

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О.М. БЕКЕТОВА

Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту

Кафедра економічної теорії та міжнародної економіки

Пояснювальна записка

до кваліфікаційної роботи
перший (бакалаврський) рівень
(рівень освіти)

на тему: « **Аналітична оцінка економічного потенціалу підприємства в
контексті виходу на міжнародні ринки** »

Виконала: студентка 4 курсу, групи МіЕк 2022-1

спеціальність 051 Економіка, ОП «Міжнародна економіка»

Вікторія КОБЕЦЬ

Керівник:

Юлія ФЕДОТОВА

Рецензент:

Максим НАУМОВ

Харків - 2026 рік

Кваліфікаційна робота виконана в повному обсязі відповідно до завдання та встановлених вимог. Допускається до захисту.

Зав. кафедри економічної теорії та
міжнародної економіки,
доцент, канд. екон. наук



Юлія ФЕДОТОВА

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ О.М. БЕКЕТОВА**

(повне найменування вищого навчального закладу)

Факультет
Кафедра
Рівень освіти
Спеціальність

ННІ ЕіМ
економічної теорії та міжнародної економіки
перший (бакалаврський) рівень
051 Економіка, ОП «Міжнародна економіка»
(шифр і назва)

Завідувач кафедри

ЗАТВЕРДЖУЮ

доцент, канд. екон. наук
Юлія ФЕДОТОВА
«25» травня 2026 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ**

Кобець Вікторії Олександрівні
(прізвище, ім'я та по батькові)

1	Тема кваліфікаційної роботи	Аналітична оцінка економічного потенціалу підприємства в контексті виходу на міжнародні ринки
	керівник роботи	Юлія ФЕДОТОВА, канд. екон. наук, доцент
	затверджені наказом вищого навчального закладу № 428-03 від 19.05.2026 року	
2	Строк подання студенткою роботи 07.06.2026 р.	
3	Вихідні дані до роботи: Статистична та фінансова звітність ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» за 2024–2025 роки; статистичні дані міжнародних організацій та аналітичних агентств щодо розвитку світового ринку металів і руд; теоретичні та практичні розробки провідних вітчизняних і зарубіжних учених у галузі міжнародної економіки, економічного потенціалу підприємств, економічного аналізу та міжнародної економічної інтеграції.	
4.	Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): Вступ 1 Теоретико-методичні засади оцінки економічного потенціалу підприємства у міжнародному контексті 2 Аналітична оцінка економічного потенціалу підприємства та його передумов виходу на міжнародні ринки 3 Удосконалення використання економічного потенціалу підприємства в контексті виходу на міжнародні ринки Висновки Список використаних джерел Додатки Перелік графічного матеріалу	

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень):
1. Титульний слайд.
 2. Мета, предмет, об'єкт і основні завдання кваліфікаційної роботи.
 3. Економічний потенціал підприємства: сутність, структура та фактори формування.
 4. Теоретико-методичні основи комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства.
 5. Структура металургійного виробництва та стан світового ринку сталі.
 6. Виробничий потенціал металургійної галузі України в умовах воєнного стану.
 7. Фінансово-економічний аналіз та зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС».
 8. Виявлення резервів економічного потенціалу та SWOT-діагностика ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС».
 9. Кількісна оцінка факторів SWOT-аналізу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» методом експертних оцінок.
 10. Економічний потенціал ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» та конкурентні умови його реалізації на міжнародних ринках.
 11. Апробація результатів кваліфікаційної роботи.
 12. Завершальний слайд

6. Дата видачі завдання 25.05.2026 р.

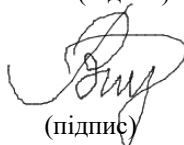
Керівник роботи



Юлія ФЕДОТОВА

(підпис)

Завдання прийняла студентка



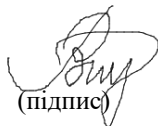
Вікторія КОБЕЦЬ

(підпис)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Розробка плану роботи, ознайомлення з літературними джерелами за темою	25.05.26 – 27.05.26	Виконано
2	Написання теоретико-методичної частини кваліфікаційної (бакалаврської) роботи	28.05.26 – 30.05.26	Виконано
3	Написання розрахунково-аналітичної частини кваліфікаційної (бакалаврської) роботи	31.05.26 – 03.06.26	Виконано
4	Написання рекомендаційної частини кваліфікаційної (бакалаврської) роботи	04.06.26 – 06.06.26	Виконано
5	Нормоконтроль	07.06.26 – 14.06.26	Виконано
6	Оформлення пояснювальної записки та перевірка на дотримання принципів академічної доброчесності	15.06.26 – 21.06.26	Виконано
7	Попередній захист і отримання рецензії	22.06.26 – 24.06.26	Виконано
8	Захист кваліфікаційної роботи	26.06.26	

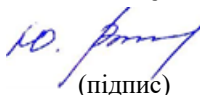
Завдання прийняла студентка



Вікторія КОБЕЦЬ

(підпис)

Керівник роботи



Юлія ФЕДОТОВА

(підпис)

Нормоконтроль пройдено __08.06.2026



Ігор ОСТРОВСЬКИЙ
(підпис)

РЕФЕРАТ

Випускна робота містить: 86 сторінок, 21 рисунок, 17 таблиць, 40 найменувань використаних джерел.

ТЕМА КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ: Аналітична оцінка економічного потенціалу підприємства в контексті виходу на міжнародні ринки

ПРЕДМЕТ ДОСЛІДЖЕННЯ: теоретичні та практичні аспекти оцінки економічного потенціалу підприємства та можливості його використання для виходу на міжнародні ринки.

ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ: економічний потенціал підприємства та процеси його формування, оцінювання і реалізації в умовах міжнародної діяльності.

МЕТА РОБОТИ: здійснити оцінку економічного потенціалу підприємства та обґрунтувати напрями підвищення ефективності його використання для забезпечення виходу на міжнародні ринки на прикладі ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС».

ЗАВДАННЯ РОБОТИ: розкрити сутність економічного потенціалу підприємства, його структуру та чинники формування в міжнародному контексті; дослідити сучасні методичні підходи до оцінювання економічного потенціалу підприємства та обґрунтувати вибір комплексного методу оцінки; проаналізувати стан і тенденції розвитку світового ринку металів і руд в умовах міжнародної економічної інтеграції; здійснити комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС»; провести оцінку економічного потенціалу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» та виявити передумови і можливості розширення його міжнародної діяльності; виконати SWOT-аналіз діяльності підприємства та визначити ключові резерви підвищення ефективності використання його потенціалу; розробити практичні рекомендації щодо оптимізації ресурсного і фінансового потенціалу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» та розширення його міжнародної діяльності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ: логічний та теоретичний аналіз; системний підхід; метод узагальнення і порівняння; статистично-економічний аналіз; фінансово-економічний аналіз; інтегральний метод оцінювання економічного потенціалу; SWOT-аналіз; графічний метод відображення результатів дослідження; табличний метод; метод експертних оцінок.

Одержані результати можуть бути використані в практичній діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» та в діяльності інших підприємств, що здійснюють оптову торгівлю металами і металевими рудами на міжнародних ринках.

РІК ВИКОНАННЯ 2026 РІК ЗАХИСТУ 2026

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА; ОЦІНКА
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ; МІЖНАРОДНІ РИНКИ;
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ; РИНОК МЕТАЛІВ І РУД;
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ; SWOT-АНАЛІЗ; МІЖНАРОДНА
ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ; КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ; РЕСУРСНИЙ
ПОТЕНЦІАЛ

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА У МІЖНАРОДНОМУ КОНТЕКСТІ.....	11
1.1 Економічний потенціал підприємства: сутність, структура та ключові фактори формування.....	11
1.2. Методичні підходи до оцінювання економічного потенціалу підприємства у процесі виходу на міжнародні ринки	22
РОЗДІЛ 2 АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ПЕРЕДУМОВ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ.....	38
2.1. Аналіз стану та тенденцій розвитку галузі в умовах міжнародної економічної інтеграції.....	38
2.2. Комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства.....	51
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ.....	64
3.1. Оцінка резервів та напрямів підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства.....	64
3.2. Інструменти оптимізації ресурсного та фінансового потенціалу підприємства для інтеграції у міжнародні ринки.....	74
ВИСНОВКИ.....	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	87
ДОДАТКИ.....	93

ВСТУП

Актуальність обраної теми. В умовах поглиблення процесів міжнародної економічної інтеграції та посилення глобальної конкуренції особливого значення набуває проблема забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках. Сучасне економічне середовище характеризується високою динамічністю, швидкими змінами кон'юнктури світових ринків, трансформацією логістичних ланцюгів, посиленням впливу геополітичних факторів та необхідністю адаптації підприємств до нових умов господарювання. У таких умовах вирішальним чинником успішного функціонування та розвитку підприємства стає його економічний потенціал. Саме рівень економічного потенціалу визначає здатність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища, ефективно використовувати наявні ресурси, залучати інвестиції, впроваджувати інновації та здійснювати міжнародну діяльність.

Особливої актуальності проблема оцінки економічного потенціалу набуває в умовах виходу підприємств на міжнародні ринки. Міжнародна діяльність вимагає від суб'єктів господарювання не лише фінансової стійкості та достатнього ресурсного забезпечення, а й високого рівня управлінської ефективності, конкурентоспроможності продукції, здатності реагувати на зовнішні ризики та відповідати міжнародним стандартам ведення бізнесу. Тому комплексне оцінювання економічного потенціалу підприємства є необхідною передумовою для обґрунтування перспектив його міжнародного розвитку та формування ефективної стратегії виходу на зовнішні ринки. Разом із тим, невирішеною залишається низка проблем теоретичного і прикладного характеру щодо дослідження методичних підходів до комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства, визначення передумов його виходу на міжнародні ринки та розробки практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності використання ресурсного і фінансового потенціалу в умовах міжнародної економічної інтеграції.

Ступінь вивчення проблеми. Теоретичним і практичним аспектам оцінки економічного потенціалу підприємства присвятили свої наукові праці Гончаренко І.В., Гусаковська Т.О., Кобець С.П., Павлюк Ю.В., Репіна І.М., Савицька Г.В., Федонін О.С. [5, 8, 16, 24, 3, 2, 3] та інші дослідники. Разом із тим, аналіз наукових джерел виявив недостатність комплексних досліджень, присвячених оцінці економічного потенціалу підприємств у контексті їх виходу на міжнародні ринки, зокрема в умовах структурних змін світового ринку металів і руд та поглиблення міжнародної економічної інтеграції. Це зумовлює необхідність подальшого розвитку методичних підходів до комплексної оцінки потенціалу підприємства та обґрунтування стратегічних напрямів його використання у міжнародній діяльності.

Метою кваліфікаційної роботи є здійснення оцінки економічного потенціалу підприємства та обґрунтування напрямів підвищення ефективності його використання для забезпечення виходу на міжнародні ринки на прикладі ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС».

Для досягнення поставленої мети доцільно вирішити наступні **завдання**:

- розкрити сутність економічного потенціалу підприємства, його структуру та чинники формування в міжнародному контексті;
- дослідити сучасні методичні підходи до оцінювання економічного потенціалу підприємства та обґрунтувати вибір комплексного методу оцінки;
- проаналізувати стан і тенденції розвитку світового ринку металів і руд в умовах міжнародної економічної інтеграції;
- здійснити комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС»;
- провести оцінку економічного потенціалу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» та виявити передумови і можливості розширення його міжнародної діяльності;
- виконати SWOT-аналіз діяльності підприємства та визначити ключові резерви підвищення ефективності використання його потенціалу;

- розробити практичні рекомендації щодо оптимізації ресурсного і фінансового потенціалу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» та розширення його міжнародної діяльності.

Об’єктом дослідження є економічний потенціал підприємства та процеси його формування, оцінювання і реалізації в умовах міжнародної діяльності.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти оцінки економічного потенціалу підприємства та можливості його використання для виходу на міжнародні ринки.

Методи дослідження: логічний та теоретичний аналіз; системний підхід; метод узагальнення і порівняння; статистично-економічний аналіз; фінансово-економічний аналіз; інтегральний метод оцінювання економічного потенціалу; SWOT-аналіз; графічний метод відображення результатів дослідження; табличний метод; метод експертних оцінок.

Інформаційною базою дослідження є статистична та фінансова звітність ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» за 2024-2025 роки; статистичні дані міжнародних організацій та аналітичних агентств щодо розвитку світового ринку металів і руд; теоретичні та практичні розробки провідних вітчизняних і зарубіжних учених у галузі міжнародної економіки, економічного потенціалу підприємств, економічного аналізу та міжнародної економічної інтеграції.

Апробація результатів дослідження. Результати кваліфікаційної роботи знайшли своє відображення у тезах доповідей на XIX Всеукраїнській науково-технічній конференції здобувачів вищої освіти «Сталий розвиток міст: поствоєнний період» (Харків, 2026) та міжнародній науково-практичній онлайн-конференції «Світова економіка в умовах глобальної турбулентності: виклики та нові моделі розвитку» (Харків, 2026) (додаток В).

Інформація про структуру та обсяг роботи. Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків; містить 86 сторінок, 21 рисунок, 17 таблиць, 3 додатки. Список використаних джерел складається з 40 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА У МІЖНАРОДНОМУ КОНТЕКСТІ

1.1. Економічний потенціал підприємства: сутність, структура та ключові фактори формування у міжнародному контексті

Підприємство є організаційно відокремленою та економічно самостійною ланкою виробничої та комерційної діяльності, яка здійснюється з метою отримання прибутку [26]. Розмаїтість форм і видів підприємств зумовлює відмінності у структурі їхнього економічного потенціалу: приватні та великі підприємства, як правило, мають ширші фінансові та виробничі можливості, тоді як мікро- та малі – більшу гнучкість у реагуванні на зміни ринку [14].

В умовах динамічних змін національної та світової економіки проблеми розвитку підприємства набувають дедалі більшої актуальності. У сучасних умовах швидких змін на ринку розуміння та дослідження економічного потенціалу є важливим процесом для планування інвестицій, розширення ринків збуту та впровадження нових технологій.

Прибуткове та раціональне ведення бізнесу вимагає вирішення різноманітних завдань для забезпечення функціонування та розвитку. Процеси управління підприємством охоплюють широке коло завдань: управління персоналом, матеріальними та фінансовими ресурсами, встановлення ділових відносин з постачальниками та покупцями, а також планування обсягів продукції або послуг на основі аналізу потреб споживачів. Усі ці процеси спрямовані на ефективне використання ресурсів з метою забезпечення фінансової стійкості підприємства у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Трактування терміну «економічний потенціал» розглядається на різних рівнях – від національної економіки до окремої галузі або конкретного

підприємства. Незалежно від виду підприємства ефективність значною мірою залежить від рівня використання наявних ресурсів. Для забезпечення стабільної роботи, ефективності, конкурентоспроможності та стратегічного розвитку слід чітко усвідомлювати реальні можливості підприємства. Щоб дотримуватися цих ефективних управлінських принципів, доцільно розуміти економічний потенціал підприємства, його структуру та рівень розвитку. На рівні окремого підприємства, економічний потенціал характеризує не тільки виробничі можливості, а й здібності підприємства максимально гнучко підлаштовуватися до змін, ефективно використовуючи свої ресурси.

Багатовимірний характер зумовлює доцільність аналізу за окремими класифікаційними ознаками для повноти розкриття сутності та структури економічного потенціалу. Наведена класифікація економічного потенціалу підприємства за основними ознаками (рисунок 1.1) комплексно характеризує його сутність як багатогранну взаємопов'язану систему. Вона відображає формування потенціалу підприємства під впливом різних підходів до його розгляду. Такий підхід дає змогу систематизувати різні складові та визначити їх місце у загальній структурі діяльності підприємства.

Особливого значення набуває виділення функціональних та елементних складових, що формують ресурсну основу економічного потенціалу підприємства, та його поділ за ступенем реалізації, що дозволить повністю оцінити як поточний стан підприємства, так і його перспективні можливості розвитку. Крім того, класифікація за рівнем агрегованої оцінки підкреслює взаємозв'язок між підприємством та зовнішнім середовищем. Тобто, представлена структура є теоретичною основою для подальшого аналізу факторів формування економічного потенціалу підприємства та обґрунтування підходів до його оцінювання.

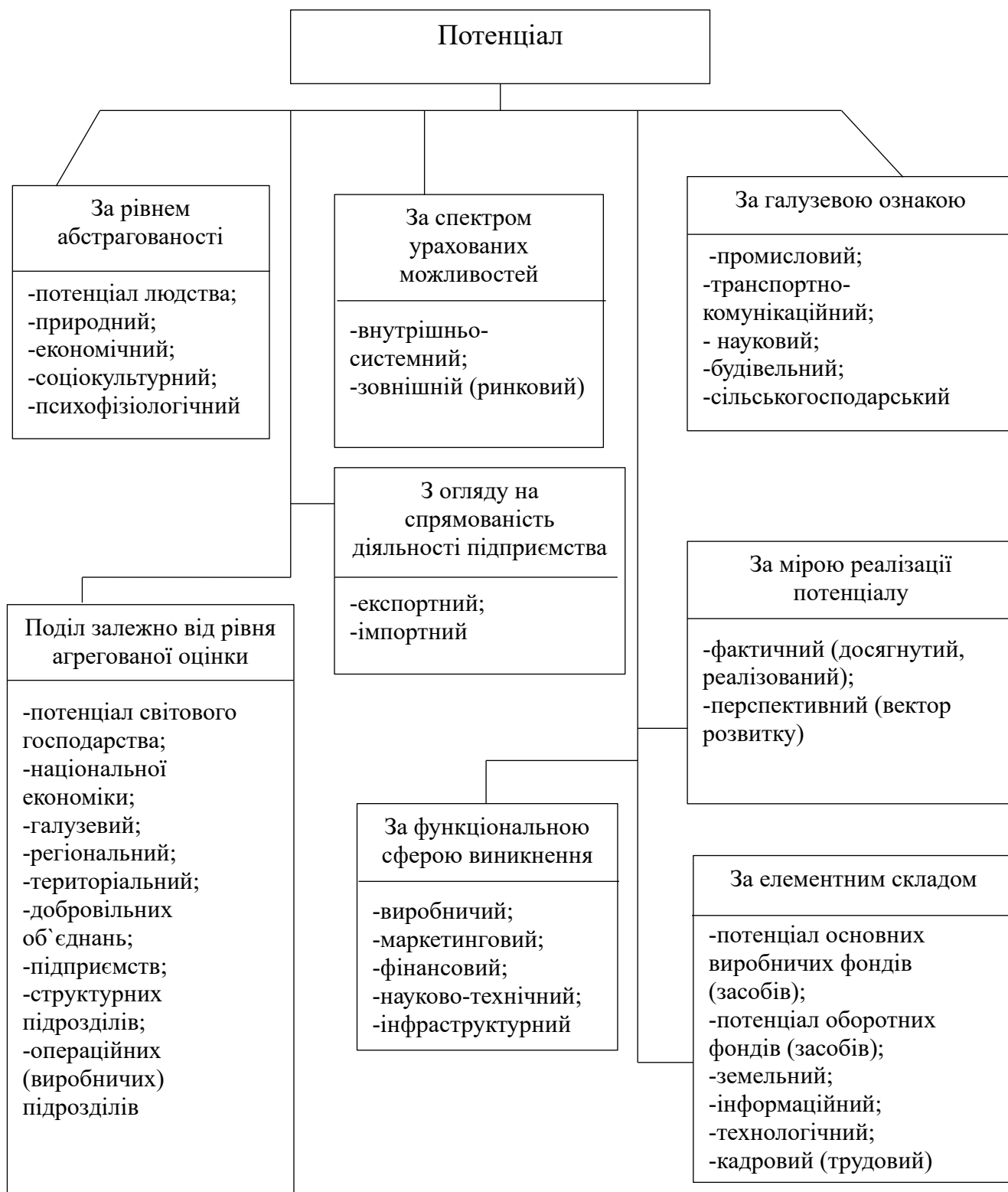


Рисунок 1.1 – Класифікація економічного потенціалу підприємства за основними ознаками [28, с.13]

Отже, економічний потенціал підприємства – це сукупність наявних і потенційно доступних ресурсів, можливостей та здібностей, які забезпечують досягнення стратегічних цілей та отримання прибутку в умовах мінливого зовнішнього середовища. Процес формування потенціалу розглядають як одну із основних стратегічних сфер діяльності компанії. Цей процес передбачає створення та організацію системи можливостей та ресурсів у сполучені, результатом яких є досягнення цілей [9, с.130].

Євгеній Лапін запропонував підхід до розгляду економічного потенціалу та його формування [28, с.15]. Він поділяє потенціал на різні підсистеми, які взаємопов'язані між собою, та наголошує, що комплексний аналіз цих підсистем допомагає оцінити потужності як підприємства, так і регіону. До складових першого рівня належать економічні, соціальні та організаційні елементи. До складових другого рівня – ресурсні (кадровий, виробничий потенціал) та функціональні (організаційно-управлінський та інноваційний потенціал, рисунок 1.2).

