обладнання для отримання енергії з альтернативних джерел.

Існує багато шляхів переконати потенційних покупців у виборі одного із видів конструкцій ТОВ «Санрайз Енергетика». На нашу думку, найбільш

натуральним та прозорим є формування в підсвідомості потенційних покупців образу ТОВ «Санрайз Енергетика» як надійної компанії, яка встановлює тільки якісні сонячні електростанції. Споживачі повинні бути впевнені у бездоганній якості послуг, щоб за потреби вони купували обладнання тільки в товаристві та радили іншим це робити. ТОВ «Санрайз Енергетика» повинно розробляти стратегію на ринку, яку можна охарактеризувати як стратегію проникнення на нові ринки, введення товару ринкової новизни (сервісне обслуговування сонячних електростанцій) як на нові ринки, так і на нові сегменти вже завойованого ринку.

На сьогоднішній день ТОВ «Санрайз Енергетика» необхідно розробити рекламну стратегію для утримання існуючих позицій на ринку та агресивного наступу на «гігантів» ринку обладнання для альтернативно енергетики. Інформація про можливі послуги слід надавати споживачам різними шляхами. Проте, ТОВ «Санрайз Енергетика» потрібно відмовитися від традиційних засобів реклами: телевізійна, в друкованій пресі, зовнішня, на радіо. Головний напрямок реклами повинен бути направленими на мережу Інтернет – на вебсайти, соціальні мережі та месенджери, Ютуб.

На основі раніше проведених досліджень [2, 5, 12, 31, 35] можемо стверджувати: витрати на рекламу в розмір 10 тис. грн можуть збільшити кількість потенційних клієнтів в півтора рази, та підвищити виручку підприємства малого бізнесу в 1,2-1,3 рази. Доречним вбачається використання чистий прибутку ТОВ «Санрайз Енергетика» за 2020 р. (10,2 тис. грн) на рекламні заходи, що дозволить збільшувати кількість клієнтів кожного року у 1,5 рази протягом перших 3 років. Тобто у випадку ТОВ «Санрайз Енергетика» ефект рекламних заходів буде у залученні нових клієнтів.

Найважливішим пріоритетом у розвитку інноваційно-інвестиційних процесів при формуванні бізнес-потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика» повинне стати техніко-технологічне оновлення матеріальної бази з використанням високих технологій. Розглянемо більш детально це рішення – використання

інноваційних технічних засобів (дронів) у сервісному обслугованні встановлених сонячних електростанцій.

ТОВ «Санрайз Енергетика» співпрацює з компанією Multi Copter Ukraine і має можливість придбати кращі професійні моделі дронів, здатні вирішувати широкий спектр завдань по виявленню дефектів сонячних електростанцій. ТОВ «Санрайз Енергетика» за попередньою домовленістю з Multi Copter Ukraine може придбати дрони за ціною 45000 грн і додатково тепловізійні датчики за ціною 10000 грн, навчання роботи з дроном за умовами договору є безкоштовним. За інформацією ТОВ «Санрайз Енергетика» за 2021 рік товариство провело 14 сервісних обслуговувань, а середня вартість одного обслуговування складала 3123 грн, а при використанні інноваційних технічних засобів (дронів) складе 1379 грн. Розрахуємо орієнтований економічний ефект від придбання дронів в умовах ТОВ «Санрайз Енергетика» (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Розрахунок економічного ефекту від придбання  
інноваційної технології в умовах ТОВ «Санрайз Енергетика»**

Показник	Рік			Разом за 3 роки
	2022	2023	2024	
Додатковий (вивільнений) грошовий потік за рахунок економії сервісного обслуговування сонячних електростанцій:				
в розрахунку на 1 договір, грн	1744	1744	1744	5232
план договорів на рік, штук	14	21	32	67
Сума додаткового економічного ефекту, грн	24416	36624	55808	116848
Витратний грошовий потік:				
Повернення інвестицій вкладених в проект, грн	0	0	55000	55000
Вартість фінансового обслуговування кредиту (9%), грн	4950	4950	4950	14850
Витрати на обслуговування і ремонт дронів, грн	7420	10500	16000	33920
Сума витрат, грн	12370	15450	75950	103770
Можливий економічний ефект	12046	21174	-20142	13078

