

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний економічний університет
Факультет економіки та управління
Кафедра економіки підприємств і корпорацій

Солонина Марія Андріївна

**КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ВИРОБНИЧОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА /
Comprehenssive evaluation of the production potential**

Спеціальність 8.03050401 – економіка підприємства

Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр»

Виконала:

Студентка групи ЕППм-21
Солонина М. А.

Підпис

Науковий керівник
к.е.н., доцент Груб'як С. В.

підпис

Дипломну роботу допущено до
захисту в ДЕК

«__» _____ 2017р.

Зав. кафедри
професор Гринчуцький В.І.

Тернопіль – 2017

РЕЗЮМЕ

Дипломна робота містить 103 сторінки комп'ютерного тексту, в тому числі 28 рисунків, 27 таблиць, список використаних джерел з 113 найменувань.

Метою дипломної роботи є дослідження поняття «виробничий потенціал», оцінка складових елементів виробничого потенціалу, виявлення шляхів підвищення використання виробничого потенціалу підприємства.

Об'єктом дослідження є господарська діяльність товариства з обмеженою відповідальністю українсько-іспанського спільного підприємства «САНЗА-ТОП» у частині використання його виробничого потенціалу.

Предметом дослідження є закономірності управління виробничим потенціалом, а також теоретичні, методологічні і прикладні аспекти підвищення ефективності його використання на підприємстві.

Одержані висновки та їх новизна: полягає в системному обґрунтуванні теоретико-методологічних положень і розробленні практичних рекомендацій, які, в своїй сукупності, вирішують проблему підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

Ключові слова: виробничий потенціал підприємства, основні засоби, трудові ресурси, показники оцінки виробничого потенціалу, аналіз фінансово-економічного стану, напрями удосконалення використання виробничого потенціалу тощо.

RESUME

Thesis contains 103 pages, 27 tables, 28 figures, list of sources with 113 titles.

The aim of the thesis is to study the concept of "production capacity" assessment components of the production potential, identifying ways to improve use is the production potential of the company.

The object of study is the economic activity of the limited liability Ukrainian-Spanish joint venture «SANZA-TOP» in the use of its production capacity.

The subject of research is the patterns are managing production potential, as well as theoretical, methodological and applied aspects of increase of efficiency in the enterprise.

The resulting conclusions and their novelty: the system is a substantiation of theoretical and methodological principles and develop practical recommendations which, taken together, solve the problem of improving the efficiency of the production potential of the company.

Keywords: production capacity of the enterprise, fixed assets, human resources, performance evaluation of production potential, analysis of financial and economic conditions, trends improving utilization of productive capacity and so on.

АНОТАЦІЯ

Солонина М. А. Комплексне оцінювання виробничого потенціалу промисльового підприємства. – Рукопис.

Дослідження на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня «маністр» за спеціальністю 8.03050401 – «Економіка підприємства». – Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль, 2017.

У роботі досліджено теоретичні основи формування виробничого потенціалу промислового підприємства, показники його оцінки, а також розглянуто методологічні підходи до оцінки виробничого потенціалу; проведено дослідження виробничо-господарської діяльності підприємства, його фінансово-економічного стану; проаналізовано рух, поточний стан та ефективність використання складових елементів виробничого потенціалу досліджуваного підприємства; сформовано основні шляхи підвищення використання виробничого потенціалу підприємства «САНЗА-ТОП».

ANNOTATION

Solonyna M. A. Comprehensive evaluation of the production potential. – Manuscript.

Research on education and qualification level «master» specialty 8.03050401 - enterprise economy. – Ternopil National Economic University, Ternopil, 2017.

In this paper, the theoretical basis for the formation of the production potential of industrial enterprises, allowing the evaluation and considered metodolohichni approaches to assessing the production potential; a study of industrial and economic activities of the company, its financial and economic situation; motion analysis, the current status and efficiency of the constituent elements of the production potential of the investigated company; formed the main ways of increasing the use of production potential of the company «SANZA-TOP».

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Виробничий потенціал підприємства: сутність та стурктура.....	6
1.2. Основні показники оцінки виробничого потенціалу підприємства.....	15
1.3. Методологічні підходи щодо оцінювання виробничого потенціалу підприємства.....	26
Висновок до розділу 1.....	37
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА УІСП «САНЗА-ТОП».....	39
2.1. Загальна характеристика виробничо-господарської діяльності підприємства.....	39
2.2. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства	50
2.3. Аналіз складних елементів виробничого потенціалу підприємства.....	60
Висновок до розділу 2.....	72
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	75
3.1. Інформаційне забезпечення процесу управління виробничим потенціалом підприємства.....	75
3.2. Напрямки удосконалення використання виробничого потенціалу підприємства.....	88
Висновок до розділу 3.....	98
ВИСНОВКИ.....	100
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	105
ДОДАТКИ.....	119

ВСТУП

Актуальність теми. Ефективність діяльності промислових підприємств в умовах ринкової конкуренції залежить, в основному, від якості формування та рівня використання виробничого потенціалу. Для сучасної переробної промисловості актуальним є розвиток економічно ефективних виробництв і підвищення конкурентоспроможності продукції, активізація інвестування в реальний сектор економіки та подолання тенденції зростання зносу основних засобів за рахунок використання та впровадження інновацій у виробничий процес.

Будучи основною ланкою народногосподарського комплексу, підприємство концентрує в собі всі ресурси виробництва. На підприємстві відбуваються головні економічні процеси, створюється і примножується народне багатство, формується національний дохід суспільства, забезпечується рішення економічних і соціальних задач, складаються виробничі і соціальні відносини. У зв'язку з цим об'єктивна оцінка виробничих можливостей підприємств, а також параметрів і характеристик їхнього виробничого потенціалу мають вирішальне значення для прийняття рішень.

Різноманітними дослідженнями цієї проблеми займалися і зробили вагомий внесок у її розвиток такі вчені, як Л. І. Абалкін, Ю. Ю. Донець, Є. В. Іщук, Д. К. Шевченко, В. І. Свободін, Е. Б. Фігурнов, І. А. Анчишкін, П. А. Кульвіц, Л. Є. Довгань, Т. Б. Бердникова, В. К. Фольцман, Л. І. Лопатніков, Е. П. Горбунов та ін.