Окрім Є. Лапіна свої підходи для досягання результатів висвітлили також Л. Квасній, який розглядає у розрізі сукупності природних умов, можливостей та запасів, С. Кобець – як можливість використання сукупності наявних ресурсів для підвищення ефективності, Л. Коваль – як можливість використання запасів для їх трансформування тощо. Водночас у межах даного дослідження доцільно погодитися з підходом Є. Лапіна, оскільки він найбільш повно відображає сутність поняття та враховує як ресурсну складову, так і можливості її ефективного використання.

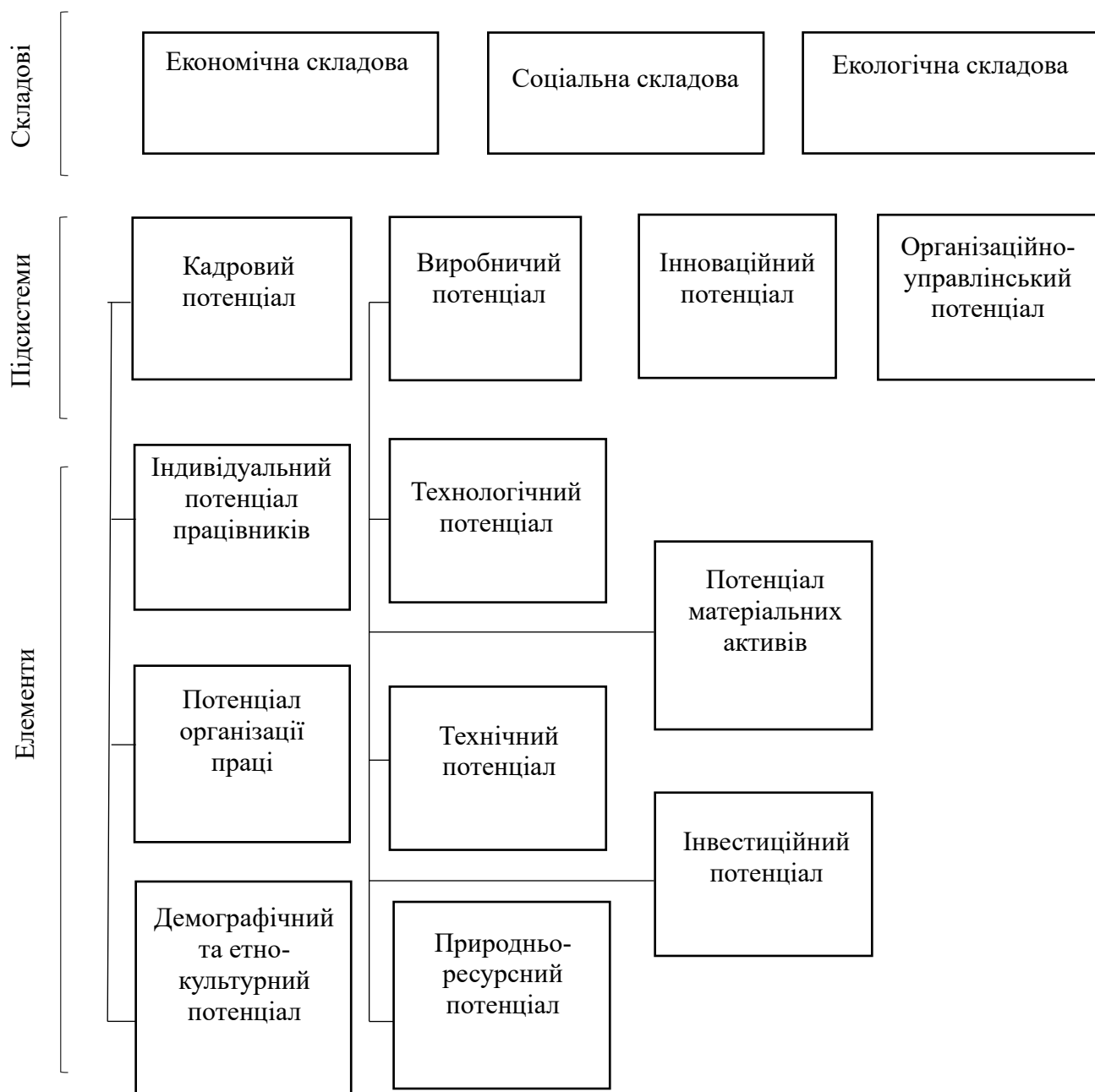


Рисунок 1.2 – Структура економічного потенціалу [сформовано автором за джерелом 28]

Узагальнивши основні складові, їх можна поділити на об'єктивні, суб'єктивні та змішані. Об'єктивні – реальні, вимірювальні, матеріальні ресурси та можливості, до яких відносять конкретні сфери, такі як виробнича, інноваційна, фінансова та інфраструктурна. Суб'єктивні, своєю чергою, формуються на основі людського

фактору, інтелекту та навичок. Вони включають науково-технічний, маркетинговий, організаційний та управлінський. Суб'єктивні складові хоч і базуються на людському потенціалі, однак їхня ефективність значною мірою визначається взаємодією з об'єктивними. Саме інтеграція цих двох груп чинників утворює такі види потенціалу, як кадровий, структурний та інформаційний. Отже, об'єктивні ресурси стають базою, а суб'єктивні – інструментом, що дозволяє оптимально використовувати ці ресурси.

Прикладом структуризації потенціалу підприємства є його поділ на окремі функціональні складові, кожна з яких відображає певний аспект діяльності та ресурсного забезпечення. Зокрема, до основних елементів структури потенціалу доцільно віднести такі.

По-перше, виробничий потенціал, який визначає здатність підприємства здійснювати виробництво продукції необхідного обсягу та якості на основі наявних матеріально-технічних ресурсів.

По-друге, фінансовий потенціал, що характеризує можливості формування, розподілу та ефективного використання фінансових ресурсів підприємства.

По-третє, інноваційний потенціал, що відображає здатність підприємства до впровадження нових технологій, продуктів і рішень.

По-четверте, інфраструктурний потенціал, який забезпечує належні умови функціонування підприємства через розвиток допоміжних систем і сервісів.

По-п'яте, науково-технічний потенціал, що визначає рівень розвитку наукових знань і технічних можливостей для створення інновацій.

По-шосте, маркетинговий потенціал, який характеризує здатність підприємства ефективно діяти на ринку та формувати попит на свою продукцію.

По-сьоме, організаційний потенціал, що відображає ефективність побудови структури управління та внутрішніх процесів підприємства.

По-восьме, управлінський потенціал, що визначає здатність керівництва приймати ефективні рішення та досягати стратегічних цілей.

Із позицій системного підходу, підприємство розглядається як соціально-економічна система, на діяльність і розвиток якої діють внутрішні та зовнішні чинники, що визначають формування її потенціалу (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1 – Внутрішні та зовнішні чинники впливу на формування економічного потенціалу [2]

Внутрішні чинники	
Чинники	Опис
1	2
Кадрові	Кількісні та якісні параметри персоналу, зміни його чисельності, рівень мотивації
Інформаційно-комунікаційні	Канали комунікації, рух інформаційних потоків, ефективність та оперативність опрацювання інформації
Матеріально-технічні	Рівень зносу обладнання, сучасна техніка, забезпеченість сировиною, наявність та стан виробничих приміщень
Фінансово-економічні	Обсяг прибутку підприємства, рівень рентабельності, структура витрат та доходів, платоспроможність, можливість залучення кредитів або інвестицій
Організаційні	Організаційна структура, ефективність управління процесів, розподіл повноважень і відповідальності
Зовнішні чинники	
Політико-правові	Податкове законодавство, державне регулювання діяльності підприємств, митна політика держави
Інноваційно-інвестиційні	Доступ до іноземних та державних інвестицій, грантових програм, інвестиційна привабливість галузі
Економічні	Рівень державної підтримки, загальний стан економічного середовища, інфляція, курс національної валюти, субсидії
Техніко-технологічні	Розвиток нових технологій, доступ до сучасного обладнання, рівень автоматизації виробництва

Внутрішні чинники визначають ресурсну базу підприємства та його організаційні можливості, тоді як зовнішні формують умови реалізації цього потенціалу. Наприклад, навіть за високого кадрового та виробничого потенціалу несприятливе податкове середовище або обмежений доступ до фінансування суттєво знижує здатність підприємства реалізувати свої можливості. Тому ефективне управління потенціалом передбачає не лише нарощування внутрішніх ресурсів, а й постійний моніторинг зовнішнього середовища.

Тобто, економічний потенціал формується під впливом сукупності різних факторів, зокрема внутрішніх та зовнішніх чинників, які формують можливості його ефективного функціонування та розвитку. Внутрішні чинники відповідають за ресурсну забезпеченість і організаційні особливості, зовнішні – умови функціонування у макросередовищі. Саме сукупність обумовлює рівень реалізації економічного потенціалу та його здатність адаптуватися до змін.

Сучасне глобальне економічне середовище характеризується динамічністю та високою конкурентністю. У таких умовах оцінка економічного потенціалу підприємства потребує врахування не лише національних особливостей, а й міжнародних стандартів і підходів, що дозволяє визначити конкурентну позицію підприємства на глобальному ринку. Міжнародні організації, такі як OECD (Організація економічного співробітництва та розвитку) та World Bank (Світовий банк), рекомендують комплексний підхід до розрахунку економічного потенціалу, включаючи оцінку фінансових показників, інноваційних можливостей, кадрового потенціалу та здатності підприємства адаптуватися до зовнішніх змін [35].

На відміну від вітчизняної практики, яка традиційно зосереджується на ресурсних та виробничих складових, міжнародні підходи до оцінки економічного потенціалу мають свою специфіку. Зокрема, OECD робить акцент на інноваційному потенціалі підприємства – насамперед на обсязі витрат на дослідження та розробки (R&D), рівні патентної активності та здатності комерціалізувати нові технології. World Bank, своєю чергою, приділяє особливу увагу інституційному середовищу:

доступу підприємств до зовнішнього фінансування, якості корпоративного управління та регуляторному навантаженню. Таким чином, міжнародні підходи розглядають потенціал підприємства не ізольовано, а в тісному взаємозв'язку з умовами бізнес-середовища країни. Це суттєво відрізняє їх від вітчизняних методик, які здебільшого аналізують внутрішні ресурси підприємства без належного врахування зовнішніх інституційних чинників.

Важливою є інтеграція показників внутрішніх ресурсів з макроекономічними умовами, що дозволяє оцінити конкурентоспроможність компанії на глобальному ринку [38].

У світовій практиці виділяють такі основні аспекти оцінки економічного потенціалу.

По-перше, фінансовий аспект, що включає в себе аналіз ліквідності, рентабельності, ефективності використання активів та інвестиційної привабливості.

По-друге, кадровий та організаційний аспект – рівень кваліфікації персоналу, управлінські компетенції, організаційна структура та ефективність процесів прийняття рішень.

По-третє, маркетинговий аспект включає здатність адаптуватися до змін попиту, вихід на нові ринки, управління брендом та діловими зв'язками.

Включення міжнародного досвіду дозволяє компанії оцінити власний потенціал не лише у контексті національних економік, а й у порівнянні з конкурентами на інших (міжнародних) ринках [24, с.226].

Особливу увагу у сучасній науковій літературі приділяють інноваційному та технологічному потенціалу, який стає ключовим фактором для адаптації до змін у виробничому та ринковому середовищі. Підприємства активно впроваджують нові продукти, технології та автоматизовані процеси, що мають значну перевагу для підвищення ефективності використання ресурсів при швидкому реагуванні на зміни динаміки попиту [5, с. 9].

Інноваційний потенціал тісно взаємопов'язаний з кадровим та управлінським, оскільки ефективна реалізація нововведень потребує висококваліфікованого персоналу, що зможе контролювати та оперувати сучасними технологіями та приймати стратегічно важливі рішення.

Крім того, потенціал підприємства, зокрема економічний, набуває додаткового значення через вимоги до відповідності міжнародним стандартам.

Глобалізація значно вплинула на формування економічного потенціалу підприємств, зокрема українських. Вона зумовлює необхідність інтеграції у глобальні ланцюги постачання та участь у транснаціональних проєктах допомагаючи забезпечити конкурентоспроможність на світовому ринку, стимулює впровадження інновацій, підвищує ефективність використання наявних та майбутніх ресурсів, і відкриває нові перспективи для залучення міжнародних інвестицій або стратегічного партнерства. Цифрові технології, автоматизація процесів, використання хмарних середовищ і платформ для управління ресурсами дозволяють підвищити продуктивність та швидше реагувати на зміни ринкових вимог. У сучасному контексті здатність швидко реагувати та реалізовувати цифрові інструменти є надважливою для ефективного функціонування й складовою конкурентоспроможності підприємства.

Міжнародні порівняння показують, що рівень економічного потенціалу визначається значною мірою наявністю інфраструктури, доступом до фінансування, якістю людського капіталу та інноваційною активністю. Оцінка потенціалу на глобальному рівні дозволяє визначити не лише внутрішні резерви підприємства, а й його конкурентні переваги, слабкі місця у порівнянні з аналогічними підприємствами на світовій арені. Підприємства розвинутих країн мають більш високий рівень технологічної оснащеності та організаційної культури, тоді як у країнах з перехідною економікою значення тільки починає набувати ефективності. Такий аналіз дозволяє визначити ключові резерви для розвитку потенціалу та їх конкурентні переваги, і яскраво підкреслює важливість

стратегічного планування та управління потенціалом з урахуванням зовнішніх чинників та тенденцій [33, с.283].

Отже, економічний потенціал підприємства є ключовим фактором його ефективного функціонування та забезпечення конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках. Відображає сукупність ресурсів, здібностей і можливостей підприємства, що дозволяє здійснювати прибуткову діяльність, впроваджуючи інновації, адаптацію до змін зовнішнього середовища. Важливими складовими є як об'єктивні, так і суб'єктивні фактори, а також зовнішні та внутрішні чинники. Сучасні тенденції розвитку підкреслюють багатомірність економічного потенціалу та необхідність інтеграції його складових – ресурсних, організаційних та інноваційних – у єдину систему стратегічного управління. Глобалізація та участь у транснаціональних проєктах створюють додаткові методи сприяння підвищенню ефективності використання ресурсів та відкривають нові можливості для стратегічного партнерства й залучення інвестицій. Саме тому оцінка економічного потенціалу підприємства має здійснюватися з урахуванням не лише внутрішніх ресурсів, а й міжнародних стандартів, що визначають умови конкурентоспроможності на глобальному ринку.

Окреслені сутність, структура та фактори формування економічного потенціалу становлять теоретичне підґрунтя для його подальшої оцінки. У зв'язку з цим виникає необхідність у застосуванні відповідних методів, що дозволяють якісно та кількісно визначити рівень потенціалу, резерви зростання та напрями подальшого розвитку підприємства.

1.2. Методичні підходи до оцінювання економічного потенціалу підприємства

Економічний потенціал є узагальнюючим показником, в якому поєднуються природні, виробничі, науково-технічні, соціально-культурні можливості економічної системи підприємства. Величина економічного потенціалу підприємства визначається розмірами, ступенем досконалості і структурою продуктивних сил.

Процес формування потенціалу є складною економічною системою з певними властивостями, що притаманні тільки їй. Вимір сукупного потенціалу підприємства шляхом надання точного математичного значення досить складний і суперечливий, оскільки, наприклад, такий чинник, як «трудові ресурси», важко виміряти математично, з урахуванням різних позицій оцінки трудового потенціалу.

В економічній літературі виділяють декілька методичних підходів до оцінювання потенціалу, які поділяють на якісні, кількісні та комбіновані. Якісні підходи базуються на експертних оцінках, аналітичних судженнях та характеристиках окремих складових потенціалу. Кількісні, своєю чергою, базуються на використанні систем показників, коефіцієнтів та математичних моделей. Комбіновані поєднують обидва підходи, забезпечуючи більш комплексний аналіз.

У межах даного дослідження зазначені підходи розглядаються з позиції їх придатності для оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах міжнародної діяльності. З огляду на це, після порівняльного аналізу основних підходів, обґрунтовується вибір комплексного методу як найбільш прийняттого для практичного застосування.

Особливої актуальності застосування зазначених методів набуває у процесі виходу підприємства на міжнародні ринки. В умовах глобалізації господарської діяльності підприємства стикаються з посиленням конкуренції, необхідністю

відповідності міжнародним стандартам якості та зростанням впливу зовнішніх факторів. За таких умов оцінка потенціалу набуває стратегічного значення, оскільки дозволяє виявити сильні та слабкі сторони підприємства й сформулювати обґрунтовану стратегію його розвитку.

Економічний потенціал є багатокомпонентним показником, що охоплює фінансовий, виробничий, інноваційний, трудовий, інвестиційний та експортний потенціали, кожен з яких відіграє важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства на міжнародному рівні. Саме тому його оцінювання має здійснюватися з урахуванням багатокомпонентного підходу, який включає як окремий аналіз кожної складової, так і дослідження їх взаємодії.

Дедалі більшої актуальності набуває використання інтегральних методів оцінювання. Такі методи дозволяють узагальнити значну кількість показників у єдиний індекс, що характеризує загальний рівень розвитку підприємства. Водночас їх застосування потребує обґрунтованого вибору системи індикаторів, визначення вагових коефіцієнтів та врахування специфіки діяльності. Зокрема, для промислових підприємств пріоритетними є виробничі та технічні показники, тоді як для підприємств сфери послуг – людський капітал та рівень сервісу.

У сучасній економіці виділяють ресурсний, результативний, ресурсно-функціональний та ресурсно-цільовий підходи для оцінки економічного потенціалу підприємства (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2 – Суть та методи основних підходів оцінки ЕПП [6, с.35]

Підхід	Суть	Методи оцінки ЕПП
1	2	3
Ресурсний	Оцінюється, що має підприємство. Які є ресурси, до яких відносяться гроші, обладнання, люди. Яка кількість цих ресурсів та якість	Аналіз ресурсів (якості та вартості) з визначенням їх надлишку чи дефіциту

Продовження таблиці 1.2

Ресурсно-цільовий	Оцінка забезпеченості ресурсами для досягнення цілей: які цілі ставить підприємство, чи вистачає ресурсів для їх досягнення та наскільки реальні цілі	Детерміністсько-лімітуючий метод – передбачає виявлення критичних чинників і вузьких місць; інтегральний метод комплексної оцінки – узагальнення впливу сукупності ключових чинників у вигляді єдиного інтегрального показника
Ресурсно-функціональний	Оцінка ефективності використання ресурсів: як працює персонал, чи правильно використовуються ресурси, чи дають ресурси максимальний результат	Нормативний метод, що базується на порівнянні фактичних показників діяльності підприємства з установленими нормами, стандартами та нормативами; функціональний аналіз, що спрямований на оцінку ефективності виконання окремих функцій та бізнес-процесів підприємства.
Результативний	Оцінюють, що підприємство вже досягло, а саме: прибуток, доходи, ефективність роботи, успіхи на ринку	Бенчмаркінг – орієнтація на кращі досягнення конкурентів; обліковий метод – орієнтація на власні кращі досягнення; мезопрогностично-коригуючий – базується на прогнозуванні і власних можливостях підприємства

Ресурсний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства – це підхід, відповідно до якого потенціал підприємства розглядається як сукупність наявних у нього ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних), що оцінюються як у натуральному (фізичному), так і у вартісному вираженні. Такий підхід акцентує увагу на обсязі, складі та структурі ресурсної бази підприємства як основі його господарських можливостей [6, с.35].

Основною ознакою ресурсного підходу є визначення економічного потенціалу через сукупність складових, кожна з яких характеризує окремий вид ресурсів. При цьому оцінка здійснюється як у фізичних показниках (кількість працівників, обсяг основних засобів, виробничі потужності, запаси сировини тощо),

так і у вартісних показниках (балансова вартість активів, фонд оплати праці, обсяг інвестицій тощо).

Важливим є також аналіз структури ресурсів підприємства, що дозволяє визначити їх оптимальність та збалансованість, зокрема, через дослідження співвідношення між окремими видами ресурсів – основними та оборотними активами, виробничими та управлінськими ресурсами.

У межах ресурсного підходу застосовуються методи, спрямовані на: аналіз якості ресурсів (рівень кваліфікації персоналу, технічний стан основних засобів, ліквідність активів); структурний аналіз (питома вага окремих ресурсів у загальному обсязі); виявлення дефіциту або надлишку ресурсів. Сукупність цих методів дає змогу оцінити ефективність формування та використання ресурсного потенціалу підприємства. Перевагою підходу є простота збору даних та можливість кількісного вимірювання. Обмеженням – те, що наявність ресурсів не гарантує їх ефективного використання, тому підхід доцільно застосовувати як базовий, у поєднанні з іншими.