\* ТОВ «Санрайз Енергетика» повинне повернути кошти в кінці 3 року

Джерело: власні розрахунки

Використання дронів для виявлення дефектів сонячних електростанцій дозволить зекономити в середньому 1744 грн. Така економія виникає за рахунок того, що ТОВ «Санрайз Енергетика» перестане залучати до процесу сервісного обслуговування спеціально навчених робіт на висоті професійних альпіністів. ТОВ «Санрайз Енергетика». Для інвестування в модернізацію виробничого потенціалу товариство буде брати кредит в «Укргазбанку» в рамках програми фінансової державної підтримки малого бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%». «Укргазбанк» пропонує фінансування діючому бізнесу в сфері альтернативної енергетики під 9% терміном на 36 місяців.

Отже, використання власних дронів ТОВ «Санрайз Енергетика» для сервісного обслуговування сонячних електростанцій, за рахунок отриманої економії зможе принести за 3 роки додатковий ефект у розмірі 13078 тис.грн, а також дозволить окупити інвестиції в 55000 грн. Відмітимо, що даний проект матиме високі екологічний ефекти.

Загальний ефект від запропонованих заходів зростання бізнес-потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика» розрахуємо в таблиці 3.2.

*Таблиця 3.2*

**Загальний ефект від запропонованих заходів зростання бізнес-потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика» (в середньому за три роки)**

Плановий захід	Додаткові ефекти	Фінансовий ефект, грн
Впровадження фінансового моніторингу	Можливість використання даних прогнозу для стратегічного плану	-
Вдосконалення управління персоналом	Зростання ефективності праці	-
Використання дронів при веденні господарської діяльності	Нове модернізоване обладнання	13078
Рекламна акція в інтернеті (витрати)	Відомий бренд, лояльні нові і старі клієнти	10200
Разом	-	2278

Джерело: власні розрахунки

Для практичної реалізації розглянутих напрямів реалізації бізнес-потенціалу та впровадження їх на ТОВ «Санрайз Енергетика» слід уточнити

фінансову складову. Так, удосконалення маркетингової діяльності доцільно провести за рахунок власних коштів (нерозподіленого прибутку), а забезпечення реалізації пілотного інноваційного дрона-проекту за рахунок програми фінансової державної підтримки малого бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%».

### **Висновки до розділу 3**

Для обґрунтування цілей розвитку ТОВ «Санрайз Енергетика» доречним вбачається здійснення певних заходів враховуючи оцінку наявного потенціалу, що комплексно відобразатимуть місію суб'єкта підприємництва. А вже потім, на підставі певного конкурентного і виробничо-технологічного стану підприємства, здійснити вибір оптимальної можливої стратегії реалізації бізнес потенціалу.

На сьогоднішній день ТОВ «Санрайз Енергетика» необхідно розробити рекламну стратегію для утримання існуючих позицій на ринку та агресивного наступу на «гігантів» ринку обладнання для альтернативно енергетики. Інформація про можливі послуги слід надавати споживачам різними шляхами. Проте, ТОВ «Санрайз Енергетика» потрібно відмовитися від традиційних засобів реклами: телевізійна, в друкованій пресі, зовнішня, на радіо. Головний напрям реклами повинен бути направленими на мережу Інтернет – на вебсайти, соціальні мережі та месенджери, Ютуб.

Отже, запропоновані заходи зі створення умов для кращого використання бізнес-потенціалу принесуть ТОВ «Санрайз Енергетика» додаткову економію у розмірі 2,3 тис. грн, підприємство матиме інноваційні технічні засоби (дрони), а також стане більш відомим на ринку послуг зі встановлення сонячних електростанцій та їх обслуговування, отримає нових клієнтів.