Незважаючи на наявний науковий доробок, цілий ряд питань все ж таки залишається недостатньо дослідженим. Це стосується перш за все структури виробничого потенціалу, методичних підходів до оцінювання ефективності його використання, виявлення основних напрямів подальшого розвитку та вдосконалення виробничого потенціалу. Таким чином, оцінка виробничого потенціалу, спрямована на пошук шляхів більш

ефективного його використання, стає усе більш актуальною, а сама ця проблема набуває великого значення.

Метою дипломної роботи є дослідження поняття «виробничий потенціал», оцінка складових елементів виробничого потенціалу, виявлення шляхів підвищення використання виробничого потенціалу підприємства.

Для досягнення поставленої мети визначено і вирішено такі завдання:

— розкрити теоретичні основи виробничого потенціалу та виробничої функції;

— визначити та систематизувати фактори формування виробничого потенціалу підприємств з метою встановлення їх впливу на подальше ефективне його використання;

— аналіз діяльності об'єкта дослідження;

— аналіз шляхів вдосконалення системи управління виробничим потенціалом промислового підприємства.

Об'єктом дослідження є товариство з обмеженою відповідальністю українсько-іспанське спільне підприємство «САНЗА-ТОП», у подальшому УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП».

Предметом дослідження є закономірності управління виробничим потенціалом, а також сукупність теоретичних, методологічних і прикладних аспектів підвищення ефективності використання виробничого потенціалу промислового підприємства.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети в дипломній роботі використовувались такі методи: метод системного підходу, за допомогою якого було досліджено сутність поняття «виробничий потенціал підприємства» та досліджено підприємство як відкрита виробнича система; статистичні та методи математичного аналізу, за допомогою яких були опрацьовані дані по досліджуваному підприємству; метод SWOT-аналізу – для визначення сильних і слабких сторін, загроз і можливостей розвитку виробничого потенціалу переробних підприємств та ін.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в системному обґрунтуванні теоретико-методологічних положень і розробленні практичних рекомендацій, які, в своїй сукупності, вирішують проблему підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

Інформаційну базу дослідження склали наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, закони України, фінансова звітність, матеріали підприємства УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП», публікації спеціалізованих галузевих видань, а також інформація зі всесвітньої інформаційної мережі Інтернет.

Практичне значення одержаних результатів. Викладені в дипломній роботі наукові результати дають можливість здійснювати комплекс заходів з підвищення ефективності використання виробничого потенціалу промислових підприємств, а також бути основою для вирішення теоретико-методологічних проблем ресурсного забезпечення, організації та управління в деревообробній галузі в цілому.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження опубліковано тези доповіді на міжнародній студентській науково-практичній WEB-конференції «Актуальні проблеми економіки та управління на сучасному етапі» (м. Тернопіль, 2016).

Обсяг та структура магістерської роботи. Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних літературних джерел. Основний зміст роботи висвітлено на 102 сторінках тексту, 28 рисунків, 27 таблиць, 13 додатків та 113 використаних наукових джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Виробничий потенціал підприємства: сутність та структура

Одним з ключових фундаментальних понять, які використовуються як в природних, так і в гуманітарних науках, є поняття «потенціалу» (від лат. «Potentia» - сила, міць, здатність). У найбільш загальному вигляді воно може бути охарактеризоване як сукупність наявних засобів, ресурсів, можливостей, які можуть бути використані для досягнення визначених цілей, рішення будь-яких завдань.

Серед наук, які активно використовують цей термін, особливо слід відзначити економіку. В рамках дисципліни, що вивчає господарську діяльність людей, прийнято виділяти цілу систему різних потенціалів (економічний, виробничий, трудовий, фінансовий, інвестиційний, науково-технічний, природно-ресурсний, підприємницький і т.д.).

Виробничий потенціал підприємства (далі – ВПП) є одним з найважливіших серед усіх видів потенціалів і займає провідне місце при визначенні усіх можливостей підприємства до розвитку [95]. Адже виробничий потенціал легше піддається кількісному та якісному оцінюванню, а також саме на нього здійснюється значний вплив при реалізації місії та стратегії підприємства. Без реалізації на підприємстві виробничого потенціалу, інші види потенціалу (економічний, стратегічний) реалізовуватись не можуть [3].

Під виробничим потенціалом (далі - ВП) слід розуміти сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих на стадіях формування, використання і поновлення трудових, матеріально-технічних, інформаційних, організаційно-управлінських та фінансових ресурсів фірми, галузі, регіону або країни, що

використовуються для виробництва різних видів продукції і послуг, покликаних задовольняти зростаючі потреби індивідів і суспільства в цілому.

Існуюча економічна література з даної проблематики показує, що на даний час єдиної думки економістів та вчених щодо трактування поняття «виробничий потенціал» немає (рис.1.1). Так, визначний академік А. І. Анчишкин, який одним із перших дав визначення поняття, під виробничим потенціалом розумів «набір ресурсів, які приймають в процесі виробництва форму факторів виробництва» [1].