Результативний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства ґрунтується на розгляді потенціалу як здатності підприємства до розвитку та зростання, що визначається на основі аналізу системи показників, які відображають результати його фінансово-господарської діяльності.

Сутність даного підходу полягає в тому, що оцінка потенціалу здійснюється не через наявні ресурси, а через ефективність їх використання, яка відображається в узагальнюючих показниках – прибутку, рентабельності, обсязі виробництва, продуктивності праці та діловій активності. Таким чином, потенціал підприємства визначається його реальною здатністю генерувати економічні результати та забезпечувати подальше зростання.

Ключовою ознакою результативного підходу є використання системи взаємопов'язаних показників, які характеризують різноманітні аспекти діяльності підприємства та дозволяють комплексно оцінити рівень його розвитку.

У межах результативного підходу застосовуються такі методи оцінки, як бенчмаркінг, обліковий та мезопрогностично-коригуючий методи.

Бенчмаркінг передбачає орієнтацію на кращі досягнення конкурентів або лідерів галузі через порівняння ключових показників діяльності підприємства з еталонними значеннями.

Обліковий метод базується на аналізі результатів діяльності підприємства у динаміці, що дозволяє оцінити тенденції розвитку та виявити внутрішні резерви зростання.

Мезопрогностично-коригуючий метод ґрунтується на поєднанні прогнозування майбутніх показників діяльності підприємства з урахуванням його внутрішніх можливостей та ресурсних обмежень, що дозволяє коригувати напрямки розвитку та підвищувати обґрунтованість управлінських рішень.

Результативний підхід дає змогу оцінити економічний потенціал підприємства з позиції досягнутих результатів та перспектив його розвитку, але основним обмеженням є значна залежність від впливу зовнішнього середовища та ринкової кон'юнктури. Водночас цей підхід є особливо цінним при порівнянні підприємства з конкурентами через бенчмаркінг, що робить його затребуваним у міжнародній аналітичній практиці.

Ресурсно-функціональний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства зорієнтований на визначення раціональної структури потенціалу підприємства шляхом узгодження наявних ресурсів із функціональними напрямками діяльності. У межах цього підходу економічний потенціал розглядається не лише як сукупність ресурсів, а й як система, у якій ключове значення має ефективність їх розподілу та використання відповідно до виконуваних функцій [6, с.35].

Сутність ресурсно-функціонального підходу полягає в тому, що ефективність використання потенціалу визначається ступенем раціональності структури ресурсів, їх збалансованістю та відповідністю функціональним потребам підприємства.

Основною ознакою даного підходу є аналіз відповідності між наявними ресурсами підприємства, функціями, результатами та функціональним напрямом.

У межах ресурсно-функціонального підходу застосовуються методи, що базуються на використанні прогресивних норм і нормативів, а також нормативних співвідношень, прийнятих у відповідній галузі.

Застосовуються такі аналітичні інструменти, як порівняння фактичних показників із нормативними або еталонними значеннями, аналіз відхилень та визначення причин неефективного використання ресурсів та оцінка ефективності функціональних підсистем підприємства.

Ресурсно-функціональний підхід дозволяє глибше оцінити економічний потенціал підприємства через призму структурної збалансованості та функціональної доцільності використання ресурсів. Водночас його практичне застосування потребує значного обсягу нормативної інформації, що є основним обмеженням цього підходу. Підхід доцільний для підприємств зі стабільною структурою діяльності, де існують чіткі галузеві нормативи.

Ресурсно-цільовий метод оцінки економічного потенціалу підприємства передбачає аналіз потенціалу на основі одночасного зіставлення наявних ресурсів підприємства з цілями його діяльності та стратегічного розвитку [6, с.35].

Економічний потенціал визначається не лише обсягом ресурсів, а насамперед їх достатністю та придатністю для досягнення конкретних стратегічних цілей підприємства. Ключовим інструментом цього підходу є аналіз того, наскільки наявна ресурсна база дозволяє реалізувати поставлені завдання.

У межах ресурсно-цільового підходу застосовуються детерміністсько-лімітуючий підхід та інтегральні методи.

Детерміністсько-лімітуючий підхід ґрунтується на виявленні та оцінці критичних факторів, які обмежують розвиток підприємства – так званих «вузьких місць» у його діяльності. Сутність методу полягає в тому, що рівень економічного потенціалу визначається передусім через вплив найбільш лімітуючих чинників, які

стримують загальний розвиток системи і розглядаються як визначальні для його загальної оцінки.

Ключовою ознакою цього методу є зосередженість на критичних обмеженнях, які можуть виникати у виробничій, фінансовій, кадровій або управлінській підсистемах підприємства.

Інтегральний метод передбачає узагальнення впливу комплексу ключових чинників на економічний потенціал підприємства через формування єдиного узагальнюючого показника.

Сутність методу полягає в тому, що потенціал підприємства розглядається як багатофакторна система, а підсумкова оцінка формується на основі зведення різнорідних показників до єдиного узагальнюючого індексу (формула 1.1).

$$I = \sum (w_i * x_i) \quad (1.1)$$

де, w_i - вагові коефіцієнти впливу факторів;

x_i - нормовані значення показників.

Ресурсно-цільовий підхід є найбільш стратегічно орієнтованим, оскільки пов'язує наявні ресурси з конкретними цілями розвитку підприємства, що особливо важливо в умовах виходу на міжнародні ринки.

З огляду на переваги та обмеження розглянутих підходів, для цілей даного дослідження обрано комплексний метод оцінювання, який поєднує елементи ресурсного, результативного та функціонального підходів і забезпечує всебічний аналіз потенціалу підприємства. Він ґрунтується на використанні системи взаємопов'язаних показників, що характеризують окремі складові потенціалу, з подальшим їх узагальненням у єдиний інтегральний показник.

Особливістю цього методу є можливість врахування як кількісних, так і якісних характеристик діяльності підприємства. Застосування бальної оцінки дозволяє стандартизувати різнорідні показники, забезпечуючи їх порівнянність та спростити процес інтерпретації результатів [16, с.3]. Алгоритм проведення оцінки

економічного потенціалу підприємства, що включає основні етапи та їх змістове наповнення, представлено на рисунку 1.3.



Рисунок 1.3 – Етапи процесу комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства [16, с. 4]

Розглянемо детальніше зміст кожного з етапів комплексної оцінки економічного потенціалу.

Перший етап передбачає вибір структурних складових економічного потенціалу підприємства. Як правило, до основних належать майновий, інвестиційний, фінансовий та виробничий потенціали.

Під час другого етапу обирають показники, що характеризують кожну зі структурних складових економічного потенціалу підприємства, зокрема такі.

До показників майнового потенціалу належать – у відсотковому значенні – частка запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів в оборотних активах, а також частка капіталу і резервів, довгострокових та короткострокових зобов'язань у джерелах формування майна.

До інвестиційного потенціалу відносяться:

- рентабельність власного капіталу (ROE), % (показує, яка норма прибутку з вкладеного власного капіталу);
- власний капітал, %;
- коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом (характеризує рівень фінансування необоротних активів за рахунок власного капіталу бенефіціару);
- тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні (це середня кількість днів, необхідних для розрахунків з постачальниками та підрядчиками й іншими суб'єктами-кредиторами);
- тривалість обороту чистого оборотного капіталу, дні (характеризує час, протягом якого здійснюють оборот оборотних коштів підприємства).

До фінансового потенціалу відносять такі показники.

Перший – коефіцієнт абсолютної ліквідності – показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом.

Другий – коефіцієнт поточної ліквідності (характеризує ступінь покриття короткострокових пасивів оборотними активами. Він застосовується для оцінки здатності підприємства виконати свої короткострокові зобов'язання);

Третій – коефіцієнт автономії (показує, яку частину у загальних вкладеннях у підприємство складає власний капітал. Він характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування);

Четвертий – коефіцієнт концентрації позикового капіталу (демонструє, яка частина активів підприємства фінансується за рахунок зобов'язань);

П'ятий – рентабельність активів, % (характеризує ефективність використання всіх активів підприємства);

Шостий – коефіцієнт оборотності засобів в розрахунках, обороти (визначає кількість оборотів засобів в розрахунках протягом звітного періоду).

Виробничий потенціал охоплює три складові. Перша – потенціал основних засобів, який включає знос основних засобів, співвідношення їх оновлення та вибуття, а також фондівіддачу. Друга – потенціал матеріальних ресурсів, що характеризується часткою прямих змінних витрат у собівартості продукції, співвідношенням зміни цін на сировину і матеріали та зміни цін на продукцію, а також матеріалівіддачею. Третя – потенціал трудових ресурсів, у складі якого виділяють співвідношення коефіцієнтів обороту з прийому та вибуття персоналу, а також відповідність кадрів професійним вимогам [16, с. 5]

Під час третього та четвертого етапів визначається кількість балів показника, що є основою для формування висновків у межах бальної системи оцінювання. Шкали відповідності балів значенням показників для кожного виду потенціалу наведено у таблицях 1.3, 1.4, 1.5 та 1.6.

Таблиця 1.3 – Відповідність балів показникам майнового потенціалу підприємства [16, с. 5]

Показники	Значення показників		
1	2	3	4
Кількість балів	1 бал	2 бали	3 бали
Відсоток запасів в оборотних активах, %	55-70	30-54	1-30
		71-89	90-100

Продовження таблиці 1.3

1	2	3	4
Відсоток дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	25-35	1-24 36-50	51-100
Відсоток грошових коштів в оборотних активах, %	5-10	11-25	0-4 26-100
Відсоток капіталу та резерву в джерелах формування майна, %	66-100	35-65	0-34
Відсоток довгострокових зобов'язань в джерелах формування майна, %	15-25	0-14 26-35	36-100
Відсоток короткострокових зобов'язань в джерелах формування майна, %	35-45	0-34	46-100

Для бальної оцінки майнового потенціалу підприємства значення відповідних показників поділяють на три групи, кожній з яких присвоюється певна кількість балів (1, 2 або 3). Після визначення балів за кожним показником здійснюється їх підсумовування, а отримана сума є основою для визначення рівня майнового потенціалу підприємства. Відповідно до шкали оцінювання, сума балів у межах 18–21 свідчить про високий рівень майнового потенціалу підприємства, 14–17 балів відповідають задовільному рівню, 10–13 балів - низькому, а 7–9 балів – незадовільному рівню. Наприклад, якщо кожен із шести показників отримав 2 бали, загальна сума становитиме 12 балів, що відповідає низькому рівню майнового потенціалу підприємства.

Аналогічна система застосовується для оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства, проте показники поділяються на чотири групи (таблиця 1.4).

Таблиця 1.4 – Відповідність балів показникам інвестиційного потенціалу підприємства [16, с. 6]

Показники	Кількість балів			
	5 балів	3 бали	1 бал	0 балів
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	>16	8-16	0-8	≤0
Відсоток власного капіталу, %	≥70	60-70	50-60	<50
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	>1,1	1,0-1,1	0,8-1	<0,8
Тривалість обороту короткострокової заборгованості, дні	1-60	61-90	91-180	>180
Тривалість обороту чистого оборотного капіталу, дні	1-20	20 (-10) - 0	(-30) - (-11)	<(-30)

Для бальної оцінки інвестиційного потенціалу підприємства значення відповідних показників поділяють на чотири групи, кожній з яких присвоюється певна кількість балів (5, 3,1 або 0). Відповідно до шкали оцінювання, сума балів у межах 21-25 свідчить про високий рівень, 11-20 балів відповідають задовільному рівню, 4-10 балів - низькому, а 0-3 балів є незадовільним рівнем інвестиційного потенціалу підприємства [16, с. 6]. Наприклад, якщо кожен з п'яти показників оцінені у 3 бали, загальна сума становитиме 15 балів. Отже, інвестиційний потенціал підприємства оцінюється як задовільний.

Бальна система оцінювання фінансового потенціалу підприємства наведена у таблиці 1.5. Її ключовою відмінністю від оцінювання інших складових потенціалу є врахування вагомості кожного показника, що безпосередньо впливає на підсумковий результат.

Таблиця 1.5 – Відповідність балів показникам фінансового потенціалу підприємства [16, с. 6]

Показники	Вагомість показника, %	Кількість балів		
		3 бали	2 бали	1 бал
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	35	>1	1-0,6	<0,6
Коефіцієнт поточної ліквідності	30	>0,4	0,4-0,3	<0,3
Коефіцієнт автономії	25	1,0-1,1	0,8-1	<0,8
Коефіцієнт концентрації притягненого капіталу	5	<0,5	0,5-1	1
Рентабельність активів, %	3	>25	25-15	<15
Коефіцієнт оборотності засобів в розрахунках, обороти	2	>7	7-3	<3

Відповідно до шкали оцінювання, сума балів більше 250 свідчить про високий рівень, 201-250 балів – про задовільний рівень, 151-200 балів - низький, а 100-150 балів є незадовільним рівнем фінансового потенціалу підприємства [16, с. 6].

Наприклад, якщо кожен з шести показників оцінені у 2 бали, загальна сума становитиме 200 балів. Отже, фінансовий потенціал підприємства оцінюється як низький.

Таблиця 1.6 – Відповідність балів показникам виробничого потенціалу підприємства [16, с. 7]

Показники	Кількість балів		
	3	2	1
1	2	3	4
Знос основних засобів	<50%	51-69%	>70%
Співвідношення відновлення основних засобів та вибуття основних засобів	>1	0,5-1	<0,5

Продовження таблиці 1.6

1	2	3	4
Фондовіддача	>1	=1	<1
Частка прямих змінних витрат у собівартості продукції	>80%	50-79%	<50%
Співвідношення зміни цін на сировину, матеріали та зміни цін на продукцію	<1	=1	>1
Матеріаловіддача	>2	1-2	<1
Співвідношення коефіцієнту обороту з прийому та коефіцієнту обороту з вибуття	>1	0,5-1	<0,5

Відповідно до шкали оцінювання, сума балів у межах 21–24 свідчить про високий рівень, 17–20 балів – про задовільний, 12–16 балів – про низький, а 8–11 балів – про незадовільний рівень виробничого потенціалу підприємства [16, с. 7].

Наприклад, якщо кожен із семи показників отримав оцінку 3 бали, загальна сума становитиме 21 бал, що відповідає високому рівню виробничого потенціалу підприємства.

П'ятий етап передбачає визначення комплексного показника економічного потенціалу підприємства через узагальнення бальних оцінок за всіма групами структурних складових. Сумарні оцінки за кожною групою об'єднуються в єдиний інтегральний показник економічного потенціалу підприємства, що розраховується за формулою:

$$K_{\text{Е.П.}} = \sqrt[4]{K_{\text{М.П.}} * K_{\text{І.П.}} * K_{\text{Ф.П.}} * K_{\text{В.П.}}} \quad (1.2)$$

де, $K_{\text{Е.П.}}$ -комплексний показник економічного потенціалу підприємства;

$K_{\text{М.П.}}$ -комплексний показник майнового потенціалу підприємства;

$K_{\text{І.П.}}$ -комплексний показник інвестиційний потенціалу підприємства;

$K_{\text{Ф.П.}}$ -комплексний показник фінансовий потенціалу підприємства;

$K_{\text{В.П.}}$ -комплексний показник виробничий потенціалу підприємства.

Для розрахунку комплексного показника необхідно зазначити, що кожна із розглянутих складових потенціалу має чотири рівні. Високий є першим рівнем, задовільний – другим, низький – третім, незадовільний, відповідно, четвертий. Для

правильної оцінки економічного потенціалу, слід визначити кількісні показники (таблиця 1.7).

Таблиця 1.7 – Кількісні показники для усіх рівнів потенціалу [13, с.7]

Рівень потенціалу	1 рівень	2 рівень	3 рівень	4 рівень
Кількість балів	20	15	10	0

Далі для формування висновку переходимо до шостого етапу розрахунків за методичним підходом. Залежність рівня економічного потенціалу підприємства від значення $K_{\text{Е.П.}}$ наведено в таблиці 1.8.

Таблиця 1.8 - Залежність рівня економічного потенціалу підприємства від значення $K_{\text{Е.П.}}$ [16, с.7]

Рівень економічного потенціалу підприємства (ЕПП)	Абсолютно незадовільний рівень ЕПП (АН)	Низький рівень ЕПП	Задовільний рівень ЕПП	Високий рівень ЕПП
Значення $K_{\text{Е.П.}}$	0-5	6-10	11-15	16-20

У міжнародній практиці оцінювання економічного потенціалу підприємств також спирається на інтегральні підходи. Зокрема, методологія World Bank Enterprise Surveys передбачає комплексну оцінку фінансових, виробничих та інституційних показників діяльності підприємств у різних країнах. OECD у своїх дослідженнях рекомендує поєднувати кількісні показники ефективності з якісними характеристиками управлінського та інноваційного потенціалу. Це підтверджує доцільність застосування комплексного методу, обраного у даному дослідженні, як такого, що відповідає сучасним міжнародним стандартам аналізу потенціалу підприємства.

Викладені теоретико-методичні засади становлять аналітичну основу для подальшого емпіричного дослідження. Їх практична апробація передбачає,

насамперед, характеристику галузевого середовища функціонування підприємства, оскільки зовнішні ринкові умови є визначальним чинником формування його економічного потенціалу та можливостей міжнародної експансії.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА
ТА ЙОГО ПЕРЕДУМОВ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ

2.1. Аналіз стану та тенденцій розвитку ринку металів і руд в умовах міжнародної економічної інтеграції

Ринок металів і руд є одним із ключових сегментів світової економіки, що забезпечує функціонування промисловості, будівництва, енергетики та транспортної інфраструктури. В умовах поглиблення міжнародної економічної інтеграції цей ринок зазнає суттєвих структурних змін, обумовлених глобалізацією виробничих ланцюгів, трансформацією попиту та посиленням геополітичного тиску на торговельні потоки.

Металургія як галузь охоплює повний цикл: від видобування руд до виробництва металів і сплавів із заданими властивостями. Сьогодні у світі промислово освоєно понад 75 металів, які широко застосовуються у машинобудуванні, електроніці, оборонній промисловості та будівництві [1]. Провідне місце серед них посідають чорні метали (сталь, чавун), кольорові (алюміній, мідь, цинк), а також рідкісні та рідкісноземельні елементи, попит на які стрімко зростає в контексті глобального енергетичного переходу [1].

Актуальність дослідження ринку металів і руд визначається кількома чинниками.

По-перше, метали є стратегічною сировиною, від доступу до якої залежить конкурентоспроможність національних економік.

По-друге, в умовах реструктуризації глобальних ланцюгів постачання та активного розвитку «зеленої» економіки попит на окремі види металів суттєво змінює свою географію та структуру.

З огляду на зазначене, метою цього підрозділу є аналіз сучасного стану та ключових тенденцій розвитку світового ринку металів і руд, дослідження впливу міжнародної економічної інтеграції на його структуру, а також визначення місця України у глобальних металургійних потоках.

Класифікацію металургійного виробництва за основними групами металів представлено на рисунку 2.1.

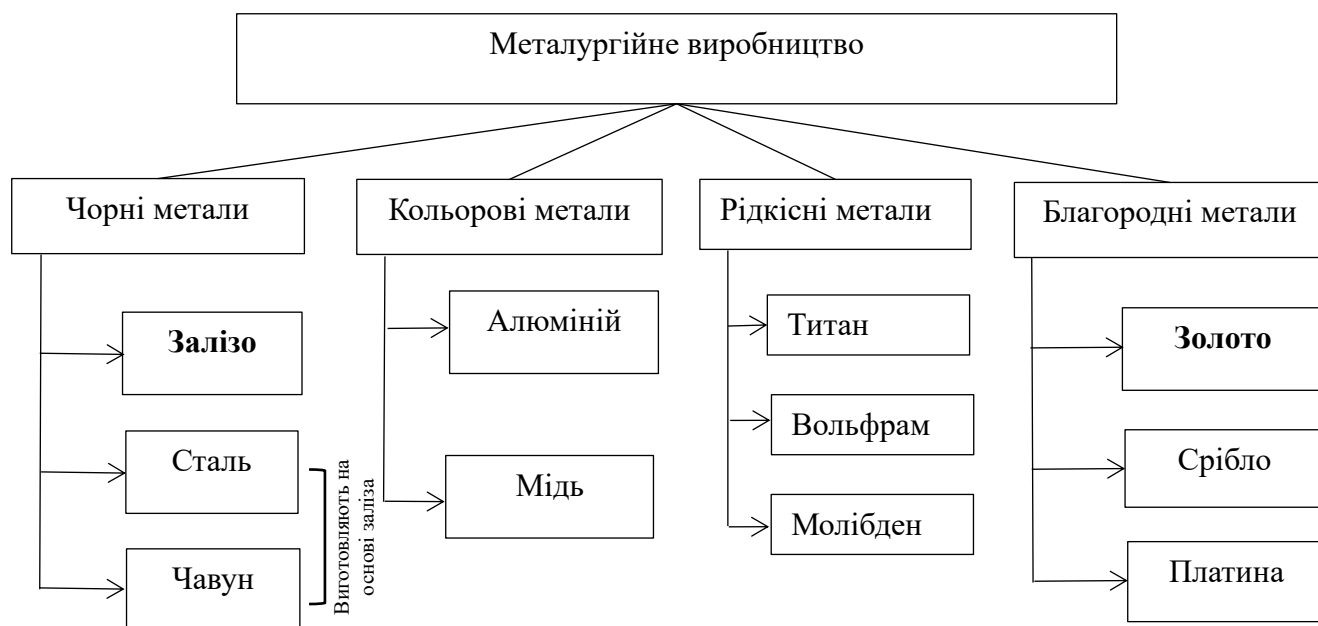


Рисунок 2.1 – Класифікація металургійного виробництва за основними групами металів [20]

Як видно з рисунку 2.1, металургійне виробництво охоплює чотири основні групи металів: чорні (залізо, сталь, чавун), кольорові (алюміній, мідь), рідкісні (титан, вольфрам, молібден) та благородні (золото, срібло, платина), кожна з яких відіграє специфічну роль у структурі світової промисловості.