## ВИСНОВКИ

В умовах вітчизняної економіки бізнес-потенціал підприємства зумовлює забезпечення стабільності умов розвитку та набуття конкурентних переваг суб'єктів підприємницької діяльності. Потужний бізнес-потенціал – це можливість подальшого розвитку підприємств. Бізнес-потенціал підприємства доцільно розглядати як можливість і здатність господарюючого суб'єкта розвиватися, у певний момент часу, відповідно до поставлених цілей, у визначеному напрямі нарощувати конкурентні переваги використовуючи і поєднуючи окремі складові бізнес-потенціалу. Забезпечити належний рівень економічного розвитку підприємств можливо за синергетичного використання відповідних складових потенціалу підприємства.

При формуванні потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності слід звертати увагу на компоненти кожної складової бізнес-потенціалу. Ефективне використання різних складових бізнес-потенціалу дозволить підприємству успішно розвиватися. Для визначення економічної ефективності використання бізнес-потенціалу необхідно зіставляти певний економічний ефект, отриманий у процесі діяльності, з відповідним потенціалом.

Рішення щодо формування та реалізації потенціалу суб'єкта підприємництва зазвичай зорієнтовані на майбутнє та базуються на дослідженнях сучасного стану (наявності та ефективності використання) бізнес-потенціалу. Підсумкову фінансову ефективність використання бізнес-потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика» характеризує річний фінансовий результат. Фінансовий результат товариства в 2020 році становив 10,2 тис. грн прибутку, що краще 2018 року на 13,4 тис. грн, оскільки в 2018 році товариство закінчило рік зі збитком в 3,2 тис. грн. Спостерігається підвищення фінансової віддачі бізнес-потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика».

Доходи товариства зросли на 31,1 тис. грн або на 47,5%, а витрати підприємства збільшилися лише на 17,7 тис. грн або на 25,8%. Отже, ТОВ

«Санрайз Енергетика» володіє достатнім бізнес-потенціалом та вміє власні виробничі і фінансові ресурси перетворювати у прибутки.

Загальну оцінку потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика» проведено за графоаналітичним методом «Квадрат потенціалу». Потенціал ТОВ «Санрайз Енергетика», за рівнем розвитку не поступається, а за деякими моментами інколи і переважає якість потенціалу підприємства подібної направленості. Проте, ТОВ «Санрайз Енергетика» слід звернути увагу щодо підвищення ефективності функціонування маркетингової сфери ведення власного бізнесу.

На сьогоднішній день ТОВ «Санрайз Енергетика» необхідно розробити рекламну стратегію для утримання існуючих позицій на ринку та агресивного наступу на «гігантів» ринку обладнання для альтернативно енергетики. Доречним вбачається використання чистого прибутку ТОВ «Санрайз Енергетика» на рекламні заходи через мережу Інтернет (вебсайти, соціальні мережі та месенджери, Ютуб), що дозволить збільшувати кількість клієнтів кожного року у 1,5 рази протягом перших 3 років.

Найважливішим пріоритетом у розвитку інноваційно-інвестиційних процесів при формуванні бізнес-потенціалу ТОВ «Санрайз Енергетика» має стати техніко-технологічне оновлення матеріальної бази з використанням високих технологій. Використання власних інноваційних технічних засобів ТОВ «Санрайз Енергетика» для сервісного обслуговування сонячних електростанцій, за рахунок отриманої економії зможе принести за 3 роки додатковий ефект у розмірі 13078 тис.грн, а також дозволить окупити інвестиції в 55000 грн.

Для практичної реалізації розглянутих напрямів реалізації бізнес-потенціалу та впровадження їх на ТОВ «Санрайз Енергетика» слід уточнити фінансову складову. Так, удосконалення маркетингової діяльності доцільно провести за рахунок власних коштів (нерозподіленого прибутку), а забезпечення реалізації пілотного інноваційного дрона-проекту за рахунок програми фінансової державної підтримки малого бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%».