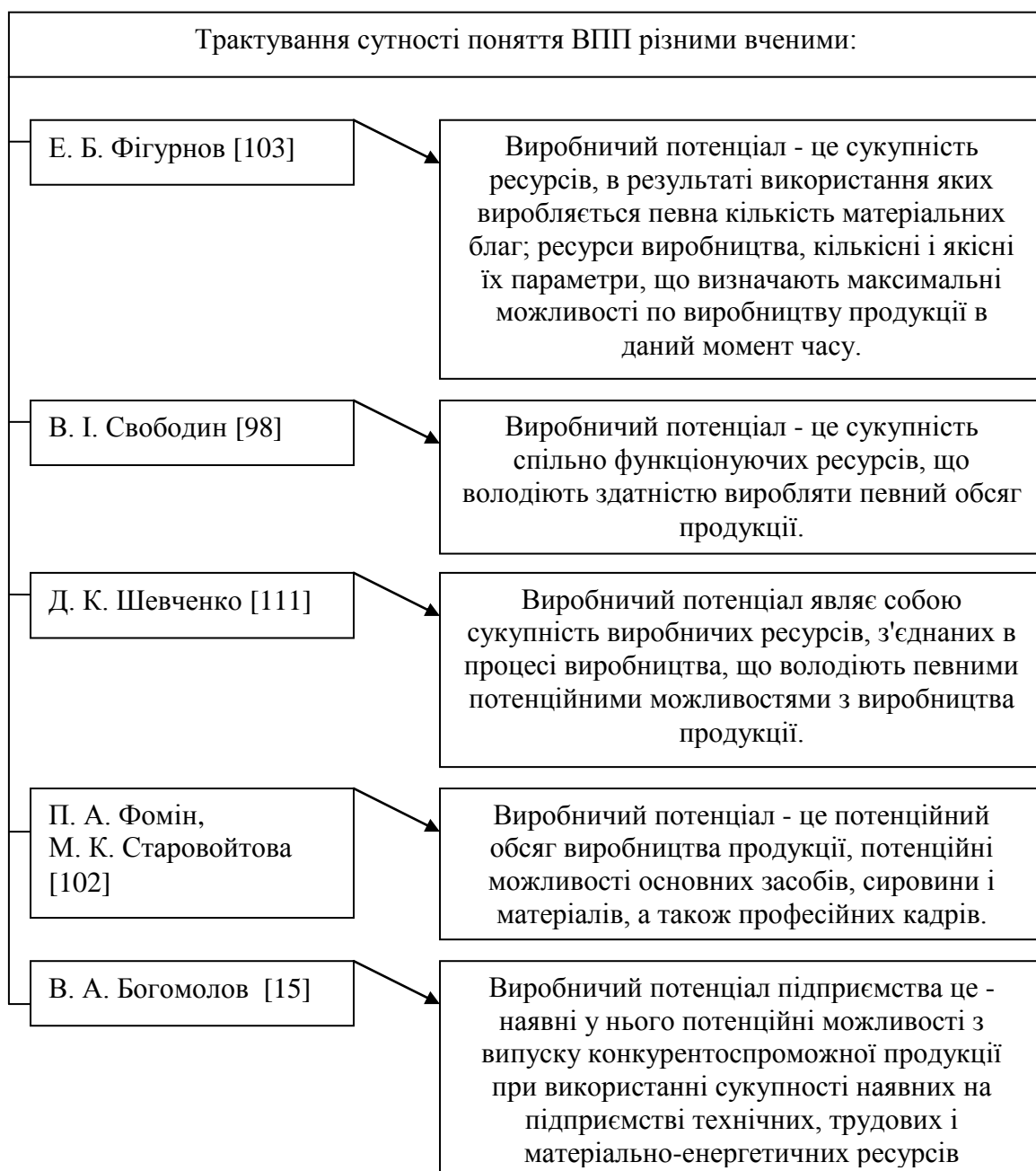


Рис. 1. 1. Трактування сутності поняття «виробничий потенціал» різними вченими

Деякі автори порівнюють виробничий потенціал тільки з основними засобами підприємства та його виробничою потужністю, до них належать Ю. Ю. Донець, Л. М. Смишляєва, В. К. Фальцман. Але, на нашу думку, ототожнювати виробничий потенціал з ресурсами і виробничою потужністю не зовсім коректно, оскільки між цими поняттями існують принципові відмінності [31].

Суть відмінностей виробничого потенціалу від виробничої потужності полягає в тому, що виробнича потужність характеризує лише максимальну здатність основних виробничих засобів і розкриває їхні потенційні можливості, зумовлені прогресивною технологією і організацією виробництва, а виробничий потенціал розкриває обсяги всіх ресурсів виробництва і їх потенційні можливості, якими володіє господарська система в певних зовнішніх і внутрішніх умовах.

Важливим аспектом при визначенні виробничого потенціалу є розгляд його основних властивостей.

В якості першої властивості виступає цілеспрямованість, тобто структурні елементи виробничого потенціалу підприємства повинні служити досягненню мети, поставленої перед господарюючою системою.

Структурність і ієрархічність виробничого потенціалу також відносяться до числа його ключових властивостей. Вони знаходять своє вираження в наявності визначеної кількості її складових елементів. Вони, в свою чергу, включають в себе певні окремі частини.

Четверта властивість може бути сформульована як альтернативність шляхів функціонування і розвитку. Вона показує множинність цілей і завдань, які можуть бути поставлені перед потенціалом виробничої системи.

Синергізм слід розглядати в якості п'ятої властивості виробничого потенціалу. Під даним терміном мають на увазі ситуацію, коли потенціал виробничої системи виявляється більше суми потенціалів, вхідних в його склад факторів виробництва.

Фундаментальною властивістю виробничого потенціалу також є його адаптивність. Вона показує здатність переорганізовуватись на виробництво інших видів продукції, використання сировини, матеріалів та комплектуючих виробів, наймати працівників з більш високим рівнем кваліфікації тощо.

Наступна властивість виробничого потенціалу позначається терміном «мультиплікативність», коли результати прояву деяких властивостей потенціалу визначаються не складанням, а множенням відносних значень даної властивості кожної його складової.

В якості ключової властивості виробничого потенціалу необхідно вказати його потужність, яка показує максимально реальну можливість виробничого потенціалу по випуску продукції заданого асортименту на певний момент часу [21].

В даний час в економічній науці існує два основних підходи до розгляду сутності та змісту поняття «виробничий потенціал». Одним з найбільш поширених підходів є ресурсний. В рамках даного підходу можна виділити дві точки зору. Відповідно до першої точки зору, виробничий потенціал можна трактувати як сукупність певних ресурсів без урахування їх взаємодії та зв'язку у відтворювальному процесі. Так, Л.І. Абалкін вважав, що потенціал підприємства являє собою узагальнену, збірну характеристику всіх його ресурсів. Серед його послідовників також слід згадати І.І. Лукінова, Д.А. Чернікова, В.А. Золотарева, Г.В. Савицьку [4,2].

Важливим моментом є той факт, що серед прихильників «ресурсного» підходу немає однієї обґрунтованої точки зору з приводу структурних елементів наявного виробничого потенціалу.

В рамках другої точки зору виробничий потенціал включає в себе сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих ресурсів, які здатні виробляти необхідний обсяг матеріальних ресурсів. Першим дослідником, який став на її позиції, прийнято вважати І.А. Анчишкіна. Він визначав цей термін як «виробничі ресурси, їх обсяг, структуру, технічний рівень і якість».