Провідну роль серед чорних металів відіграє залізо, на основі якого виробляють сталь і чавун. Сталь є особливо значущою завдяки своїй міцності, відносній дешевизні та універсальності застосування, що зумовлює її домінуючу

позицію у світовій металургійній галузі як базового матеріалу для будівництва, машинобудування та розвитку інфраструктури.

У 2025 році загальний світовий обсяг виробництва сирової сталі становив 1 850 205,90 тонн. Упродовж останніх п'яти років галузь демонструє негативну динаміку – у 2021 році значення показника склало 1 962 510,30 тис. т. Основними лідерами світового виробництва сталі є Китай, Індія та США [40]. Детальний рейтинг країн за обсягами виробництва сирової сталі наведений у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Рейтинг країн світу за обсягами виробництва сталі, тис. т [40]

Роки	2021	2022	2023	2024	2025
Світ	1.962.510,3	1.889.251,1	1.904.120,0	1.886.755,6	1.850.205,9
1.Китай	1.035.242,6	1.017.959,0	1.028.859,7	1.005.091,3	960.810,0
2.Індія	118.201,4	125.377,2	140.760,7	149.420,9	164.894,0
3.Сполучені Штати	85.791,4	80.535,4	81.392,2	79.456,6	81.937,0
4.Японія	96.336,0	89.226,8	87.000,8	84.008,9	80.670,8
5.Південна Корея	70.418,0	65.846,2	66.683,3	63.611,5	62.233,3
6.Туреччина	40.360,0	35.133,8	33.713,7	36.893,4	38.118,4
7.Німеччина	40.241,2	36.860,4	35.395,1	37.309,8	34.090,2
8.Бразилія	36.071,1	34.089,5	32.030,2	33.880,2	33.408,9
9.Іран	28.320,0	30.593,0	30.698,0	31.357,0	31.998,0

Китай займає провідні позиції у світовій металургії завдяки значним обсягам виробництва, суттєвим запасам сировини, розвиненій промисловій базі, високому внутрішньому попиту, державній підтримці галузі та активному експорту продукції. Україна посідає 22-ге місце у світовому рейтингу, що зумовлено меншими обсягами виробництва, економічними труднощами та скороченням промислових потужностей.

Незважаючи на провідні позиції окремих країн у світовому виробництві сталі, для повноцінної оцінки розвитку галузі доцільно враховувати не лише обсяги виробництва, а й тенденції формування попиту на металопродукцію. Саме попит визначає подальші напрями розвитку металургійної галузі, інвестиційну активність та географію виробництва в умовах глобальної економічної інтеграції.

У цьому контексті доцільно звернутися до аналітичних оцінок ОЕСР, яка здійснює системні дослідження попиту та пропозиції на світовому ринку сталі. Важливим напрямом її діяльності є аналіз динаміки попиту, виробничих потужностей та структурних змін у галузі. ОЕСР об'єднує провідні економіки світу, що забезпечує високу аналітичну репрезентативність її досліджень.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) є міжнародною організацією, що об'єднує економічно розвинені країни світу та здійснює аналітичну діяльність у сфері глобального економічного розвитку, забезпечуючи репрезентативність своїх оцінок. Одним із напрямів її роботи є дослідження стану та перспектив розвитку світового ринку сталі, зокрема оцінка попиту, виробничих потужностей і структурних змін у галузі.

На рисунках 2.2 та 2.3 представлено прибутковість сталеливарної промисловості, що дозволяє оцінити ефективність функціонування металургійної галузі.

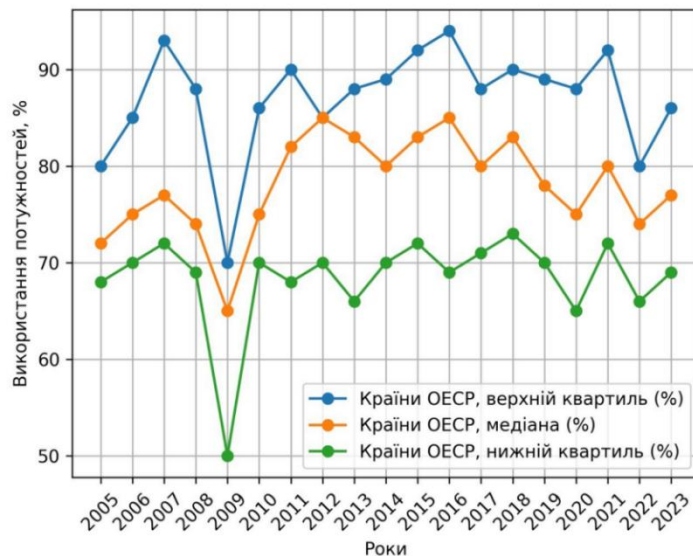


Рисунок 2.2 – Прибутковість сталеливарної промисловості в країнах ОЕСР та країнах-партнерах, 2005-2023 рр. [37, с. 54]

Цей індикатор відображає співвідношення між наявними потужностями та фактичними обсягами випуску сталі, характеризуючи рівень завантаження підприємств, стан ринкової кон'юнктури та потенціал розширення виробництва без значних капітальних інвестицій.

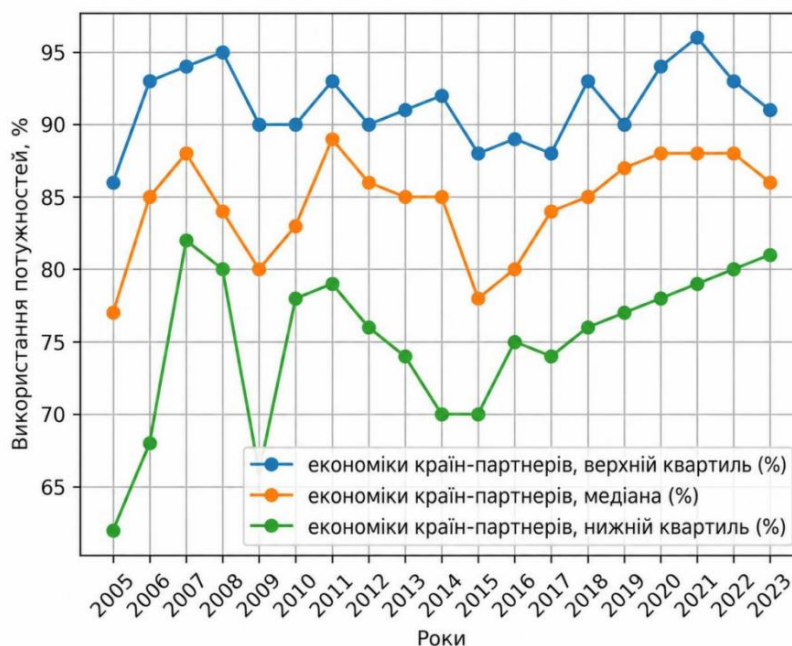


Рисунок 2.3 – Використання виробничих потужностей сталеливарної промисловості у економіках країн-партнерів 2005-2023 роки [37, с. 54]

Аналіз динаміки використання виробничих потужностей у сталеливарній промисловості свідчить про загальну нестабільність показників упродовж 2005 - 2023 рр. Як у країнах ОЕСР, так і у країн партнерів спостерігається різке зниження рівня завантаження у кризові періоди, зокрема у 2009 році, після чого відбувається поступове відновлення з подальшими коливаннями.

Водночас рівень використання потужностей у країнах ОЕСР є відносно більш стабільним і вищим порівняно з партнерськими економіками, де амплітуда коливань є більшою, а мінімальні значення нижчими. Це свідчить про більшу вразливість

економік країн-партнерів до зовнішніх шоків та менш ефективного використання виробничого потенціалу.

Таким чином, динаміка використання виробничих потужностей у сталеливарній промисловості відображає циклічний характер розвитку галузі, її чутливість до глобальних економічних перемін, а також різний рівень стійкості окремих груп країн.

Перейдемо до подальшого аналізу перспектив розвитку світового ринку сталі, зокрема з урахуванням очікуваних змін попиту.

У таблиці 2.2 наведено прогнозні показники світового попиту на сталь у середньо- та довгостроковій перспективі (до 2030 року), сформовані ОЕСР.

Таблиця 2.2 - Очікування попиту на сталь у 2024 - 2030 роках [37, с.55]

Регіон	2024 млн т.	%	2025 млн т.	%	2030 млн т.	Середньорічний темп зростання (2025–2030), %
1	2	3	4	5	6	7
Азія	1 295	-1,8	1 304	0,6	1 350	0,7
Китай	909	-3,6	902	-0,8	876	-0,6
Індія	151	7,2	160	6	217	6,3
Японія та Корея	106	-6,2	107	0,7	99	-1,5
Країни Південно- Східної Азії (ASEAN)	90	8,7	94	4,7	112	3,7
Інші країни Азії	40	0,4	41	3,5	46	2,1
Європа	197	-1,5	201	1,7	200	0
Європейський Союз (27) та Велика Британія	150	-1,1	153	1,6	150	-0,3
Туреччина	39	-3,1	40	2,2	42	0,9
Інші країни Європи	8	-0,3	8	1,1	8	0,4
США, Мексика та Канада	147	-0,7	148	0,6	150	0,3
Співдружність Незалежних Держав та Україна	61	-3	62	1,6	70	2,6
Близький Схід	62	7	64	2,6	68	1,3

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7
Центральна та Південна Америка	53	4,5	54	2,1	56	0,5
Океанія	9	9,3	9	0,6	10	1,4
Африка	36	4,3	38	4,9	42	2,1
Інші	10	2,4	10	4,9	12	2,1
Світ	1 870	-1,1	1 889	1	1 958	0,7
Світ без Китаю	962	1,4	987	2,7	1 082	1,8
ОЕСР	459	-2	464	1,1	459	-0,2
Не-ОЕСР	1 412	-0,8	1 426	1	1 507	1,1
Розвинені країни	378	-2,1	382	1	373	-0,4
Країни, що розвиваються	1 493	-0,8	1 508	1	1 592	1,1

Світовий попит на сталь після скорочення у 2024 році на 1,1% поступово відновлюється та у 2025 році зростає на 1%. У довгостроковій перспективі очікується досягнення рівня 1 958 млн тонн до 2030 року, однак темпи зростання залишаються помірними, що свідчить про стриманий характер розвитку галузі.

Водночас очікується подальше поступове скорочення попиту в Китаї, тоді як у більшості інших регіонів світу прогнозується помірне щорічне зростання.

Такий сценарій зумовлений прогнозованим зниженням темпів зростання ВВП Китаю з близько 5% у 2024 році до 3,1% у 2030 році (середньорічний темп – близько 3,8%). Це відображає структурну трансформацію китайської економіки – перехід від інвестиційно-орієнтованої моделі до більш споживчої. У результаті зменшується сталемісткість економічного зростання через підвищення ролі споживання домогосподарств і скорочення частки капіталомістких інвестицій. Як наслідок, у 2025-2030 роках попит на сталь у Китаї скорочуватиметься в середньому на 0,6% щорічно.

Водночас додаткове зростання попиту очікується на ринках, що розвиваються, насамперед в Азії, зокрема в Індії та країнах АСЕАН, а також меншою мірою на

Близькому Сході та в Африці. Ключовими чинниками зростання виступатимуть інвестиції в інфраструктуру та житлове будівництво.

Розвинені регіони, зокрема Європа, Північна Америка та розвинена Азія, демонструватимуть лише помірне зростання, оскільки ці ринки є зрілими та характеризуються обмеженим потенціалом для масштабних інфраструктурних і житлових інвестицій [37, с.56].

Таким чином, світовий ринок сталі поступово відновлюється після спаду, однак темпи його розвитку залишаються помірними. Основне зростання попиту забезпечують країни, що розвиваються, тоді як у розвинених економіках спостерігається стабілізація без значного приросту. Це свідчить про нерівномірність розвитку галузі та поступову зміну структури світового ринку сталі.

У контексті зазначених глобальних тенденцій доцільно оцінити позиції України. Україна не входить до складу ОЕСР, однак активно інтегрується у світовий металургійний ринок і підтримує широке міжнародне співробітництво. Станом на 2025 рік країна посідає 22-ге місце у світовому рейтингу виробників сталі, що підтверджує її вагому, хоча й обмежену, роль у глобальній галузі.

У цьому контексті доцільно проаналізувати обсяги та динаміку виробництва основних металів в Україні у порівнянні за 2024-2025 роки, що представлені на рисунках 2.5 та 2.6.

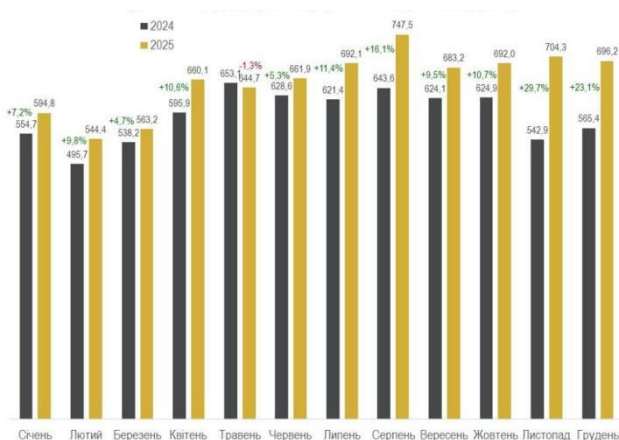


Рисунок 2.5 – Динаміка виробництва чавуну в Україні у 2024-2025 роках,
тис. т [27]

У 2025 році спостерігається загальне зростання обсягів виробництва чавуну в Україні порівняно з 2024 роком. Упродовж більшості місяців показники перевищували відповідні значення попереднього року, причому найбільш суттєве зростання зафіксовано у літньо-осінній період. У листопаді відбулося помітне скорочення виробництва, проте вже у грудні показники відновилися після попереднього спаду. Загалом, річна динаміка є позитивною, що свідчить про поступове нарощування обсягів виробництва та підвищення рівня завантаження виробничих потужностей чавуноливарної підгалузі попри наявність сезонних коливань.

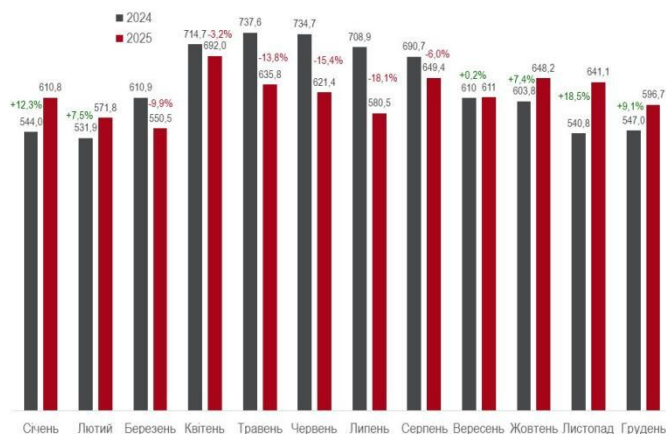


Рисунок 2.6 – Динаміка виробництва сталі в Україні у 2024–2025 роках, тис. т
[27]

На відміну від чавуну, виробництво сталі у 2025 році характеризується нестабільною динамікою з переважанням спаду в середині року. Після відносно високих показників на початку року у літні місяці зафіксовано суттєве зниження, після цього розпочалося поступове, проте нерівномірне відновлення. Наприкінці року спостерігається певне покращення. Водночас загальна тенденція залишається менш сприятливою порівняно з виробництвом чавуну.

Для повнішого аналізу доцільно також проаналізувати показники виробництва металопрокату. Металопрокат, як продукт обробки металу на прокатних станах, є базою для виготовлення листів, труб, рейок та інших виробів, що широко застосовуються у будівництві, машинобудуванні та промисловості.

Дані щодо обсягів виробництва металопрокату за перші три місяці 2025 та 2026 років (січень–березень) з метою оцінки загальної тенденції розвитку та змін у співвідношенні внутрішнього і зовнішнього ринків наведено на рисунку 2.7.

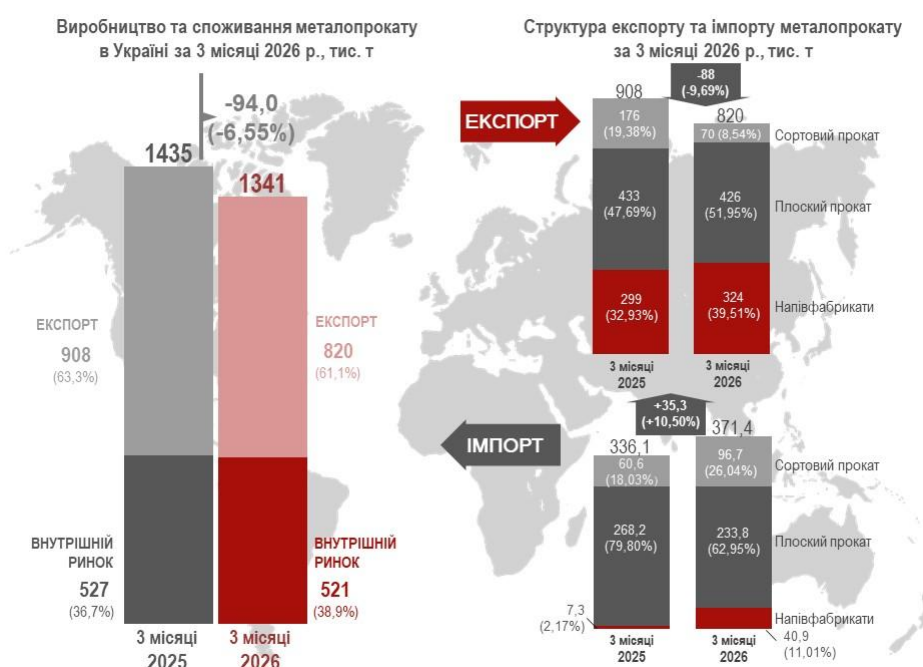


Рисунок 2.7 – Виробництво, споживання та зовнішня торгівля металопрокатом в Україні за січень-березень 2025-2026 рр. [4]

Для інституційного аналізу ринку металопродукції в Україні доцільно врахувати особливості його класифікації. Діяльність, пов'язана з торгівлею металами та металопродукцією, зокрема її оптовою реалізацією, відноситься до виду економічної діяльності за КВЕД 46.72, що охоплює торгівлю рудами чорних і кольорових металів, металами у первинних формах, напівфабрикатами, а також дорогоцінними металами [13].

Стан внутрішнього ринку металоторгівлі в Україні слугує індикатором ділової активності: зростання економічної активності супроводжується підвищенням попиту на металопродукцію [7].

Географічний розподіл провідних металотрейдерів України відображає регіональну концентрацію галузі та її зв'язок із промисловими центрами країни. Розташування головних офісів основних гравців ринку металоторгівлі наведено на рисунку 2.8.