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ажаман І. А., Гронська М. В., Пущина Н. В. Практичні аспекти оцінки економічного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 4. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2020\\_4\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_4_9) (дата звернення 30.10.2021).
2. Андрушків Б. М. Аналітичні аспекти маркетингового потенціалу в теорії конкурентоспроможності підприємства. *Вісник Сумського державного університету. Сер. Економіка*. 2011. № 4. С. 102-107.
3. Андрущенко І. Є., Потась С. Г. Методики та інструменти оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2020\\_11\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_11_3) (дата звернення 30.10.2021).
4. Ареф'єва О. В., Мізюк С. Г., Ращепкін М. Д. Особливості формування економічного потенціалу підприємств із позицій економічної безпеки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 22(1). С. 5-9.
5. Багорка М. О., Юрченко Н. І. Маркетинговий потенціал як адаптаційний складник сучасного економічного розвитку підприємств. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. Вип. 2. С. 137-145.
6. Васьківська К. В., Лозінська Л. Д., Галімук Ю. О. Економічний потенціал підприємства в умовах змін: суть та характерні особливості. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2020\\_5\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_5_9) (дата звернення 30.10.2021).
7. Вітковський Ю. П. Напрями інноваційної та інвестиційної діяльності суб'єктів аграрного бізнесу як основної сфери мобілізації їх економічного потенціалу. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2020. № 1. С. 45-51.
8. Вовк М. В., Кіндрат О. В., І. Б. Франчук. Технологія управління економічним потенціалом підприємства. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гіжицького. Серія: Економічні науки*. 2019. Т. 21, № 93. С. 3-7.



9. Гончарук О.В., Бузовська Г.О. Методичні положення графоаналітичної оцінки економічного потенціалу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Випуск 10. С. 303-307.

10. Дончак Л. Г., Мартусенко І. В., Шкварук Д. Г. Інноваційний потенціал підприємства та напрями підвищення ефективності його використання. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2021. Вип. 1. С. 65-69.

11. Жадько К. С., Фещенко О. М., Онищенко У. В. Розвиток малого підприємництва в умовах сучасної трансформації економіки України. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки"*. 2021. №1. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-1-6855>(дата звернення 30.10.2021).

12. Жидков О. І., Ажаман І. А. Концептуальні аспекти управління потенціалом підприємства на маркетингових засадах. *Економіка та держава*. 2021. № 2. С. 47-52.

13. Залуцька Х. Я. Інтеграційна адаптивність як основа оцінки потенційної можливості ресурсного забезпечення бізнес-процесів підприємства. *Проблеми економіки*. 2020. № 3. С. 126-132.

14. Іванченко В. О. Організаційні аспекти формування деяких складових інвестиційного потенціалу підприємництва. *Дороги і мости*. 2020. Вип. 22. С. 20–30.

15. Ковальська Л. Л. Підприємницький потенціал підприємства: економічна сутність та методика оцінки. *Економічний форум*. 2019. № 4. С. 129–138.

16. Коюда В. О. Характеристика та наповнюваність бізнес-процесів як бази ефективного використання потенціалу підприємства. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 1-1. С. 140-147.

17. Крюкова І. О. Виробничий потенціал молокопереробних підприємств України у контексті євроінтеграційного розвитку. *Економіка харчової промисловості*. 2021. Т. 13, Вип. 1. С. 24–29.

18. Купира М. І., Сокол Х. Я. Фінансовий потенціал підприємства: формування та детермінанти нарощення. *Економічний форум*. 2021. № 1. С. 127–134.

19. Кухарець Л.С. Аналіз бізнес-потенціалу підприємства за допомогою графоаналітичного методу оцінки потенціалу. *Студентські наукові читання – 2021*: зб. тез Міжфак. студ. наук.-практ. конф. м. Житомир. 2021 р. С. 44–48.

20. Кухарець Л.С. Теоретичні підходи до визначення поняття бізнес-потенціал суб'єктів підприємницької діяльності. *Фінансові інструменти регіонального розвитку*: Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. м. Житомир. 2021р. С. 91-95.