Солідарність з його позицією з даного питання виявляють В.Н. Свободин, Д.К. Шевченко, Т.Б. Бердникова, В.Г. Гусаков, В.Г. Андрійчук [1, 111].

Серед прихильників даної точки зору найбільш глибоку інтерпретацію виробничого потенціалу представив П.А. Кульвіц. В його працях під даним терміном мається на увазі «сукупність трудових, технічних, матеріальних, інформаційних ресурсів і ресурсів організації та управління, що відповідають вимогам кожного даного етапу науково-технічної революції і призначених для створення нової і вдосконалення продукції, що випускається, інтенсивного розвитку виробництва і забезпечення на цій основі змін умов і характеру праці, підвищення ефективності громадського виробництва» [63].

Інший підхід до аналізу сутності виробничого потенціалу є «функціональний» або іншими словами «результативний». В його рамках дана категорія трактується як певний результат виробничого процесу, що знаходить своє вираження в показниках обсягу випуску продукції, прибутку, ефективності використання різних виробничих ресурсів. Так, наприклад, в роботах Ю.Ю. Донця під виробничим попотенціалом розуміється «максимально можливий річний, добовий, часовий або віднесений до іншої тимчасової одиниці об'єм випуску продукції». Прихильники «результативного» підходу неправомірно зводять «виробничий потенціал» до таких понять як «виробнича потужність підприємства, галузі» і «потенційний валовий внутрішній (регіональний) продукт». Серед прихильників такого підходу слід також згадати Л.І. Лопатнікова, Е.П. Горбунова та ін [31].

Крім зазначених двох підходів визначення виробничого потенціалу підприємства, існують й інші, до яких слід віднести макроекономічний, організаційно-економічний та результатно-фондовий підходи. Доповнений варіант угруповання підходів до визначення виробничого потенціалу підприємства наведений на рис. 1. 2.

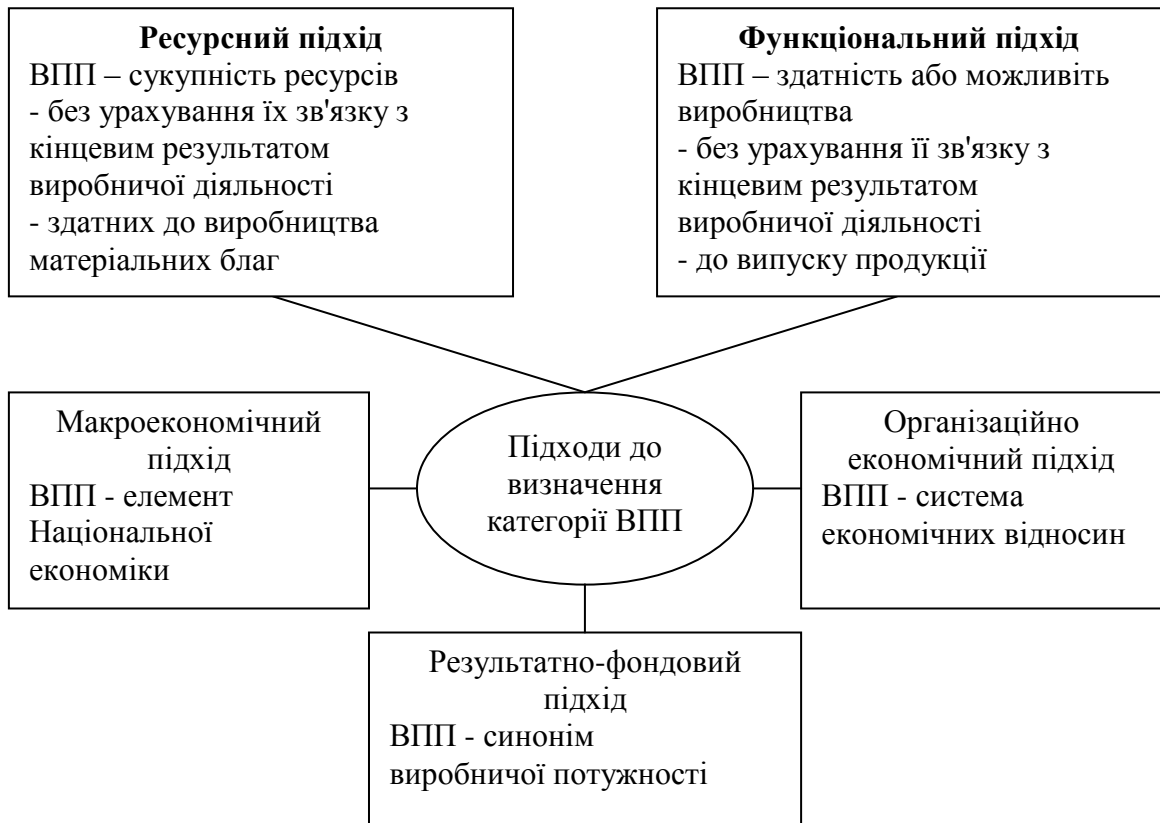


Рис. 1. 2. Доповнений варіант угруповання підходів до визначення категорії «виробничий потенціал» *

* Примітка: складено на основі: [45, 49]

Серед визначень категорії «виробничий потенціал», віднесених до функціонального підходу, виділяється три окремих напрямки, які можна згрупувати за ознакою наявних можливостей підприємства. Додаткове угруповання підходів до визначення поняття «виробничий потенціал» представлено на рис. 1.3.