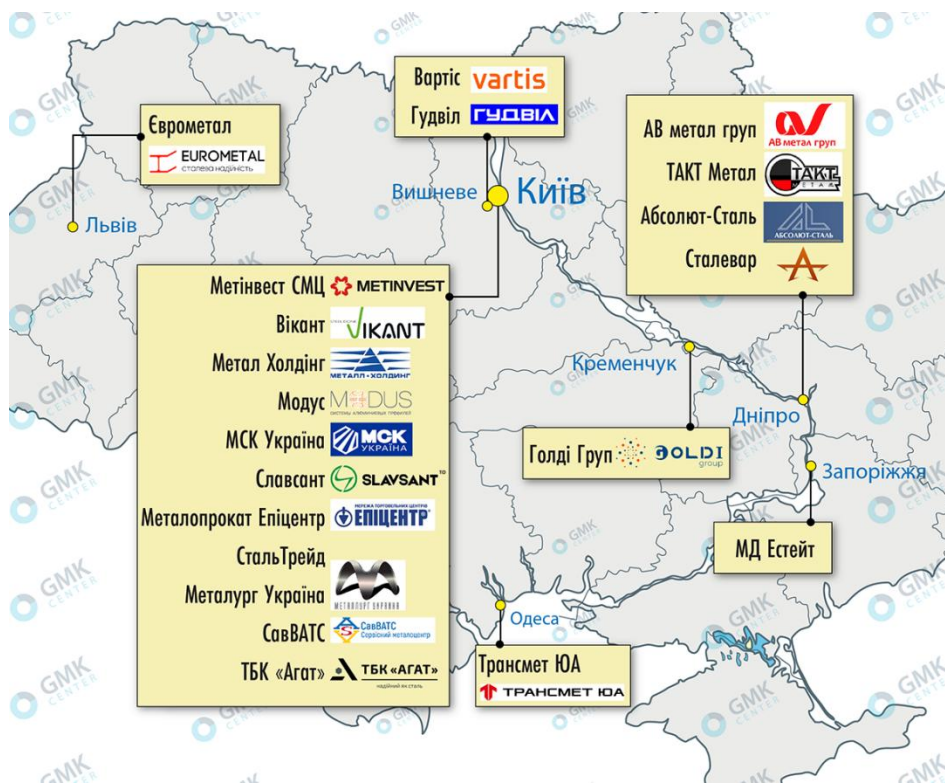


Рисунок 2.8 – Географія розташування головних офісів провідних металотрейдерів України [7]

Аналіз наведених даних свідчить про виражену територіальну концентрацію ринку металотрейдингу в Україні. Більшість головних офісів компаній зосереджена у м. Київ, який виконує функції ключового управлінського та координаційного центру галузі, що відображає централізацію управлінських рішень і фінансових потоків. Водночас значна частина підприємств розташована у промислово

розвинених регіонах центральної та східної частини країни, що зумовлено близькістю до виробничих потужностей та логістичної інфраструктури.

Західні регіони України представлені меншою кількістю металотрейдерів, що свідчить про нерівномірність розвитку ринку. При цьому реальна кількість учасників є більшою, ніж відображено на рисунку, оскільки в умовах воєнного стану діяльність частини компаній обмежена або тимчасово призупинена.

Таким чином, ринок металотрейдингу в Україні характеризується високим рівнем концентрації, територіальною нерівномірністю та чутливістю до зовнішніх шоків, зокрема воєнних ризиків, логістичних обмежень і змін кон'юнктури зовнішніх ринків.

Водночас зазначені тенденції тісно пов'язані із загальним станом металургійної галузі, що формує пропозицію на ринку. Серед ключових викликів її розвитку – логістичні обмеження через пошкоджену інфраструктуру та ускладнений доступ до портів, зростання вартості енергоресурсів і нестабільність енергопостачання, а також втрата традиційних ринків збуту. Додатковим фактором є необхідність адаптації до сучасних екологічних стандартів, що потребує значних інвестицій у модернізацію виробництва.

Попри зазначені обмеження, українські підприємства поступово адаптуються до нових умов господарювання. Зокрема, впроваджуються енергозберігаючі технології, розширюється асортимент продукції з більшою доданою вартістю та здійснюється диверсифікація ринків збуту. Це сприяє підвищенню ефективності виробництва та зниженню залежності від окремих зовнішніх ринків.

Водночас галузь функціонує в умовах недовантаження виробничих потужностей, що стримує її конкурентні позиції на світових ринках. У цих умовах особливого значення набуває оптимізація логістичних процесів і використання альтернативних джерел сировини та енергії.

Ключовим напрямом подальшого розвитку є технологічна модернізація виробництва, зокрема оновлення доменного та конвертерного обладнання,

розвиток електросталеплавильних потужностей, а також впровадження цифрових технологій. Паралельно важливим залишається переорієнтація на виробництво продукції з високою доданою вартістю, що дозволить підвищити конкурентоспроможність українських підприємств і забезпечити стійке зростання їх фінансових результатів у середньостроковій перспективі [22].

Таким чином, світовий ринок металів і руд перебуває в умовах структурної трансформації, зумовленої зміщенням центрів попиту, посиленням екологічних вимог та геополітичними чинниками. Україна, попри воєнні виклики та обмеження виробничих потужностей, зберігає потенціал для відновлення та зміцнення своїх позицій на міжнародних металургійних ринках. Реалізація цього потенціалу потребує системної модернізації галузі, диверсифікації ринків збуту та активної інтеграції у глобальні ланцюги доданої вартості, що визначає стратегічні пріоритети розвитку українських металургійних підприємств в умовах міжнародної економічної інтеграції.

Окреслені тенденції розвитку світового та національного ринку металів і руд формують зовнішнє середовище функціонування вітчизняних металоторговельних підприємств і безпосередньо впливають на їхні фінансово-економічні результати. З огляду на це, наступним етапом дослідження є аналіз фінансово-господарської діяльності конкретного суб'єкта ринку – ТОВ «Інгул Плюс», що дозволить оцінити його економічний потенціал та передумови виходу на міжнародні ринки.

2.2. Комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства

Оцінка фінансово-економічного стану підприємства є основою для розробки обґрунтованих управлінських рішень, у зв'язку з чим у цьому підрозділі проведено комплексний аналіз діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС».

Товариство з обмеженою відповідальністю «ІНГУЛ-ПЛЮС» є господарським товариством, основним видом діяльності якого є оптова торгівля металами та металевими рудами, а також надання посередницьких послуг у сфері торгівлі паливом, рудами, промисловими хімічними речовинами та товарами широкого асортименту [30].

Підприємство функціонує на ринку України з 9 червня 2004 року. Тривалий період функціонування підприємства на ринку України з 2004 року свідчить про його стабільність.

Організаційно-правова форма компанії є товариство з обмеженою відповідальністю, що передбачає здійснення діяльності відповідно до чинного законодавства України та обмеження відповідальності учасників у межах їх внесків до статутного капіталу. Статутний капітал товариства становить 1 397 000 грн, що є фінансовою основою функціонування підприємства та забезпечення його господарської діяльності.

Система управління ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» побудована відповідно до вимог корпоративного управління та включає загальні збори учасників як вищий орган управління, а також виконавчий орган – директора, який здійснює оперативне керівництво діяльністю підприємства.

Розташування підприємства у м. Київ сприяє налагодженню ділових зв'язків, забезпечує доступ до розвиненої транспортної та логістичної інфраструктури, а також створює передумови для ефективної взаємодії з контрагентами та партнерами.

Основним видом економічної діяльності підприємства відповідно до КВЕД є 46.72 «Оптова торгівля металами та металевими рудами». Цей вид діяльності визначає ключову спеціалізацію товариства. Разом із цим, підприємство здійснює й інші види діяльності, що розширюють спектр господарських операцій.

Зокрема, ТОВ «Інгул-Плюс» здійснює діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами (КВЕД 46.12), а також діяльність посередників у торгівлі іншими супутніми товарами (КВЕД 46.19). Підприємство також здійснює оптову торгівлю машинами й устаткуванням для добувної промисловості та будівництва (КВЕД 46.63), а також іншими машинами й устаткуванням (КВЕД 46.69), що розширює його діяльність у промисловому сегменті економіки.

Крім того, підприємство здійснює оптову торгівлю деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням (КВЕД 46.73), а також неспеціалізовану оптову торгівлю (КВЕД 46.90). Широкий перелік видів економічної діяльності сприяє адаптації підприємства до змін ринкової кон'юнктури, підтримує його конкурентні позиції на ринку та забезпечує стабільне функціонування в умовах сучасного економічного середовища.

Для оцінки фінансового стану підприємства проаналізовано рух грошових коштів і ключові фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС». Основними показниками результативності господарської діяльності є фінансові результати, ліквідність та рентабельність, оскільки саме вони характеризують обсяги діяльності, рівень ділової активності та ефективність управління ресурсами підприємства.

Проведено аналіз фінансових результатів діяльності підприємства. Результати наведено у таблиці 2.3 та на рисунку 2.9.

Таблиця 2.3 – Фінансові результати ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» у 2024–2025 рр.
[29]

Показник	2024 рік	2025 рік	Темп приросту, %
1. Чистий дохід від реалізації продукції	66 299,50	88 007,70	32,74
2. Валовий прибуток (збиток)	-	-	-
3.Фінансовий результат від операційної діяльності	-	-	-
4. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	5 420,70	6 042,60	11,47
5. Чистий прибуток	4 445,00	4 954,90	11,47

* сформовано автором за [29]

Динаміку фінансових результатів ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» у 2024-2025 роках відображено на рисунку 2.9.



Рисунок 2.9 – Динаміка фінансових результатів ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» за 2024-2025 рр.[29]

Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» у 2024-2025 роках свідчить про зростання ключових фінансових результатів діяльності підприємства. Чистий дохід від реалізації продукції збільшився з 66 299,50 тис. грн до 88 007,70 тис. грн, або на 32,74%.

Фінансовий результат до оподаткування збільшився з 5 420,70 тис. грн до 6 042,60 тис. грн, або на 11,47%. Чистий прибуток зріс з 4 445,00 тис. грн до 4 954,90 тис. грн, або на 11,47%.

Водночас дані щодо фінансового результату від операційної та звичайної діяльності відсутні у відкритій фінансовій звітності підприємства, що обмежує деталізацію аналізу операційної діяльності.

Узагальнення результатів аналізу підтверджує зростання основних фінансових показників ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» у досліджуваному періоді, зокрема обсягів реалізації та прибутковості діяльності.

Для оцінки ліквідності підприємства проаналізовано рівень ліквідності та визначено здатність підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання. Здійснено аналіз основних показників ліквідності, результати якого наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Показники ліквідності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» у 2025 р. [29]

Показник	Нормативне значення	На початок 2025 року	На кінець 2025 року	Відхилення
1	2	3	4	5
Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	1,5-2	15,60	21,97	6,37
Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл)	0,5-1	6,36	9,13	2,77
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)	0,2-0,35	1,63	3,34	1,71
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами (Кзвок)	більше 0,5	1,57	1,62	0,05
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів (Кман.вок)	зростання у динаміці	0,11	0,16	0,05
Коефіцієнт покриття запасів (Кпокр.зап)	більше 1	1,57	1,62	0,05

На рисунку 2.10 подано зміни основних показників ліквідності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» за 2025 рік.

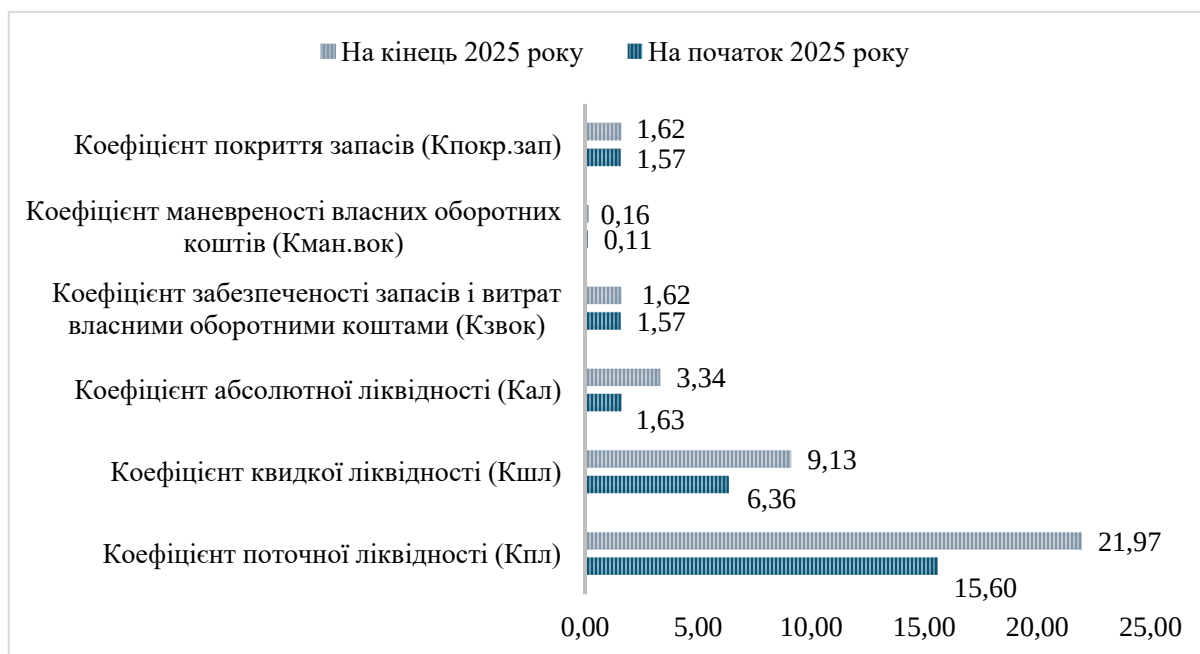


Рисунок 2.10 – Показники ліквідності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» у 2025 році. [29]

Коефіцієнт поточної ліквідності збільшився з 15,60 до 21,97, що суттєво перевищує нормативне значення 1,5-2,0. Це відображає високий рівень покриття поточних зобов'язань оборотними активами.

Коефіцієнт швидкої ліквідності зріс з 6,36 до 9,13 при нормативі 0,5-1,0, що свідчить про значний обсяг високоліквідних активів у структурі оборотних коштів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився з 1,63 до 3,34 (норматив 0,2–0,35), що свідчить про високий рівень миттєвої платоспроможності підприємства.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами підвищився з 1,57 до 1,62, перевищуючи нормативне значення 0,5, що свідчить про достатнє фінансування запасів за рахунок власних джерел.

Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів зріс з 0,11 до 0,16, що відображає зростання частки мобільної складової власного капіталу.

Коефіцієнт покриття запасів збільшився з 1,57 до 1,62, перевищуючи норматив 1,0, що свідчить про достатній рівень забезпечення запасів стабільними джерелами фінансування.

Отже, підприємство характеризується високим рівнем ліквідності, що супроводжується значним перевищенням нормативних значень основних коефіцієнтів. Водночас така структура може свідчити про надлишкову ліквідність і потенційно неефективне використання оборотного капіталу.

І наостанок проведемо аналіз показників рентабельності підприємства. У таблиці 2.5 наведено основні показники рентабельності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» за 2024–2025 роки, що дає змогу оцінити рівень прибутковості та ефективність використання ресурсів підприємства.

Коефіцієнти ліквідності підприємства суттєво перевищують нормативні значення протягом досліджуваного періоду. Це свідчить про високий рівень платоспроможності, однак водночас може вказувати на надлишкову концентрацію оборотних активів, зокрема грошових коштів і високоліквідних активів, що знижує ефективність їх використання. Підприємство має достатній запас ліквідності для покриття поточних зобов'язань, проте структура оборотних активів потребує оптимізації з метою підвищення дохідності капіталу.

Таблиця 2.5 – Показники рентабельності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» у 2024-2025 роках [29]

Показник	2024 рік	2025 рік
1. Коефіцієнт рентабельності майна (капіталу)	0,08	0,09
2. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,09	0,10
3. Коефіцієнт рентабельності продаж	-	-
4. Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	-	-
5. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	-	-
6. Коефіцієнт чистої рентабельності реалізованої продукції	0,07	0,06
7. Коефіцієнт рентабельності оборотних активів	0,05	0,05
8. Коефіцієнт рентабельності необоротних активів	0,81	0,76

Для наочного відображення змін у прибутковості підприємства доцільно проаналізувати динаміку основних показників рентабельності (рисунок 2.11)

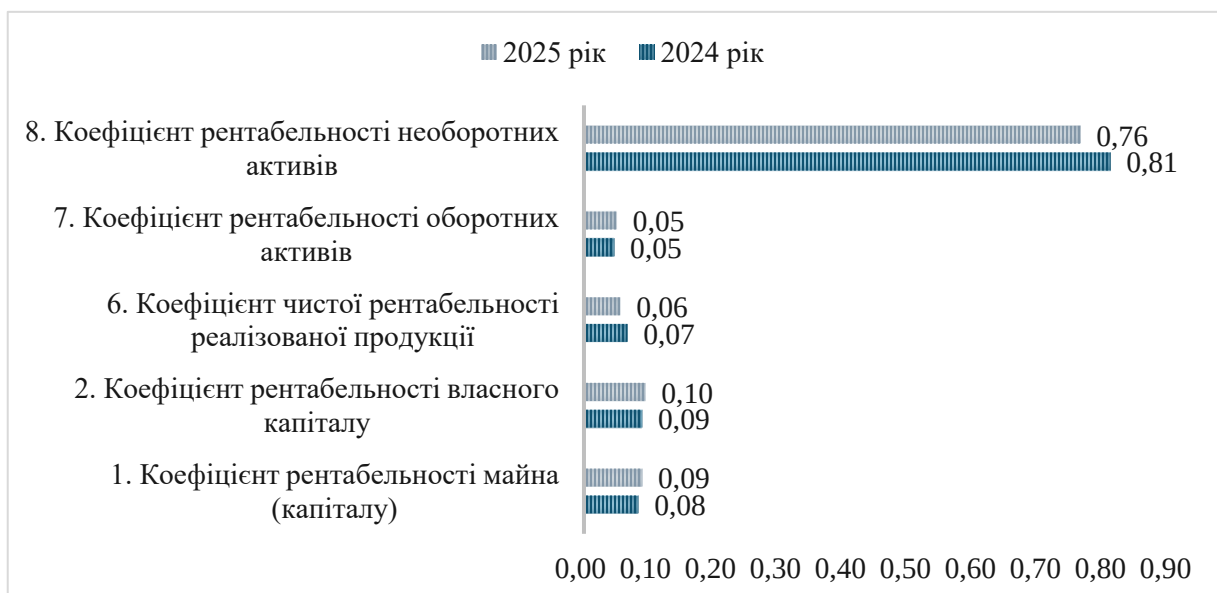


Рисунок 2.11 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» за 2024-2025 роки [сформовано автором за джерелом 29]

Коефіцієнт рентабельності майна (капіталу) у 2024–2025 роках зріс з 0,08 до 0,09, що свідчить про збільшення прибутковості активів підприємства з 8% до 9%. Це відображає незначне підвищення ефективності використання сукупного капіталу.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу збільшився з 0,09 до 0,10, свідчить про незначне зростання ефективності використання власного капіталу (з 9% до 10%).

Коефіцієнт чистої рентабельності реалізованої продукції знизився з 0,07 до 0,06, що свідчить про зниження чистої маржі підприємства з 7% до 6% і може бути пов'язано зі зростанням витрат або зниженням операційної ефективності.

Коефіцієнт рентабельності оборотних активів залишався стабільним на рівні 5%, що свідчить про незмінну ефективність їх використання.

Коефіцієнт рентабельності необоротних активів зменшився з 0,81 до 0,76, що може свідчити про зниження віддачі від довгострокових інвестицій.

Узагальнення показників рентабельності свідчить про незначне покращення ефективності використання активів підприємства. Водночас спостерігається зниження чистої рентабельності реалізації, що може вказувати на зростання витратної складової. Загалом, підприємство демонструє стабільний рівень прибутковості з незначними коливаннями у структурі формування фінансового результату.

Для ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» як підприємства, що здійснює імпортні операції з металопродукцією, ключовими є валютний та митний ризики. Розрахунки за імпортними контрактами здійснюються переважно в іноземній валюті, що зумовлює залежність фінансових результатів від валютних коливань.

Компанія ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» з моменту свого заснування функціонує на ринку з 2004 року та поступово розширює обсяги своєї зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства має імпортну спрямованість. Імпорт забезпечує підприємство необхідною продукцією, сировиною та матеріалами для здійснення господарської діяльності.

На рисунку 2.12 представлено динаміку обсягів імпорту компанії за період 2012–2025 рр., що дає змогу проаналізувати динаміку імпортної діяльності підприємства.



Рисунок 2.12 – Динаміка обсягів імпорту ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» за 2012-2025 рр.

Аналіз динаміки обсягів імпорту ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» за 2012-2025 рр. свідчить про нерівномірну динаміку обсягів імпорту з тенденцією до зростання у довгостроковому періоді, проте загалом про позитивний розвиток імпортової діяльності підприємства. У період 2012-2015 рр. обсяги імпорту залишалися відносно стабільними та перебували на рівні близько 18-22 тис. грн.

Найбільше зростання обсягів імпорту спостерігалось у 2021–2025 рр., після чого вони зросли й досягли максимального значення у 2025 році. Це може свідчити про активізацію зовнішньоекономічної діяльності підприємства, розширення співпраці з іноземними постачальниками та зростання потреб в імпортній продукції.