21. Кухарець Л.С. Узагальнення дефініції поняття «ефективність». *Студентські наукові читання – 2021*: зб. тез Міжфак. студ. наук.-практ. конф. м. Житомир. 2021 р. С. 65-68.

22. Легомінова С. В. Інноваційний потенціал сучасного підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 1. С. 29-37.

23. Магас В. М. Підприємництво та конкуренція – основні чинники розкриття економічного потенціалу суспільства. *Економічна теорія*. 2019. № 2. С. 44–56.

24. Маковоз О. С. Формування системи управління економічним потенціалом як стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 39. С. 196–200.

25. Матвеев П. М. Планування, імплементація та оцінка стратегій управління ресурсним потенціалом підприємства. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2020. № 2. С. 73–78.

26. Мацко Н. Г., Некрасова Л. А. Оцінка виробничого потенціалу інноваційно-активних промислових підприємств на основі ІЕКО. *Бізнес Інформ*. 2021. № 5. С. 188–193.

27. Мешкова-Кравченко Н. В., Тарасюк А. В. Потенціал підприємства як основа забезпечення економічної безпеки. *Вісник Херсонського національного технічного університету*. 2020. № 1(2). С. 112–117.

28. Невмержицький В. М. Способи та прийоми оцінки конкурентного потенціалу аграрних підприємств. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2020. № 4. С. 53–59.

29. Нижник О. В. Інноваційний ресурсний потенціал підприємства: формування ефективних моделей. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 4(1). С. 144-148.

30. Олійник Т. І., Косенко А. О. Управління виробничим потенціалом підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2020\\_11\\_52](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_11_52) (дата звернення 30.10.2021р.).

31. Пономаренко О. О., Пивавар І. В., Лісна І. Ф. Оцінка маркетингового потенціалу підприємства та обґрунтування заходів з його підвищення. *Бізнес Інформ*. 2021. № 1. С. 334–345.

32. Приступа В. І. Теоретико-методичний підхід до формування механізму управління ресурсним потенціалом підприємства. *Економіка та держава*. 2021. № 1. С. 159-163.

33. Сітковська А. О., Земляна А. В. Формування конкурентного потенціалу підприємства: теоретичний аспект. *Ефективна економіка*. 2021. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2021\\_1\\_64](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2021_1_64) (дата звернення 30.10.2021 р.).

34. Скалюк Р. В., Вакулова В. О. Забезпечення ефективного формування та розвитку економічного потенціалу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 1. С. 158–163.

35. Солопун Н. М. Маркетингові складові підприємницького потенціалу як підґрунтя до масштабування бізнесу. *Modern economics*. 2019. № 14. С. 258–263.

36. Титикало В. С. Методологічний підхід до створення концепції процесно-орієнтованого управління економічним потенціалом підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. № 12. С. 430–439.

37. Троян В. І. Основні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємств будівельної галузі в сучасних умовах господарювання. *ScienceRise*. 2019. № 8. С. 6–9.

38. Трусова Н. В., Матус Н. В. Формування кадрового потенціалу як складова підвищення ефективності підприємства. *Економіка і управління*. 2020. № 3. С. 22–28.

39. Фатьянов Д. В. Інформаційно-аналітичне забезпечення аналізу експортно-імпортного потенціалу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2021. № 6. С. 107–113.

40. Хобта В.М., Башкевич Ю. В. Обґрунтування напрямків розвитку потенціалу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 6, Т. 4 С. 360–310.

41. Штик Ю. В. Розвиток та використання потенціалу бізнес-структур: фінансова, інвестиційна, екосистемна складова. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2021\\_4\\_57](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2021_4_57) (дата звернення 30.10.2021).

42. Штихан Н. В., Беззубко Л. В. Аналіз економічного потенціалу підприємства. *Збірник наукових праць Донбаської національної академії будівництва і архітектури*. 2019. № 4. С. 54–60.

43. Щербініна С. А., Михайленко А. С., Свириденко В. О. Дослідження рівня розвитку економічного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2020\\_1\\_53](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_1_53) (дата звернення 30.10.2021).

## **ДОДАТКИ**