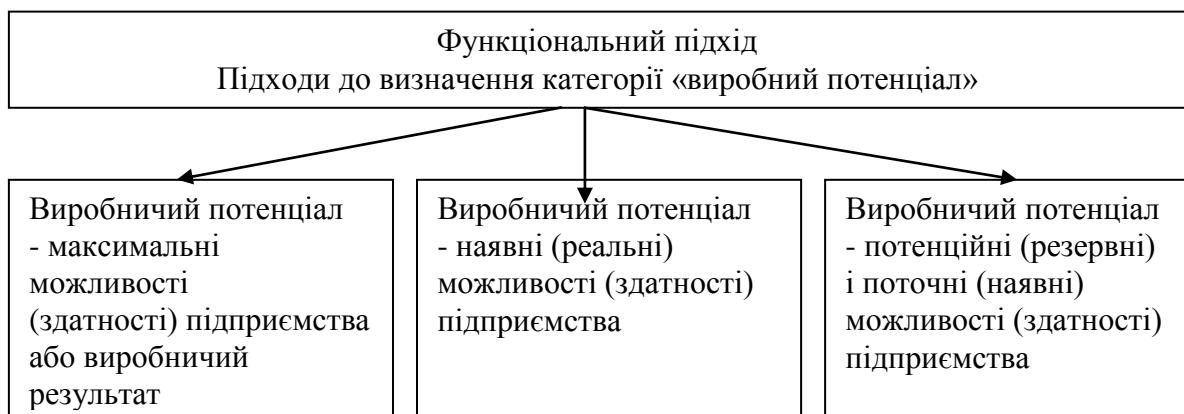


Рис 1.3. Угруповання підходів до визначення категорії «виробничий потенціал» [34]

Перший напрямок розглядає виробничий потенціал як максимальні можливості (здатності) підприємства або виробничий результат. У даній групі визначень під потенційними можливостями автори розуміють обсяг продукції, який підприємство в змозі зробити при повному використанні всіх наявних ресурсів.

Згідно з трактуванням іншої групи, виробничий потенціал представляється як наявні (реальні) можливості (здатності) підприємства, тобто які можливості підприємства в поточний момент часу.

Третій напрям представляє виробничий потенціал як потенційні (резервні) і поточні (наявні) можливості (здатності) підприємства. З одного боку виробничий потенціал можна розуміти як доданок використовуваних і невикористовуваних можливостей, а з іншого боку виробничий потенціал можна розглядати як суму можливостей підприємства в поточний момент часу і його можливостей в майбутньому.

Таким чином, можна констатувати, що єдиного загальноприйнятого визначення поняття «виробничий потенціал» в даний час не існує. Більшість дослідників схильні трактувати дану категорію як сукупність певних необхідних видів ресурсів, що знаходяться в розпорядженні господарюючих суб'єктів. При цьому в якості результату їх взаємодії розглядається, як правило, продукція матеріального виробництва, а сфера послуг випадає з поля зору дослідників, що є істотним недоліком в умовах розвитку постіндустріального суспільства.

Виробничий потенціал суб'єкта господарювання, на думку В. Д. Маркової та С. А. Кузнецової, включає до себе такі складові: технічний потенціал, технологічний потенціал, трудовий потенціал. Тобто технічний і технологічний потенціал входять до складу виробничого потенціалу. Водночас трудовий потенціал є окремим видом потенціалу, хоча й має вагомий вплив на виробничий потенціал [67].

Важливим аспектом при визначенні даного поняття є розгляд структури потенціалу підприємства (рис. 1.4).

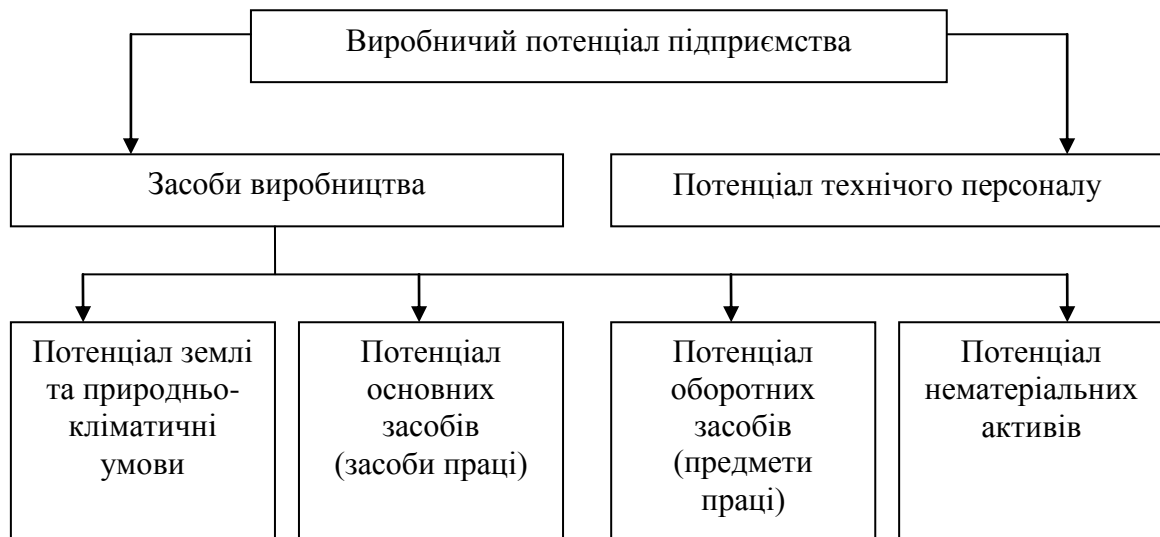


Рис. 1.4. Структура виробничого потенціалу підприємства *

* Примітка: побудовано на основі: [81, 104]

Невід'ємним елементом створення продукту на підприємстві є саме засоби виробництва. В сучасних умовах господарювання, це фактор, який самостійно не створює доходу, але без якого неможливий сам процес праці.

Потенціал землі та природньо-кліматичні умови являє собою можливість використання підприємством природніх багатств у своїй господарській діяльності.

Потенціал основних засобів (далі – ОЗ) показує наявні і приховані резерви основних засобів, які формують виробничу потужність підприємства. Це певного роду засоби виробництва (машини, устаткування, будівлі, споруди тощо), які, не змінюючи свою форму, безпосередньо беруть участь у створенні того чи іншого продукту.

Потенціал оборотних фондів являє собою можливість використовувати в процесі господарської діяльності матеріально-технічні ресурси. Склад матеріально-технічних ресурсів на підприємствах відрізняється надзвичайно широким різноманіттям. Вони включають в себе сировину, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, паливо, енергію, технологічне обладнання та оснащення, транспортні засоби, обчислювальну техніку, передавальні пристрої і т.д.