Для більш детального аналізу імпортової діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» доцільно розглянути основні характеристики імпорту підприємства, зокрема географію імпортних поставок (рисунок 2.13), основних контрагентів (рисунок 2.14) та ключові категорії товарів (рисунок 2.15), що імпортуються підприємством. Це дозволить оцінити структуру зовнішньоекономічних зв'язків компанії, визначити основні країни-партнери та проаналізувати товарну спрямованість імпортних операцій підприємства.

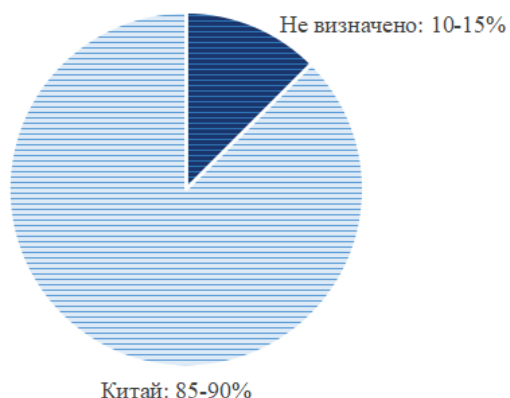


Рисунок 2.13 – Географія імпорту ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» у 2025 році [29]

Аналіз географічної структури імпорту та контрагентів у 2025 році свідчить про високий рівень концентрації зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Основним напрямом імпорту є Китай, частка якого становить близько 85-90% загального обсягу поставок.

Така висока концентрація імпортних поставок свідчить про підвищений рівень країнового та контрагентського ризиків.

Вартість імпортованої продукції з даного ринку оцінюється у межах 45-50 млн грн. Основна частка імпортних операцій здійснюється через одного ключового контрагента (компанію 1).

Інша частина імпорту (близько 10–15%) припадає на іншого контрагента, країна походження якого не ідентифікована за наявними даними. Обсяг таких поставок становить 7,5–8,0 млн грн, кількість операцій – до трьох на рік. Це вказує на низький рівень диверсифікації імпортних потоків як за географічною ознакою, так і за структурою постачальників.

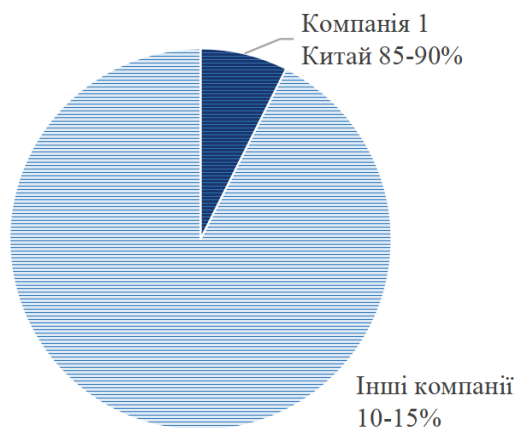


Рисунок 2.14 – Основні контрагенти ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» у 2025 році [29]

Узагальнення структури імпорту свідчить про високу концентрацію зовнішньоекономічної діяльності підприємства на одному основному ринку та одному ключовому контрагенті. З одного боку, така модель може сприяти стабільності постачання, оптимізації логістичних витрат і формуванню довгострокових контрактних відносин. З іншого боку, вона формує підвищену

залежність від зовнішніх факторів, зокрема коливань кон'юнктури ключового ринку, валютних ризиків, логістичних обмежень та можливих змін умов співпраці з домінуючим постачальником.

Аналіз товарної структури імпорту підприємства у 2025 році свідчить про високу концентрацію імпортних поставок у межах однієї товарної групи. Понад 95% імпорту припадає на продукцію за кодом УКТЗЕД 7606 – плити, листи та стрічки алюмінієві товщиною понад 0,2 мм. Обсяг імпорту цієї продукції становить 50–55 млн грн.

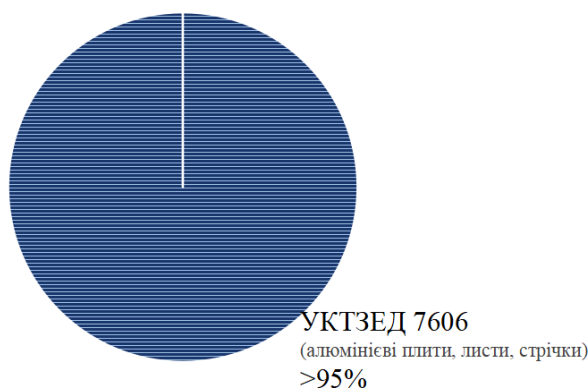


Рисунок 2.15 – Ключові імпортні товари ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» у 2025 році [29]

Отримані результати свідчать про спеціалізацію зовнішньоекономічної діяльності підприємства на імпорті алюмінієвої продукції, що є ключовим елементом його операційної діяльності. Така структура імпорту забезпечує стабільність постачання основного виду товару, проте водночас формує високий рівень залежності від однієї товарної групи, що підвищує товарний ризик у системі зовнішньоекономічної діяльності.

Узагальнення результатів аналізу діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» свідчить про позитивну динаміку основних фінансово-економічних показників та відносно стабільний фінансовий стан підприємства. Основним видом діяльності товариства

є оптова торгівля металами та металевими рудами, що формує основу його доходів і визначає галузеву спеціалізацію.

У 2025 році підприємство продемонструвало покращення фінансових результатів порівняно з 2024 роком. Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 32,74% і становив 88 007,7 тис. грн, тоді як чистий прибуток збільшився на 11,47% та досяг 4 954,9 тис. грн. Це свідчить про розширення масштабів діяльності підприємства за відносно стабільного рівня прибутковості.

Аналіз ліквідності засвідчив високий рівень платоспроможності товариства. Значення основних коефіцієнтів ліквідності суттєво перевищують нормативні межі, що свідчить про достатність оборотних активів для покриття поточних зобов'язань. Водночас таке перевищення може свідчити про надлишкову концентрацію ліквідних активів і потенційне зниження ефективності їх використання.

Оцінка показників рентабельності засвідчила відносно стабільний рівень прибутковості діяльності підприємства. Спостерігається зростання рентабельності майна та власного капіталу, що свідчить про підвищення ефективності використання активів і власних фінансових ресурсів. Водночас зниження чистої рентабельності реалізації та рентабельності необоротних активів може свідчити про посилення витратного навантаження та зменшення віддачі від окремих груп активів.

Узагальнення результатів аналізу свідчить, що ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» характеризується стабільним фінансовим станом, прибутковістю та високим рівнем платоспроможності. Подальше підвищення ефективності діяльності може бути забезпечене за рахунок оптимізації структури оборотного капіталу, управління витратами та підвищення ефективності використання активів.

Проведений у другому розділі комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» засвідчив позитивну динаміку основних показників господарської діяльності підприємства, високий рівень платоспроможності та стабільну прибутковість. Водночас виявлені тенденції – зниження чистої рентабельності реалізації, надлишкова концентрація ліквідних

активів, висока залежність від одного ринку збуту та обмежена диверсифікація імпорتنих потоків – свідчать про наявність невикористаних резервів для підвищення ефективності діяльності. Це актуалізує необхідність розробки обґрунтованих напрямів удосконалення використання економічного потенціалу підприємства, зокрема в контексті виходу на міжнародні ринки. У зв'язку з цим у третьому розділі здійснено оцінку резервів і визначено стратегічні напрями підвищення ефективності використання економічного потенціалу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС».

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ3.1 Оцінка резервів та напрямів підвищення ефективності використання
економічного потенціалу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС»

Ефективний вихід підприємства на міжнародні ринки потребує не лише наявності конкурентоспроможної продукції, а й виявлення та реалізації внутрішніх резервів. Термін «резерв» походить від французького *reserve* та латинського *reservare* і в загальному значенні означає запас або ресурс, відкладений для використання за потреби [17, с.81]. В економічному контексті під резервами розуміють невикористані або частково використані можливості підприємства, які можуть бути спрямовані на підвищення продуктивності, зниження витрат або зміцнення фінансової стійкості його діяльності [17, с.81].

У науковій літературі сформувалися два основні підходи до трактування резервів. Відповідно до першого, резерви розглядаються як планово сформовані запаси ресурсів (резервні фонди), що створюються для покриття непередбачених потреб і характеризуються натуральними та вартісними показниками. Відповідно до другого підходу резерви визначаються як внутрішньосподарські можливості підприємства, тобто прихований потенціал підвищення ефективності виробництва за рахунок удосконалення організації, впровадження технологічних змін та оптимізації витрат.

У науковій літературі також існують інші підходи до визначення резервів.

Так, Баканов М. І. та Шеремет О. Д. розглядають резерви як невикористані можливості зменшення поточних та авансованих витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів за умови незмінного рівня розвитку продуктивних сил.

Царьов В. В. трактує резерви як потенційні можливості, що не реалізуються підприємством, але забезпечують подальше підвищення економічної ефективності за рахунок повнішого використання досягнень науково-технічного прогресу.

Савицька Г. В. пропонує розмежовувати поняття «резервні фонди» як запаси матеріальних ресурсів і «господарські резерви» як можливості розвитку виробництва відносно досягнутого рівня [11, с.109].

З урахуванням специфіки діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» як імпортера металопродукції, найбільш прийнятним є підхід Савицької Г.В., який розмежовує резервні фонди та господарські резерви. Саме господарські резерви, невикористані можливості підвищення ефективності, є предметом подальшого аналізу.

Ефективність діяльності підприємства залежить від сукупності різних факторів, тому перед плануванням необхідний поглиблений аналіз як поточного стану, так і перспектив розвитку. Аналіз виробничої діяльності включає оцінку динаміки обсягів виробництва, постачання та реалізації продукції, виконання виробничих планів, а також якості планування. Важливим завданням такого аналізу є визначення ключових чинників, що впливають на обсяги виробництва у динаміці, зокрема у звітному періоді, встановлення взаємозв'язків між обсягами виробництва, асортиментною структурою та якістю продукції, а також виявлення внутрішньогосподарських резервів зростання виробництва і реалізації з подальшою розробкою заходів щодо їх використання. За просторовою ознакою резерви поділяються на внутрішньогосподарські, галузеві, регіональні та національні. Їхній пошук здійснюється системно та цілеспрямовано, що дає змогу зосереджувати зусилля на найбільш значущих напрямках. Доцільним є використання окремих класифікаційних підходів до господарських резервів підприємства, поданих на рисунку 3.1 [17, с.81]. Для визначення величини резервів в аналізі господарської діяльності застосовують різні методи [17, с.82].



впливу окремих чинників на результативний показник шляхом їх відбору, групування та оцінювання ступеня впливу на кінцевий результат. Також використовується різновид факторного аналізу – стохастичний факторний аналіз, у межах якого зв'язок між факторами та результатом є неповним і імовірнісним, тобто зміна одного чинника може зумовлювати різні варіанти результату через вплив сукупності випадкових факторів.

По-друге, застосовується функціонально-вартісний аналіз (ФВА) – метод системного техніко-економічного дослідження об'єкта (виробу, процесу, послуги або організаційної структури), основною метою якого є досягнення оптимального

співвідношення між споживчою цінністю та витратами. Його сутність полягає у зниженні витрат шляхом оптимізації, заміни або виключення функцій, що не створюють доданої цінності, але потребують ресурсів.

По-третє, використовується маржинальний аналіз – інструмент управління прибутковістю, що базується на поділі витрат на постійні та змінні. Він дає змогу оперативно визначати резерви зростання маржинальності, розраховувати точку беззбитковості та обґрунтовувати управлінські рішення щодо оптимізації діяльності підприємства.

І, нарешті, одним із ключових методів є математичне програмування – сукупність методів пошуку оптимальних рішень (мінімальних або максимальних значень цільової функції), що дозволяє виявляти приховані резерви, мінімізувати витрати або максимізувати прибуток шляхом моделювання та вибору найефективніших сценаріїв.

З огляду на інформаційну базу та специфіку діяльності підприємства, у цьому підрозділі як основний інструмент обрано SWOT-аналіз із кількісною оцінкою факторів, що інтегрує результати зовнішнього (PEST) та внутрішнього (фінансово-економічного) аналізу в єдину систему оцінки резервів і напрямів підвищення ефективності діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» (рисунок 3.2).

SWOT-аналіз – це оцінка сучасного стану підприємства та прогноз його майбутнього розвитку під впливом внутрішнього й зовнішнього середовища [23].



Рисунок 3.2 – SWOT-аналіз ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» [сформовано автором на основі джерела 29]

До сильних сторін підприємства належать тривалий досвід роботи на ринку, позитивна динаміка фінансових результатів, високий рівень ліквідності та платоспроможності, широкий спектр видів господарської діяльності, а також вигідне географічне розташування у місті Києві. Це створює міцне підґрунтя для подальшого розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Також виявлено низку слабких сторін, серед яких: зниження чистої рентабельності реалізації, надлишкова концентрація ліквідних активів, недостатньо ефективного використання частини оборотного капіталу, зменшення рентабельності необоротних активів та обмежена диверсифікація імпорتنих поставок. Наявність цих факторів свідчить про необхідність удосконалення системи управління фінансовими ресурсами та підвищення ефективності використання активів.

Серед можливостей для подальшого розвитку підприємства слід відзначити вихід на нові міжнародні ринки, розширення кола постачальників і країн імпорту, збільшення асортименту металопродукції, оптимізацію структури оборотних

активів та зміцнення партнерських відносин із контрагентами. Реалізація зазначених можливостей сприятиме зниженню залежності від окремих постачальників і підвищенню стійкості зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Водночас діяльність аналізованого підприємства супроводжується низкою зовнішніх загроз, зокрема валютними ризиками, високою залежністю від китайського ринку та одного ключового постачальника, коливаннями світових цін на металопродукцію, логістичними та митними обмеженнями, а також посиленням конкуренції на ринку металоторгівлі. Врахування вищезазначених ризиків та впровадження заходів щодо їх мінімізації є важливою умовою забезпечення стабільного розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Тобто результати SWOT-аналізу свідчать, що ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» має достатній потенціал для подальшого розвитку та розширення міжнародної діяльності, однак потребує реалізації заходів щодо диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків, оптимізації структури активів і зниження залежності від окремих ринків та постачальників, що дозволить зміцнити конкурентні позиції підприємства та підвищити ефективність його діяльності.

Для поглиблення результатів вище проведеного аналізу доцільно застосувати метод переходу від якісної оцінки до кількісної, визначивши важливість фактора та ймовірність його прояву за шкалою від 1 до 3. Важливість фактора оцінюється таким чином: 1 бал – фактор має незначний вплив на діяльність підприємства; 2 бали – фактор має середній рівень впливу; 3 бали – фактор є важливим і суттєво впливає на діяльність підприємства. Аналогічно оцінюється ймовірність прояву фактора в майбутньому: 1 бал – низька ймовірність; 2 бали – середня ймовірність; 3 бали – висока ймовірність. Такий підхід дозволяє оцінити значущість кожного фактора та визначити його вплив на діяльність підприємства.

У таблиці 3.1 наведено кількісну оцінку сильних сторін ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС», що дає змогу визначити внутрішні переваги підприємства, найбільш впливові

конкурентні переваги та оцінити внесок кожного з них у загальну стратегічну позицію. Кількісна оцінка факторів здійснюється методом експертних оцінок на основі опитування управлінського персоналу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС», що забезпечує врахування практичного досвіду та внутрішньої експертизи підприємства.

Таблиця 3.1 – Кількісна оцінка сильних сторін (S) ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС»
[розроблено автором]

Фактор	Вага (1-3 б.)	Імовірність (1-3 б.)	Значення
Тривалий досвід роботи на ринку металопродукції (з 2004 року)	3	3	9
Високий рівень платоспроможності та фінансової стійкості	3	2	6
Стабільне зростання обсягів реалізації та прибутку	3	2	6
Широкий спектр видів господарської діяльності	2	3	6
Вигідне географічне розташування та розвинена логістична доступність	2	3	6
Сума			33

Найбільш вагомою перевагою підприємства є тривалий досвід роботи на ринку металопродукції. Загальна сума сильних сторін (33 бали) свідчить про достатньо міцний внутрішній потенціал компанії.

У таблиці 3.2 представлено кількісну оцінку слабких сторін ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС», що дає змогу ідентифікувати внутрішні проблеми та обмеження в діяльності підприємства.

Таблиця 3.2 – Кількісна оцінка слабких сторін (W) ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС»
[розроблено автором]

Фактор	Вага (1-3 б.)	Імовірність (1-3 б.)	Значення
Зниження чистої рентабельності реалізації	3	2	6
Надлишкова концентрація ліквідних активів	2	3	6
Неефективне використання частини оборотного капіталу	3	3	9
Зменшення рентабельності необоротних активів	2	2	4
Обмежена диверсифікація імпорتنих поставок	3	2	6
Сума			31

Найбільш критичним є неефективне використання оборотного капіталу. Загальна сума слабких сторін (31 бал) свідчить про наявність внутрішніх проблем, які потребують управлінського втручання.

Наступним кроком розраховується баланс сильних та слабких сторін підприємства ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС», використовуючи формулу:

$$B_{sw} = \sum S - \sum W \quad (3.1)$$

$$B_{sw} = 33 - 31 = 2$$

Отримане позитивне значення свідчить про незначну перевагу сильних сторін над слабкими, однак баланс є майже рівноважним, що вказує на потребу в удосконаленні внутрішніх процесів.

У таблиці 3.3 наведено кількісну оцінку можливостей зовнішнього середовища ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС». Аналіз спрямований на визначення потенційних напрямів розвитку підприємства в умовах ринку та макроекономічних змін.

Найбільш значущою можливістю є зростання попиту на металопродукцію та алюмінієві вироби.

Таблиця 3.3 – Кількісна оцінка можливостей (О) ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС»
[розроблено автором]

Фактор	Вага	Імовірність	Значення
--------	------	-------------	----------

	(1-3 б.)	(1-3 б.)	
Зростання попиту на металопродукцію та алюмінієві вироби	3	3	9
Відновлення економічної активності в Україні	3	2	6
Зростання обсягів будівництва та промислового виробництва	3	2	6
Зростання інвестиційної активності в промисловому секторі	2	2	4
Підвищення платоспроможності споживачів та підприємств	2	2	4
Сума			29

У таблиці 3.4 представлено оцінку загроз зовнішнього середовища, які можуть негативно впливати на діяльність підприємства.

Таблиця 3.4 – Кількісна оцінка загроз (Т) ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» [розроблено автором]

Фактор	Вага (1-3 б.)	Імовірність (1-3 б.)	Значення
Валютні ризики при здійсненні імпорتنих операцій.	3	3	9
Залежність від одного ключового постачальника	3	2	6
Коливання світових цін на металопродукцію	3	3	9
Логістичні та митні обмеження	2	2	4
Посилення конкуренції на ринку металоторгівлі	2	2	4
Сума			32

Найбільш суттєвими загрозами є валютні ризики та коливання світових цін на металопродукцію. Загальна сума загроз (32 бали) є високою та перевищує рівень можливостей.

Далі визначається баланс можливостей та загроз підприємства ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС», використовуючи формулу:

$$Bot = \Sigma O - \Sigma T \quad (3.2)$$

$$Bot = 29 - 32 = -3$$

Отримане негативне значення Bot свідчить про переважання загроз над можливостями, що формує несприятливе зовнішнє середовище для підприємства та потребує активної адаптаційної стратегії.

На основі проведеного аналізу встановлено, що ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» має достатній внутрішній потенціал для розвитку, однак функціонує в умовах переважання зовнішніх загроз над можливостями та майже рівноважного співвідношення сильних і слабких сторін. Це свідчить про наявність внутрішніх резервів, зокрема у сфері ефективного використання оборотного капіталу, рентабельності діяльності та диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків.

За результатами проведеного SWOT-аналізу з кількісною оцінкою факторів встановлено, що ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» має достатній внутрішній потенціал для розвитку ($B_{sw} = +2$), однак функціонує в умовах переважання зовнішніх загроз над можливостями ($Bot = -3$), що формує несприятливе зовнішнє середовище та потребує активної адаптаційної стратегії. Виявлені резерви зосереджені передусім у трьох напрямках: оптимізація структури оборотного капіталу та підвищення рентабельності діяльності; диверсифікація імпорتنих поставок і зниження залежності від одного постачальника; управління валютними та ціновими ризиками. Реалізація зазначених резервів безпосередньо пов'язана з ресурсним та фінансовим потенціалом підприємства, тому подальший аналіз спрямований на визначення напрямів їх оптимізації як передумови успішної інтеграції ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» у міжнародні ринки.

3.2. Інструменти оптимізації ресурсного та фінансового потенціалу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» для інтеграції у міжнародні ринки

Для наочного визначення стратегічного положення ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» результати SWOT-аналізу були відображені у вигляді матриці стратегічного позиціонування. Координати підприємства визначено на основі інтегральних показників внутрішнього (Bsw) і зовнішнього (Bot) середовища. Відповідно до розрахованих координат точка стратегічної позиції підприємства розташована у IV квадранті матриці, що відображає ситуацію, за якої у підприємства переважають сильні сторони та загрози (рис. 3.3).

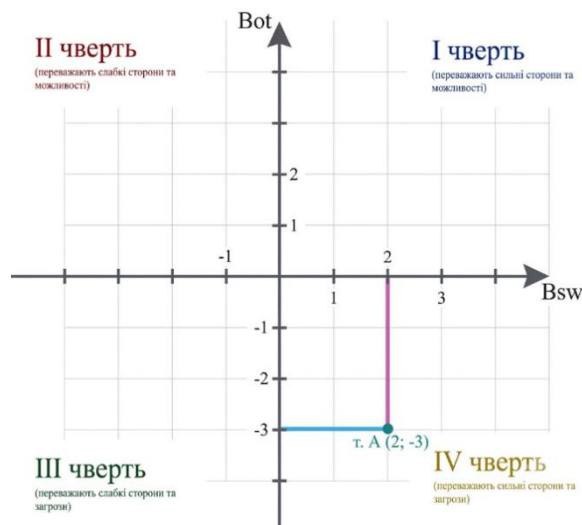


Рисунок 3.3 – Матриця стратегічного позиціонування ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» за результатами SWOT-аналізу [розроблено автором]

Підприємство має достатній ресурсний, фінансовий та організаційний потенціал для подальшого розвитку, проте його ефективна реалізація стримується несприятливими умовами зовнішнього середовища. У контексті виходу на міжнародні ринки роль резервів посилюється, оскільки зовнішня конкуренція вимагає оперативного мобілізування як фінансових запасів, так і внутрішніх

резервів для підвищення ефективності логістики, управління запасами та клієнтського сервісу.

Провівши кількісний аналіз сторін, можливостей та загроз, визначимо основні заходи щодо переміщення стратегічної позиції підприємства в I квадрант матриці. Аналіз сильних сторін, зображений у таблиці 3.1, показав, що найнижчі оцінки серед всіх факторів отримали «широкий спектр видів господарської діяльності» та «вигідне географічне розташування і розвинена логістична доступність» (по 6 балів). Незважаючи на те, що зазначені фактори належать до сильних сторін підприємства, їх потенціал використовується не повною мірою, що свідчить про наявність резервів для подальшого зміцнення його конкурентних позицій.

Одним із напрямів посилення внутрішнього потенціалу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» є ефективніше використання широкого спектра видів господарської діяльності. Незважаючи на те, що підприємство здійснює діяльність у декількох напрямках, наявний потенціал не використовується повністю. Для підвищення значущості цього фактора потрібно розширити асортимент металопродукції та супутніх товарів відповідно до потреб ринків (зовнішніх і внутрішніх). Не менш важливим є розвиток додаткових видів діяльності, пов'язаних з обробкою, комплектуванням та сервісним обслуговуванням металопродукції, що дозволить сформувати комплексну пропозицію для клієнтів і збільшити додану вартість реалізованої продукції.

Іншими факторами, які потребують подальшого розвитку, є вигідне географічне розташування та розвинена логістична доступність підприємства. Для більш повного використання цієї переваги доцільно розширити співпрацю з логістичними компаніями як в Україні, так і за її межами, що дозволить забезпечити гнучкіші та надійніші канали постачання. Також підвищенню ефективності логістичної діяльності сприятиме створення або оренда додаткових складських приміщень у стратегічно важливих регіонах, що забезпечить скорочення часу доставки продукції до споживачів. Крім того, доцільно здійснювати постійний

перегляд та оптимізацію маршрутів постачання з метою скорочення транспортних витрат і термінів доставки, а також зменшення залежності від окремих перевізників або напрямків перевезень. Реалізація вищезазначених заходів дозволить збільшити інтегральний показник внутрішнього середовища (Bsw).

Аналіз слабких сторін, зображений у таблиці 3.2, показав, що найвищу оцінку серед всіх факторів отримав чинник «неефективне використання частини оборотного капіталу» (9 балів). Висока вагомість цього чинника свідчить про необхідність розробки заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання оборотного капіталу. Першим слід оптимізувати рівень товарних запасів шляхом удосконалення планування закупівель і прогнозування попиту. Другим кроком є скорочення дебіторської заборгованості через посилення контролю за розрахунками з покупцями та впровадження стимулів для своєчасної оплати. Третім – підвищити ефективність управління грошовими коштами, спрямувавши їх на фінансування поточної діяльності та розширення обсягів реалізації. При реалізації цих заходів прискориться оборотність оборотного капіталу, підвищаться ліквідність і загальна ефективність діяльності підприємства.

Аналіз можливостей, зображений у таблиці 3.3, свідчить, що найнижчі оцінки, а саме 4 бали, отримали чинники «зростання інвестиційної активності в промисловому секторі» та «підвищення платоспроможності споживачів і підприємств». Низькі оцінки зазначених вище можливостей свідчать про необхідність вжиття заходів, спрямованих на їх повне використання.

Для повного використання можливостей ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» слід налагодити співпрацю з промисловими підприємствами та будівельними компаніями, які втілюють інвестиційні проєкти. Також слід брати участь у тендерах, розширювати коло корпоративних клієнтів та сформувати довгострокові контракти на постачання металопродукції. Крім того, підприємству варто здійснювати постійний моніторинг державних і приватних інвестиційних програм, що дозволить своєчасно реагувати на зростання попиту та розширювати обсяги збуту продукції.

Для реалізації можливостей у секторі підвищення платоспроможності споживачів та підприємств потрібно розширювати клієнтську базу, удосконалювати систему обслуговування клієнтів і проводити активніший маркетинг. Підприємству необхідно своєчасно змінювати асортимент продукції до потреб споживачів, розширювати канали збуту та зміцнювати партнерські відносини з постійними покупцями. Це дозволить максимально використати позитивні зміни в ринковому середовищі та забезпечити подальше зростання доходів підприємства. Впровадження цих заходів дозволить підвищити рівень використання зовнішніх можливостей, збільшивши їхній вплив на діяльність ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС», та сприятиме зміцненню конкурентних позицій підприємства на всіх ринках.

Аналіз загроз, зображений у таблиці 3.4, показав, що найбільший негативний вплив на діяльність ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» мають валютні ризики під час здійснення імпорتنих операцій та коливання світових цін на металопродукцію – обидва фактори отримали максимальну оцінку 9 балів.

Висока вагомість зазначених загроз потребує розробки та впровадження заходів, спрямованих на мінімізацію їхнього впливу на результати діяльності підприємства та забезпечення стабільного функціонування в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Для зниження впливу валютних ризиків доцільно використовувати кілька валют для розрахунків із контрагентами, механізми хеджування валютних ризиків, а також узгоджувати з постачальниками більш гнучкі умови оплати. Також підприємству доцільно збільшувати частку операцій у національній валюті та здійснювати постійний моніторинг валютного ринку для своєчасного реагування на зміни валютних курсів.

Зменшенню негативного впливу коливань світових цін на металопродукцію сприятиме диверсифікація постачальників, укладання довгострокових контрактів із фіксованими або прогнозованими ціновими умовами, а також формування

оптимального рівня товарних запасів у періоди сприятливої ринкової кон'юнктури. Важливим напрямом є також розширення асортименту продукції та пошук нових ринків збуту, що дозволить знизити залежність підприємства від цінових коливань в окремих сегментах ринку.

Реалізація зазначених заходів сприятиме зменшенню впливу найбільш вагомих зовнішніх загроз, підвищенню стійкості ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» до змін у ринковому середовищі та зміцненню його конкурентних позицій на внутрішньому та міжнародному ринках.

Взаємозв'язок між економічним потенціалом підприємства та його конкурентоспроможністю на міжнародних ринках доцільно розглядати крізь призму моделі п'яти конкурентних сил М. Портера. Відповідно до цієї концепції, ринкова влада постачальників безпосередньо залежить від рівня ресурсного потенціалу підприємства: чим ширша база постачальників і стабільніші канали постачання – тим менша залежність від окремих контрагентів [18, с.132]. Саме обмежена диверсифікація імпорتنих поставок ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» є одним із ключових чинників, що посилює вплив цієї конкурентної сили. Водночас фінансовий потенціал підприємства визначає його здатність протистояти загрозі нових конкурентів та ціновому тиску з боку наявних гравців ринку: достатній рівень ліквідності та рентабельності забезпечує фінансову гнучкість для утримання конкурентних цін і фінансування імпорتنих операцій. Таким чином, оптимізація ресурсного та фінансового потенціалу є необхідною передумовою послаблення зовнішніх конкурентних сил і зміцнення позицій підприємства на міжнародних ринках.

З метою врахування специфіки діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» класичну модель було адаптовано відповідно до умов його функціонування на міжнародних ринках (рис. 3.4).

Кожна з п'яти конкурентних сил безпосередньо впливає на складові економічного потенціалу підприємства: ресурсну, фінансову та організаційну.

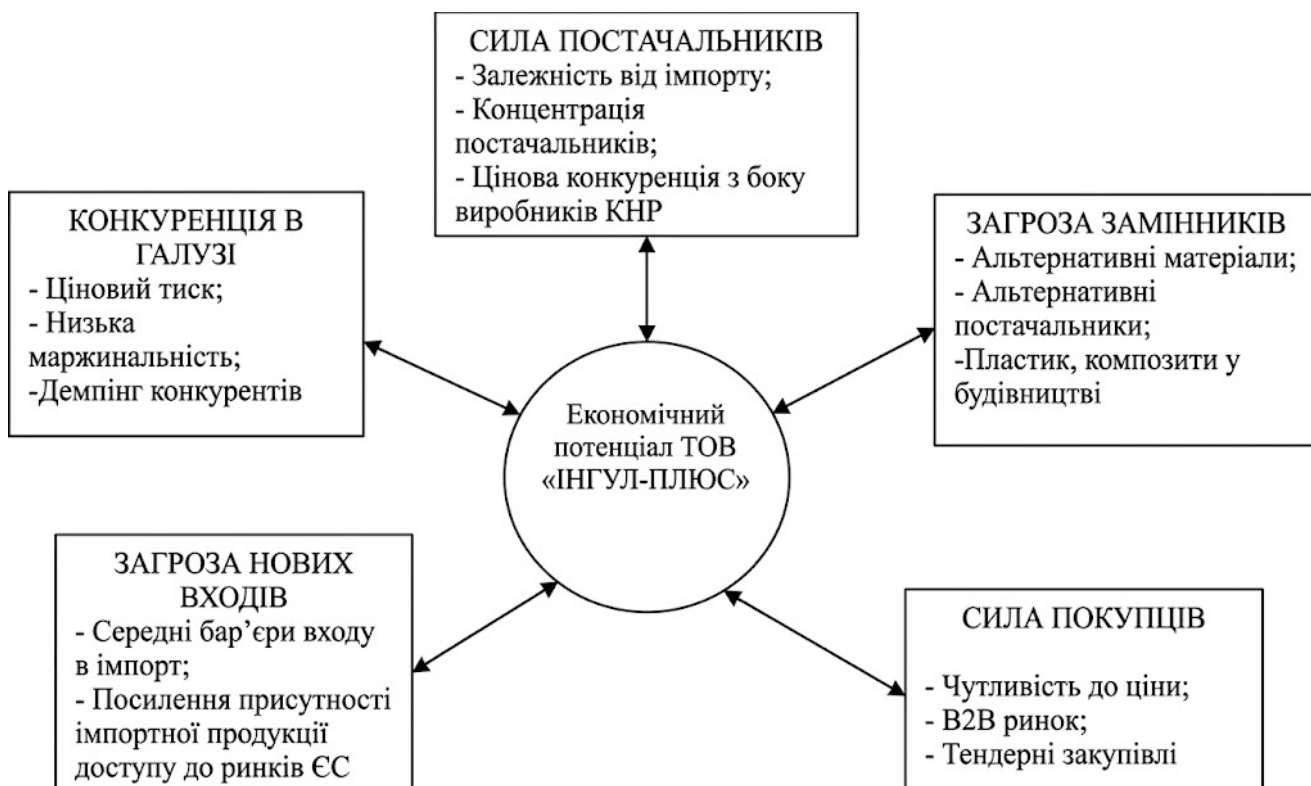


Рисунок 3.4 – Інтегрована модель п'яти конкурентних сил М. Портера для ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» [розроблено автором]

Конкуренція в галузі характеризується значною кількістю учасників та високим рівнем інтенсивності. Основними проявами конкурентного тиску є боротьба за клієнтів через зниження цін, що призводить до скорочення торговельної націнки та зниження рівня прибутковості. За таких умов підприємству необхідно постійно підтримувати конкурентні переваги шляхом підвищення якості обслуговування, розширення асортименту, оптимізації витрат та інших заходів.

Вплив покупців є високим, оскільки основними клієнтами підприємства є суб'єкти B2B-сегменту, які здійснюють закупівлі великими партіями та мають можливість вибору постачальників. Це підвищує чутливість покупців до рівня цін, умов поставки та якості продукції. Відповідно, покупці можуть чинити значний вплив на формування цінової політики підприємства за рахунок обсягів та рівня

його доходів. З огляду на це, підприємству доцільно формувати довгострокові партнерські відносини з ключовими клієнтами через систему індивідуальних умов співпраці, програм лояльності та пріоритетного обслуговування, що знизить ймовірність переходу покупців до конкурентів.

Загроза нових входів на ринок зумовлена відносно невисокими бар'єрами входу, зокрема доступністю стартового капіталу та сформованими логістичними й торговельними каналами. Водночас ці бар'єри не є надто високими, що створює можливість появи нових конкурентів і посилення боротьби за ринкові позиції.

Загроза товарів-замінників пов'язана з наявністю альтернативних матеріалів і джерел постачання. Покупці можуть замінювати металеві вироби продукцією з інших матеріалів або переходити до інших постачальників, що підвищує необхідність утримувати конкурентоспроможні ціни та забезпечувати належний рівень якості продукції.

Окрім класичних п'яти конкурентних сил М. Портера, на діяльність підприємства впливають додаткові макроекономічні та операційні фактори зовнішнього середовища, зокрема валютні ризики, логістичні обмеження та залежність від окремих зовнішніх постачальників, що посилює загальну чутливість підприємства до зовнішніх шоків і впливає на реалізацію його ресурсного та фінансового потенціалу.

Отже, в ході дослідження було здійснено комплексну оцінку використання економічного потенціалу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС», виявлено основні резерви його підвищення та визначено ключові напрями оптимізації діяльності підприємства в умовах міжнародної конкуренції. Аналіз фінансово-економічних показників, SWOT-аналіз та інтегрована модель п'яти сил Портера свідчать про наявний потенціал для подальшого розвитку підприємства, але водночас його реалізацію обмежує низка зовнішніх і внутрішніх факторів.

Для нейтралізації впливу сили постачальників ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» доцільно здійснити диверсифікацію імпортних поставок шляхом залучення

альтернативних постачальників із Туреччини, Індії та Польщі. Це дозволить знизити залежність від китайських контрагентів, посилити переговорні позиції підприємства та мінімізувати ризики зміни цінових умов і строків постачання.

Для послаблення цінового тиску в умовах високої галузевої конкуренції підприємству необхідно зміщувати акцент із цінової на нецінову конкуренцію — розширювати асортимент металопродукції, розвивати сервісне обслуговування та комплектування, що дозволить сформувати унікальну пропозицію для клієнтів і збільшити додану вартість реалізованої продукції.

З метою зниження впливу валютних ризиків доцільно впровадити механізми валютного хеджування, зокрема форвардні контракти на купівлю іноземної валюти, що дозволяють зафіксувати обмінний курс на момент укладання угоди з постачальником і уникнути збитків у разі коливань курсу гривні. Додатково підприємству слід збільшувати частку розрахунків у національній валюті та узгоджувати з постачальниками гнучкіші умови оплати.

Підвищення ефективності використання оборотного капіталу є ключовим внутрішнім резервом підприємства. Оптимізація рівня товарних запасів через удосконалення планування закупівель, скорочення дебіторської заборгованості через систему знижок за своєчасну оплату та раціональне управління грошовими коштами дозволять прискорити оборотність капіталу та підвищити фінансову стійкість підприємства в умовах міжнародної конкуренції.

Удосконалення логістичних процесів є самостійним інструментом оптимізації ресурсного потенціалу підприємства, оскільки логістика в сучасних умовах розглядається не лише як функція транспортування, а як комплексна система управління матеріальними потоками, запасами та інформаційними зв'язками з контрагентами. В умовах міжнародної діяльності логістична ефективність безпосередньо впливає на конкурентоспроможність підприємства через формування рівня сервісу, стабільності постачання та здатності оперативно реагувати на зміни попиту. Скорочення термінів доставки підвищує надійність

постачання для клієнтів і зміцнює їхню лояльність, тоді як оптимізація маршрутів перевезень і раціональний вибір перевізників дозволяють знизити транспортні витрати, мінімізувати ризики затримок і підвищити передбачуваність логістичних процесів.

У цьому контексті ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» доцільно розглянути можливість оренди або часткового формування додаткових складських потужностей у стратегічно важливих регіонах України. Такий підхід дозволить не лише скоротити час реакції на замовлення, а й підвищити гнучкість управління товарними потоками, зменшити залежність від строків міжнародного постачання та коливань зовнішніх логістичних умов. Додатково, це створює передумови для більш ефективного управління запасами за принципом наближення товару до кінцевого споживача, що є важливим елементом підвищення рівня сервісу в B2B-сегменті.

Важливим напрямом оптимізації є також розширення співпраці з логістичними операторами, які мають досвід роботи на міжнародних маршрутах і здатні забезпечувати альтернативні канали постачання. Це дозволить диверсифікувати логістичну інфраструктуру підприємства, знизити залежність від окремих перевізників та підвищити стійкість ланцюгів постачання до зовнішніх шоків, зокрема затримок на кордонах, коливань тарифів і обмежень транспортних маршрутів.

Реалізація зазначених інструментів оптимізації формує передумови для зміщення стратегічної позиції підприємства з IV до I квадранта матриці стратегічного позиціонування за умов повної імплементації запропонованих заходів та їх узгодженого впровадження в систему управління підприємством. Отримані результати загалом підтверджують висновки SWOT-аналізу щодо структури внутрішніх резервів і зовнішніх обмежень розвитку підприємства та деталізують напрями їхньої практичної реалізації.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі досліджено теоретичні та практичні аспекти оцінки економічного потенціалу підприємства в умовах міжнародної економічної інтеграції та обґрунтовано напрями підвищення ефективності його використання для забезпечення виходу на міжнародні ринки на прикладі ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС».

Розкрито економічну сутність поняття «економічний потенціал підприємства» та встановлено, що він являє собою комплекс взаємопов'язаних ресурсів, можливостей і компетенцій підприємства, які забезпечують досягнення стратегічних цілей, формування конкурентних переваг та підвищення ефективності господарської діяльності. Визначено, що в умовах міжнародної економічної інтеграції економічний потенціал виступає ключовою передумовою розширення ринків збуту та зміцнення конкурентних позицій підприємства.

Досліджено сучасні методичні підходи до оцінювання економічного потенціалу підприємства. Встановлено, що найбільш обґрунтованим є комплексний підхід, який передбачає одночасну оцінку фінансової, виробничої, трудової, інноваційної та управлінської складових потенціалу, що дозволяє отримати об'єктивну характеристику можливостей підприємства щодо подальшого розвитку.

Проаналізовано сучасний стан та тенденції розвитку світового ринку металів і руд. Виявлено, що глобальний ринок характеризується поступовим зростанням попиту на металургійну продукцію, посиленням міжнародної конкуренції, розвитком логістичної інфраструктури та активним впровадженням принципів сталого розвитку. Встановлено, що міжнародна економічна інтеграція створює для українських підприємств як нові можливості для експорту продукції, так і додаткові вимоги щодо якості, ефективності виробництва та відповідності міжнародним стандартам.

Проведено комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС». За результатами дослідження встановлено, що підприємство

здійснює стабільну господарську діяльність, має достатній рівень ресурсного забезпечення та зберігає потенціал для подальшого розвитку. Аналіз основних показників фінансового стану дозволив оцінити рівень ліквідності, платоспроможності, ділової активності та ефективності використання ресурсів підприємства.

Здійснено оцінку економічного потенціалу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» за комплексним методом бальної оцінки. Результати розрахунків свідчать про наявність у підприємства достатнього потенціалу для розширення масштабів діяльності та освоєння нових ринків збуту. Встановлено, що найбільший вплив на формування економічного потенціалу мають фінансова стійкість підприємства, ефективність використання ресурсів та рівень організації управління.