Потенціал нематеріальних активів дає право підприємству на використання продуктів інтелектуальної, промислової власності та інші нематеріальні ресурси. До найбільш поширених нематеріальних активів належать винаходи, корисні моделі, бази даних, ноу-хау, гудвіл тощо.

Потенціал трудових ресурсів на підприємстві являє собою здатність працівників надавати послуги, виконувати поставленні перед ними завдання та виробляти певного роду продукцію. Робоча сила, як фактор виробництва, історично займала і займає домінуюче становище в процесі створення економічних благ. Об'єм і якість виробленої продукції безпосередньо визначається сукупністю наявних у працівників знань, умінь, навичок, досвіду, кваліфікації і мотивацій, тобто їх людським капіталом.

Крім зазначених вище структурних складових виробничого потенціалу, важливим є наявність інформації. Інформація виступає регулятором виробничих процесів, сприяє підвищенню продуктивності праці, фондівіддачі, зменшення матеріало- та енергоємності продукції, а також більш швидкому впровадженню нових технологій і обладнання [7].

Найбільшим елементом в системі оцінки потенціалу господарюючого суб'єкта є єдиний носій, який відносно менших елементів набуває за ефектом синергії нову властивість - виробляти готову продукцію. Готова продукція є результатом, «виходом» виробничого процесу, якісною і кількісною характеристикою рівня використання виробничого потенціалу господарюючого суб'єкта. Величина виробничого потенціалу знаходиться у великій залежності від номенклатури і якості продукції, а так само організації її виробництва. Саме вона багато в чому визначає склад і структуру основних засобів виробництва, склад і кваліфікацію промислово виробничого персоналу, кількість споживаної енергії, рівень технології, якість і величину інформаційних потоків. Таким чином, випуск продукції і забезпечення її якості нерозривно пов'язано з використанням усіх елементів потенціалу виробництва господарюючого суб'єкта. У зв'язку з вище сказаним можна

зробити висновок, що готову продукцію можна розглядати як його найважливішу частину [41].

1.2. Основні показники оцінки виробничого потенціалу підприємства

Для досягнення стратегічних цілей розвитку виробничий потенціал повинен відповідати сучасному рівню науково-технічного прогресу, результатом його використання повинна бути якісна і конкурентоспроможна продукція, оптимальне використання ресурсів виробничого процесу в кінцевому підсумку має призвести до підвищення ефективності діяльності підприємства та його стійкої позиції на ринку.

Схема стратегічної діагностики виробничого потенціалу зображена на рис. 1. 5.



Рис. 1.5. Схема стратегічної діагностики виробничого потенціалу підприємства [52]

Для того щоб цілі були досягнуті, необхідно оцінити можливості підприємства в умовах, що склалися і визначити найкращі шляхи їх використання. Оскільки, виробничий потенціал є поліструктурною системою, діагностування повинне обґрунтовуватися на взаємозв'язку його складових.

Для отримання інформації про відповідність рівня потенціалу, необхідно визначити параметри його діагностування. В табл. 1.1 відображені аспекти діяльності підприємства, в яких використовуються виробничі ресурси [56]. Досліджуючи ці параметри можливо оцінити забезпечення, стан та ефективність виробничих ресурсів які використовуються для досягнення цілей діяльності підприємства.

Таблиця 1.1

Параметри стратегічної діагностики виробничого потенціалу

	Виробничий аспект	Розвиток персоналу	Фінансовий аспект	Маркетинговий аспект
Виробничий аспект		визначення кількості та якості виробничого персоналу	оцінка забезпечення виробничими ресурсами операційної діяльності підприємства	Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства
Розвиток персоналу	оцінка забезпечення виробництва персоналом		Витрати на утримання персоналу	Оцінка ефективності використання персоналу підприємства
Фінансовий аспект	оцінка забезпечення виробництва фінансовими ресурсами	визначення фінансових ресурсів на утримання персоналу		Оцінка ефективності збутової діяльності підприємства
Маркетинговий аспект	оцінка споживчих запитів і необхідності виробництва нової продукції	оцінка відповідності персоналу профілю підприємства	Оцінка відповідності плану збуту і виробництва продукції	

Структура системи діагностики виробничого потенціалу зображена на рис. 1.6.

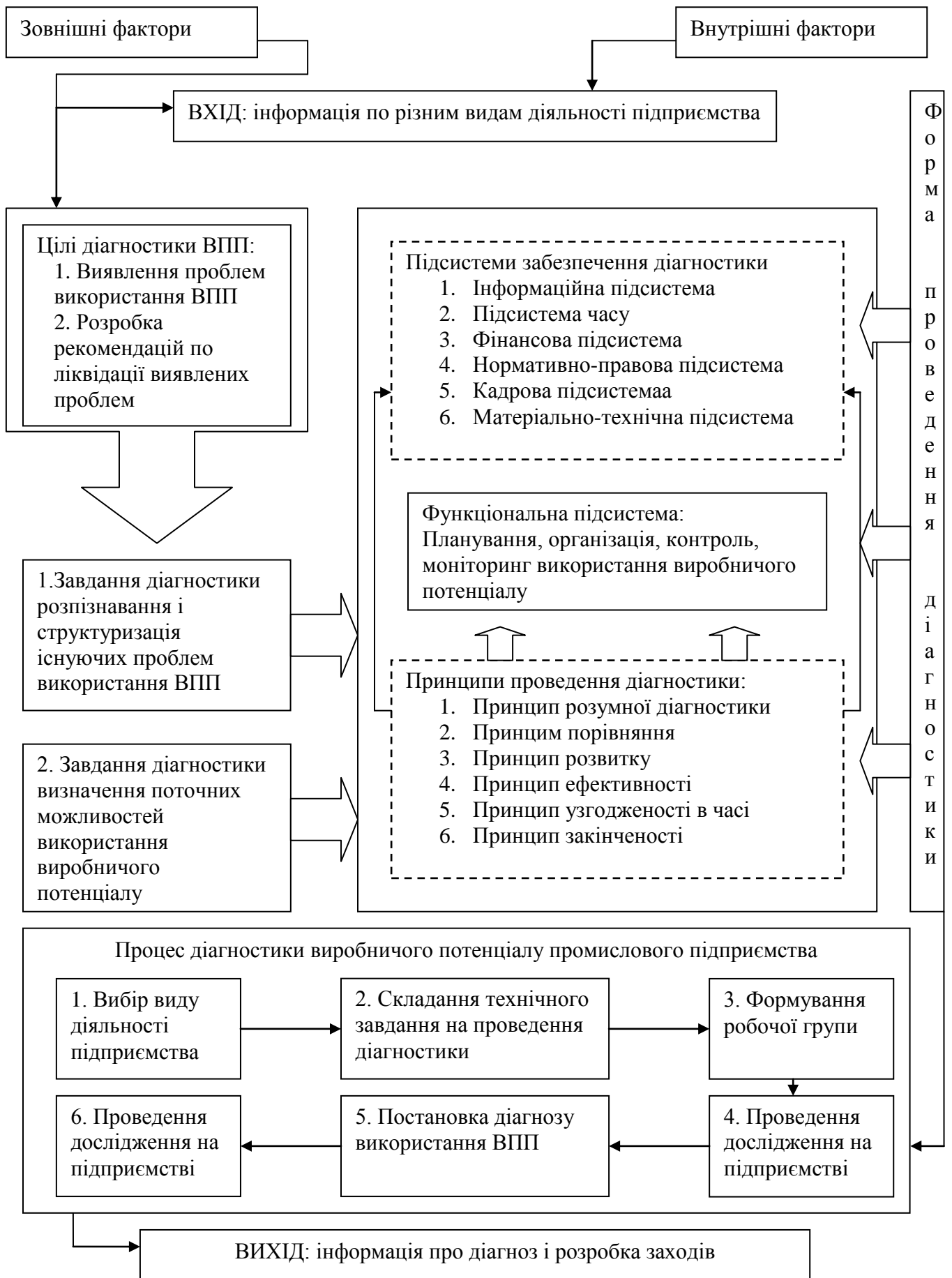


Рис. 1.6. Структура система діагностики виробничого потенціалу підприємства [82, 87, 91]

Оскільки виробничий потенціал є складною системою, то рівень ефективності його використання на підприємстві можна охарактеризувати сукупністю значної кількості показників. Вони включають в себе показники завантаження необхідних елементів потенціалу, які визначають весь прогнозний розвиток усього загального потенціалу. Згідно методичних вказівок, основою визначення даних показників є співвідношення отриманого результату та маси всіх ресурсів, які безпосередньо використовувались для його отримання. Перш за все слід проаналізувати показники наявних у підприємства основних засобів. В ході оцінки основних засобів проаналізовується їх структура, склад, технічний стан, а також їх оновлення та міра використання. Одним з найважливіших структурних елементів виробничого потенціалу підприємства є наявний трудовий потенціал, оцінка яких дасть змогу зробити висновок про їх структуру, рівень кваліфікації, плинність, кількість відпрацьованого часу тощо.

Діагностика виробничого потенціалу підприємства базується на трьох основних складових: оцінка факторів, які безпосередньо впливають на виробничий потенціал; визначення найбільш значимих об'єктів для оцінки; розробка спеціальної методики для оцінки показників, що характеризують виробничий потенціал.

Схема діагностичного аналізу виробничого потенціалу представлена на рис.1.7.

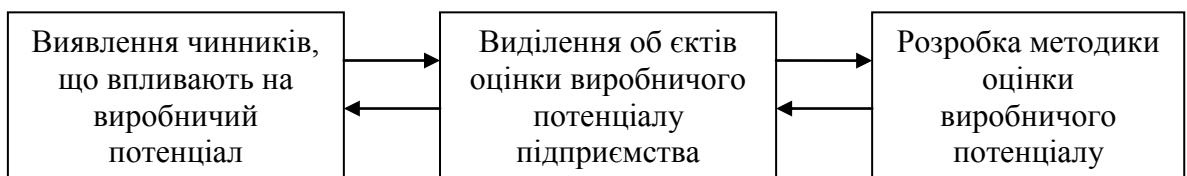


Рис.1.7. Діагностичний аналіз виробничого потенціалу підприємства

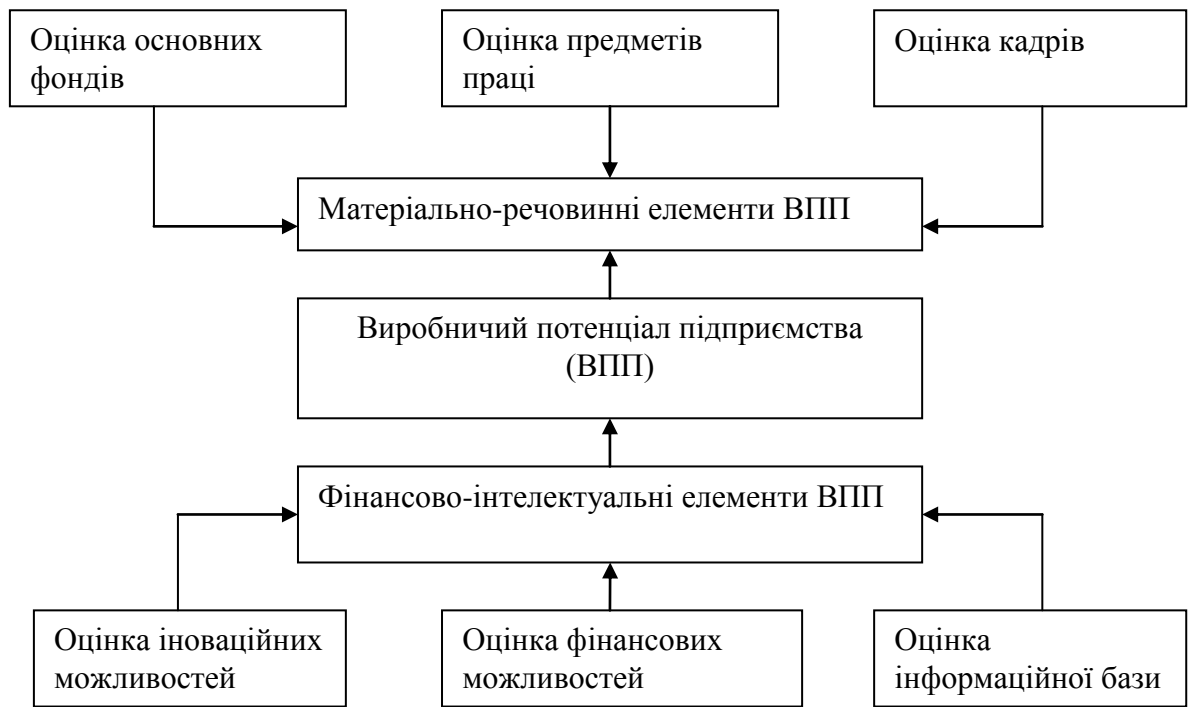


Рис. 1.8. Схема оцінки виробничого потенціалу [109]