За результатами SWOT-аналізу визначено сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливості й загрози зовнішнього середовища. До ключових переваг ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» віднесено наявність досвіду роботи на ринку, сформовану матеріально-технічну базу та потенціал для розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Основними ризиками визначено високу конкуренцію на міжнародних ринках, нестабільність світової економіки, логістичні обмеження та вплив зовнішніх економічних факторів. Визначено ключові резерви підвищення ефективності використання потенціалу підприємства, зокрема оптимізація структури оборотного капіталу, диверсифікація імпорتنих поставок та зниження залежності від одного постачальника.

Визначено передумови виходу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» на міжнародні ринки. Встановлено, що підприємство має необхідний ресурсний та фінансовий потенціал для розширення міжнародної діяльності, однак потребує подальшого вдосконалення маркетингової політики, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, диверсифікації ринків збуту та підвищення рівня відповідності міжнародним вимогам і стандартам.

Розроблено практичні рекомендації щодо підвищення ефективності використання економічного потенціалу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС». Запропоновані заходи передбачають оптимізацію структури ресурсів підприємства, удосконалення системи управління, активізацію інвестиційної діяльності, розширення співпраці з іноземними партнерами та підвищення конкурентоспроможності продукції на міжнародних ринках.

Таким чином, проведене дослідження підтвердило, що ефективне використання економічного потенціалу є важливою умовою забезпечення сталого розвитку підприємства та його успішної інтеграції у міжнародне економічне середовище. Реалізація запропонованих заходів сприятиме зміцненню конкурентних позицій ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС», підвищенню ефективності діяльності та створенню передумов для подальшого розширення міжнародної присутності підприємства. Зокрема, передбачається диверсифікація постачальників (залучення контрагентів із Туреччини, Індії та Польщі), впровадження механізмів валютного хеджування, оптимізація управління оборотним капіталом та удосконалення логістичних процесів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кобернік С., Коваленко Р. Географія : підручник для 9 кл. загальноосвіт. навч. закл. Кам'янець-Подільський : Абетка, 2017. 288 с.
2. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2004. 654 с.
3. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства : формування та оцінка. Київ : КНЕУ, 2020. 315 с.
4. Виробництво та споживання металопрокату в Україні в першому кварталі 2026 року. *УКРМЕТАЛУРГПРОМ*. 2026. URL: <https://www.ukrmetprom.org/virobnictvo-ta-spozhivannya-metalopro-55/> (дата звернення: 15.05.2026).
5. Гончаренко І. В., Богославська А. В., Федоришина Л. В. Організаційно-економічний потенціал інноваційного підприємництва у стратегічному розвитку регіональної економіки України. *Економіка та інноваційний розвиток національного господарства*. 2021. № 86. С. 5-11. URL: <https://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/712/785> (дата звернення: 15.05.2026).
6. Гопкало О. І. Дослідження ресурсного потенціалу промислового підприємства: методологічні особливості. *Економічний вісник НГУ*. 2010. № 2. С. 33-42. URL: https://eaf.nmu.org.ua/ua/pro_kaf/%D0%93%D0%BE%D0%BF%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D0%BE.pdf (дата звернення: 15.05.2026).
7. Григоренко Ю. Топ-5 основних гравців на ринку металоторговлі України. *GMK Center*. 2023. URL: <https://gmk.center/ua/posts/top-5-osnovnih-gravciv-na-rinku-metalotorgivli-ukraini/> (дата звернення: 15.05.2026).
8. Гусаковська Т. О., Серeda Л. О., Яковенко К. О. Ендогенні та екзогенні чинники впливу на формування економічного потенціалу людини. *Інформаційні*

технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я : тези доп. XXXI міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD-2023, 17–20 трав. 2023 р. / за ред. Є. І. Сокола. Харків : НТУ «ХП», 2023. С. 712. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/b95aa75b-776a-4fee-b61f-825096728baa/content> (дата звернення: 15.05.2026).

9. Гусаковська Т. О., Серeda О. О. Економічний потенціал підприємства: сутність та основні складові. *Проблеми економіки*. 2024. № 2 (60). С. 129-135. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2024-2_0-pages-129_135.pdf (дата звернення: 15.05.2026).

10. Дереза В. М. Сутнісні аспекти категорії «резерви». *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2013. № 6 (3). URL: <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.3/108.pdf> (дата звернення: 15.05.2026).

11. Експортний потенціал України: глобальні виклики та можливості / Я. Ю. Яковенко, С. Г. Тума, Б. В. Гришко, Г. Гайова. Матеріали XXXII Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих учених «Актуальні проблеми життєдіяльності суспільства». Кременчук : КрНУ ім. М. Остроградського, 2025. С. 208–209. URL: <https://doi.org/10.32782/2079-5009.krnu25.8.8> (дата звернення: 15.05.2026).

12. Забашта Є. Металургійний комплекс України: динаміка і перспективи інноваційного розвитку. *Економіка та суспільство*. 2025. № 71. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-88>.

13. КВЕД-2010. Клас 46.72 «Оптова торгівля металами та металевими рудами». *Державна служба статистики України*. URL: https://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/46/KVED10_46_72.html (дата звернення: 15.05.2026).

14. Класифікація підприємств. Школа бізнесу «*Нова пошта*». 2025. URL: <https://online.novaposhta.education/blog/klasifikaciya-pidpriemstv> (дата звернення: 15.05.2026).
15. Кобець В. О. Структурні компоненти економічного потенціалу підприємства: теоретичний аспект. *Сталий розвиток міст: поствоєнний період* : Матеріали XIX всеукраїнської наук.-техн. конф. здобувачів вищої освіти . Харків, 2026. Ч. 4. С.46-48. URL: https://science.kname.edu.ua/images/dok/konferentsii/2026/Tezi%20konferencij/C.4%20Ekonomika%20i%20menedzment_26.pdf (дата звернення: 15.05.2026).
16. Кобець С. П., Ващенко О. М. Методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 6. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.6.78
17. Коваленко О. В., Предеус А. В. Визначення резервів і розробка заходів щодо підвищення ефективності роботи підприємства. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2016. Вип. 2 (6). С. 80-84. URL: [https://economics-msu.com.ua/web/uploads/pdf/Scientific%20Bulletin%20of%20MSU.%20Series%20Economics_2016_Issue_2\(6\)_80-84.pdf](https://economics-msu.com.ua/web/uploads/pdf/Scientific%20Bulletin%20of%20MSU.%20Series%20Economics_2016_Issue_2(6)_80-84.pdf) (дата звернення: 15.05.2026).
18. Костецька Н. І. Модель п'яти сил М. Портера як інструмент аналізу галузевих ринків. *Інноваційна економіка*. 2022. № 4 (92). С. 131–135. DOI: 10.37332/2309-1533.2022.4.18
19. Куліковський Я. Будівельний ринок у першій половині 2025 року. *Prof Build*. 2025. URL: <https://profbuid.in.ua/uk/vsi-statti-zhurnala-prof-build/6941-budivelnij-rinok-u-pershij-polovini-2025-roku> (дата звернення: 15.05.2026).
20. Металургійна кухня. *Metinvest media*. 2021. URL: <https://metinvest.media/ua/page/metallurgyna-kuhnya> (дата звернення: 15.05.2026).
21. Металургійні підприємства України 2025: ціни на сталь, металопродукт та перспективи галузі. *UKRSTEELINVEST*. 2025. URL:

<https://ukrsteelinvest.com.ua/cinu-na-stal-metalorpokat-ta-persrektuvu-rozvitky/> (дата звернення: 15.05.2026).

22. Огляд металургійного ринку України. *UKRSTEELINVEST*. 2025. URL: <https://ukrsteelinvest.com.ua/metalurgiya-ukrainu-2025/> (дата звернення: 15.05.2026).

23. Оголь А. SWOT-аналіз із прикладами. *eSputnik*. 2025. URL: <https://esputnik.com/uk/blog/swot-analiz-iz-prikladami> (дата звернення: 15.05.2026).

24. Павлюк Ю. В. Формування потенціалу конкурентоспроможності сучасного підприємства. *Економічний простір*. 2015. № 202. С. 223-229. DOI: [10.30838/EP.202.223-229](https://doi.org/10.30838/EP.202.223-229)

25. П'ять сил Портера. *Дія Бізнес*. 2025. URL: https://business.diia.gov.ua/entrepreneur-handbook/item/5_syl_Portera (дата звернення: 15.05.2026).

26. Підприємства. Підприємницька діяльність : презентація. *SvitPPT*. URL: <https://svitppt.com.ua/ekonomika/pidpriemstva-pidpriemnicka-diyalnist.html> (дата звернення: 15.05.2026).

27. Результати діяльності металургійної галузі України за 12 місяців 2025 року. *УКРМЕТАЛУРГПРОМ*. 2026. URL: <https://www.ukrmetprom.org/rezultati-diyalnosti-metalurgiynoi-62/> (дата звернення: 15.05.2026).

28. Тіщенко Є. А. Інформаційне забезпечення для оцінювання та прогнозування економічного потенціалу підприємства : кваліф. робота магістра : спец. 051 Економіка. Запоріжжя : ЗНУ, 2023. 74 с. URL: <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/bitstream/12345/18040/1/%D0%A2%D1%96%D1%89%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%84.%D0%90.%20%D0%B4%D0%B8%D0%BF%D0%BB%D0%BE%D0%BC.pdf> (дата звернення: 15.05.2026).

29. ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» (код ЄДРПОУ 32919595) : досьє компанії. *YouControl*. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/32919595/ (дата звернення: 15.05.2026).

30. ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» (код ЄДРПОУ 32919595) : інформація. *ClarityProject*. URL: <https://clarity-project.info/edr/32919595> (дата звернення: 15.05.2026).
31. Федотова Т. А., Рибак О. Г., Наумов М. В. Методичні рекомендації до написання кваліфікаційної роботи. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2023. 38 с. URL: <https://tinyurl.com/2b2yubg4> (дата звернення: 15.05.2026).
32. Чижевська М. Б., Товстун В. В. Стратегічні орієнтири розвитку металургійної промисловості України. *Актуальні проблеми сталого розвитку*. 2025. Т. 2, № 9. С. 163-171. URL: <https://reposit.nupp.edu.ua/files/original/25/17749/ee77cf257710e9ea9aee692845966a06fbc1b0dc.pdf> (дата звернення: 15.05.2026).
33. Чобіток В., Гавриш О. Modeling the development of the economic system. *Цифрові технології як основні інструменти трансформації бізнесу в умовах глобалізації*. 2021. С. 281-287. URL: <https://mdes.khmnpu.edu.ua/index.php/mdes/article/download/538/540> (дата звернення: 15.05.2026).
34. Business Ready (B-READY): Methodology Handbook. *World Bank Group*. Washington, 2026. 806 p. URL: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/6364c306d685203c859c60a075df5c3a-0540012026/original/B-READY-MH-2026.pdf> (accessed: 15.05.2026).
35. Enterprise Surveys Manual and Guide. *World Bank Group*. Washington, 2024. 23 p. URL: https://www.worldbank.org/content/dam/enterprisesurveys/documents/methodology/Enterprise%20Surveys_Manual%20and%20Guide.pdf (accessed: 15.05.2026).
36. Fedotova Y., Kobets V. Global trends in the development of the metals market as determinants of the economic potential of an enterprise under conditions of international integration. *Світова економіка в умовах глобальної турбулентності: виклики та нові моделі розвитку* : Матеріали Міжнар. наук.-практ. онлайн-конф.

Харків, 2026. С. 80-82. URL: https://ekt.kname.edu.ua/images/Conferences/2026/Zbirnyk_2026.pdf (дата звернення: 15.05.2026).

37. OECD Steel Outlook 2025. *OECD Publishing*. Paris, 2025. 84 p. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/05/oecd-steel-outlook-2025_bf2b6109/28b61a5e-en.pdf (accessed: 15.05.2026).

38. Product Market Regulation. *OECD*. 2026. URL: <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/product-market-regulation.html> (accessed: 15.05.2026).

39. SWOT-аналіз. *Ukrainian Digital*. 2024. URL: <https://ukrainiandigital.com/swot-analiz/> (дата звернення: 15.05.2026).

40. Total Production of Crude Steel: annual production steel data. *World Steel Association*. 2026. URL: https://worldsteel.org/data/annual-production-steel-data/?ind=P1_crude_steel_total_pub/CHN/IND (accessed: 15.05.2026).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Баланс (Форма №1-м) ТОВ «Інгул Плюс» за 2024 рік

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	12.9	10.3
Первісна вартість	1001	19.0	19.0
Накопичена амортизація	1002	6.1	8.7
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0.0	-
Основні засоби	1010	3837.7	7114.7
Первісна вартість	1011	5687.0	10715.5
Знос	1012	1849.3	3600.8
Довгострокові біологічні активи	1020	0.0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.0	-
Інші необоротні активи	1090	0.0	-
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	3850.6	7125.0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	31981.3	28132.9
У тому числі готова продукція	1103	31777.9	27820.8
Поточні біологічні активи	1110	0.0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	951.1	1419.3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	428.8	-
У тому числі з податку на прибуток	1136	0.0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	13646.6	12420.5
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	173.5	4966.2
Витрати майбутніх періодів	1170	141.4	211.7
Інші оборотні активи	1190	23.7	357.4
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	47346.4	47508.0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.0	-
Баланс (Усього активів)	1300	51197.0	54633.0

Продовження таблиці А.1

1	2	3	4
Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1397.0	1397.0
Додатковий капітал	1410	0.0	-
Резервний капітал	1415	209.6	209.6
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	45889.9	49720.9
Неоплачений капітал	1425	0.0	-
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	47496.5	51327.5
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595	208.5	260.4
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0.0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
Довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.0	-
Товари, роботи, послуги	1615	999.5	36.3
Розрахунками з бюджетом	1620	316.6	886.3
У тому числі з податку на прибуток	1621	316.6	231.5
Розрахунками зі страхування	1625	0.0	-
Розрахунками з оплати праці	1630	0.0	-
Доходи майбутніх періодів	1665	0.0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2175.9	2122.5
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і забезпечення"	1695	3492.0	3045.1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.0	-
Баланс (Усього пасивів)	1900	51197.0	54633.0

Таблиця А.2 – Баланс (Форма №1-м) ТОВ «Інгул Плюс» за 2025 рік

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	10.3	7.7
Первісна вартість	1001	19.0	19.0
Накопичена амортизація	1002	8.7	11.3
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0.0	-
Основні засоби	1010	7114.7	5836.4
Первісна вартість	1011	10715.5	11479.1
Знос	1012	3600.8	5642.7
Довгострокові біологічні активи	1020	0.0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.0	-
Інші необоротні активи	1090	0.0	-
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	7125.0	5844.1
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	28132.9	29036.2
У тому числі готова продукція	1103	27820.8	28609.7
Поточні біологічні активи	1110	0.0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1419.3	1103.6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0.0	-
У тому числі з податку на прибуток	1136	0.0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12420.5	11538.5
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	4966.2	7539.7
Витрати майбутніх періодів	1170	211.7	225.8
Інші оборотні активи	1190	357.4	215.8
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	47508.0	49659.6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.0	-
Баланс (Усього активів)	1300	54633.0	55503.7

Продовження таблиці А.2

1	2	3	4
Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1397.0	1397.0
Додатковий капітал	1410	0.0	-
Резервний капітал	1415	209.6	209.6
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	49720.9	51306.0
Неоплачений капітал	1425	0.0	-
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	51327.5	52912.6
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595	260.4	331.2
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0.0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
Довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.0	-
Товари, роботи, послуги	1615	36.3	41.9
Розрахунками з бюджетом	1620	886.3	1086.9
У тому числі з податку на прибуток	1621	231.5	273.1
Розрахунками зі страхування	1625	0.0	-
Розрахунками з оплати праці	1630	0.0	-
Доходи майбутніх періодів	1665	0.0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2122.5	1131.1
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і забезпечення"	1695	3045.1	2259.9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.0	-
Баланс (Усього пасивів)	1900	54633.0	55503.7

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 – Звіт про фінансові результати (Форма №2-м) ТОВ «Інгул Плюс» за 2024 рік

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	66299.5	70273.5
Інші операційні доходи	2120	18.6	309.5
Інші доходи	2240	512.3	1109.5
Разом доходи	2280	66830.4	71692.5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	52549.1	53441.5
Інші операційні витрати	2180	8732.3	7983.2
Інші витрати	2270	128.3	84.0
Разом витрати	2285	61409.7	61508.7
Фінансовий результат до оподаткування	2290	5420.7	10183.8
Податок на прибуток	2300	975.7	1833.2
Чистий прибуток (збиток)	2350	4445.0	8350.6

Таблиця Б.2 – Звіт про фінансові результати (Форма №2-м) ТОВ «Інгул Плюс» за 2025 рік

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	88007.7	66299.5
Інші операційні доходи	2120	25.4	18.6
Інші доходи	2240	1110.0	512.3
Разом доходи	2280	89143.1	66830.4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	71867.1	52549.1
Інші операційні витрати	2180	11233.4	8732.3
Інші витрати	2270	-	128.3
Разом витрати	2285	83100.5	61409.7
Фінансовий результат до оподаткування	2290	6042.6	5420.7
Податок на прибуток	2300	1087.7	975.7
Чистий прибуток (збиток)	2350	4954.9	4445.0

ДОДАТОК В

Апробація результатів кваліфікаційної роботи

1.Кобець В. О. Структурні компоненти економічного потенціалу підприємства: теоретичний аспект. Сталий розвиток міст: поствоєнний період : матеріали XIX всеукраїнської наук.-техн. конф. здобувачів вищої освіти . Харків, 2026. Ч. 4. С.46-48. URL:
https://science.kname.edu.ua/images/dok/konferentsii/2026/Tezi%20konferencij/C.4%20Ekonomika%20i%20menedzment_26.pdf

СТРУКТУРНІ КОМПОНЕНТИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Кобець В.О.

Науковий керівник – Федотова Ю.В., канд. екон. наук, доцент

У сучасних умовах трансформації економічного середовища зростає актуальність поглибленого теоретичного осмислення категорії економічного потенціалу підприємства. Різноманіття підходів до його трактування зумовлює необхідність систематизації наукових позицій та уточнення змістових характеристик цієї дефініції. Метою є узагальнення та критичний аналіз існуючих підходів до визначення економічного потенціалу підприємства, а також обґрунтування доцільності його розгляду як багатокомпонентної системи взаємопов'язаних елементів.

2. Fedotova Yu., Kobets V. Global Trends in the Development of the Metals Market as Determinants of the Economic Potential of an Enterprise under Conditions of International Integration. *Світова економіка в умовах глобальної турбулентності: виклики та нові моделі розвитку* : матеріали Міжнар. наук.-практ. онлайн-конф. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2026. С. 80–82. URL:
https://ekt.kname.edu.ua/images/Conferences/2026/Zbirnyk_2026.pdf

GLOBAL TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE METALS MARKET AS DETERMINANTS OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF AN ENTERPRISE UNDER CONDITIONS OF INTERNATIONAL INTEGRATION

FEDOTOVA Yuliia, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Economic Theory and International Economics
 KOBETS Viktoriia, fourth-year student
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Kharkiv, Ukraine

Throughout 2024, the materials sector faced headwinds, with metals and mining revenues falling by roughly 6% to around USD 3 trillion. Gains in other parts of the industry helped cushion the blow, and overall sector earnings held broadly steady at roughly USD 1.3 trillion – about half of which came from metals and mining alone. Notably, the composition of those profits is shifting, with thermal coal and steel losing ground to gold, copper, and aluminum, a transition that reflects deeper, longer-term forces reshaping the industry [1].

Raw materials have also taken on growing strategic weight in global affairs. Governments have responded by introducing new tariffs, subsidy schemes, and export controls, while the supply of certain commodities continues to concentrate at both the extraction and processing stages. These policy moves are largely aimed at materials that appear on national critical minerals registers, and that face particularly tight supply, though U.S. tariff decisions follow their own somewhat distinct logic.

ПЕРЕЛІК ГРАФІЧНОГО МАТЕРІАЛУ

Назва аркушів	Кількість, шт.
1. Титульний слайд.	1
2. Мета, предмет, об'єкт і основні завдання кваліфікаційної роботи.	1
3. Економічний потенціал підприємства: сутність, структура та фактори формування.	1
4. Теоретико-методичні основи комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства.	1
5. Структура металургійного виробництва та стан світового ринку сталі.	1
6. Виробничий потенціал металургійної галузі України в умовах воєнного стану.	1
7. Фінансово-економічний аналіз та зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС».	1
8. Виявлення резервів економічного потенціалу та SWOT-діагностика ТОВ «ІНГУЛ ПЛЮС».	1
9. Кількісна оцінка факторів SWOT-аналізу ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» методом експертних оцінок.	1
10. Економічний потенціал ТОВ «ІНГУЛ-ПЛЮС» та конкурентні умови його реалізації на міжнародних ринках.	1
11. Апробація результатів кваліфікаційної роботи.	1
12. Завершальний слайд	1