Виробничий потенціал господарюючого суб'єкта оцінюється в абсолютних показниках у вартісному виразі та в відносних показниках економічної ефективності. У вартісному виразі виробничий потенціал дає комплексне уявлення про можливості сукупних ресурсів в виробничому процесі та визначається на засадах оцінки абсолютних показників оцінки рівня потенціалу підприємства. Вартість виробничого потенціалу визначається як сума вартості фондового потенціалу, потенціалів нематеріальних активів та технологічного персоналу.

Алгоритм оцінки виробничого потенціалу підприємства відбувається за такими основними етапами (див. рис. 1.9).

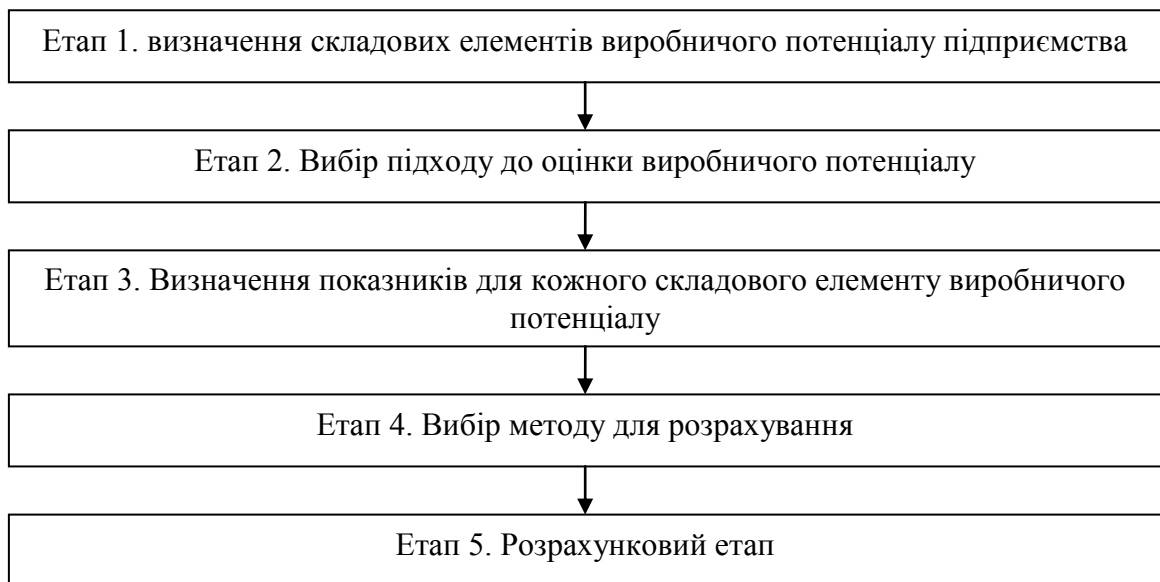


Рис. 1.9. Алгоритм розрахунку рівня виробничого потенціалу підприємства

Для оцінки рівня виробничого потенціалу потрібно здійснити оцінку його структурних складових:

- виробничу складову – основні засоби, які забезпечують виробничий процес на підприємстві;
- матеріальну складову – оборотні кошти, матеріальні ресурси;
- нематеріальну складову – нематеріальні активи;
- кадрову складову – промислово-виробничий персонал;
- інформаційну складову – особливі знання, інформаційні технології та ресурси, наявні у підприємства [39].

Наступним кроком є вибір підходу до оцінки виробничого потенціалу. Вчені притримуються різних позицій щодо даного питання, але загалом всі підходи можна класифікувати на такі види:

- 1) вартісна оцінка всіх складових потенціалу;
- 2) оцінка величини виробничого потенціалу через приведення їх в трудовий еквівалент;
- 3) визначення виробничої потужності підприємства як показника, що характеризує величину виробничого потенціалу;

4) оцінка розміру виробничого потенціалу шляхом комплексної оцінки і використання узагальнених показників.

Обрання відповідного підходу до оцінки виробничого потенціалу підприємства залежить насамперед від таких факторів, як: галузева приналежність підприємства та вид його господарської діяльності. Наприклад, з однієї сторони, для неприбуткової благодійної організації не може бути використано визначення виробничої потужності підприємства як показника, що характеризує величину виробничого потенціалу, що є прийнятним для виробничого підприємства. Найоптимальнішим, вважаємо, є метод оцінки на підприємстві на основі вартісної оцінки всіх складових потенціалу з точки зору простоти його застосування [51].

На даний час існує багато варіантів визначення загального рівня економічного потенціалу підприємства, та його складових, зокрема виробничого потенціалу. Оцінити рівень виробничого потенціалу суб'єкта господарювання можна по окремих його структурних елементах, головними з яких є основні засоби, оборотні засоби або матеріальні ресурси (далі - МР), а також трудові ресурси або працівники підприємства (далі – ТР).

Оцінка двох складових виробничого потенціалу підприємства, основних засобів та матеріальних ресурсів, включає всі необхідні показники, які характеризують динаміку руху, поточний стан та ефективність використання складових виробничого потенціалу. Щодо трудового потенціалу, то тут аналізуються стан робочої сили на підприємстві та продуктивності праці на певний період часу.

Для початку аналізуються показники стану основних засобів (рис. 1.10), потім розраховуються показники наявних у підприємства матеріальних ресурсів (рис. 1.11), заключним етапом є діагностика показників трудового потенціалу підприємства (рис. 1.12).

Основні засоби, як відомо, є визначальною та однією з найбільш необхідних складових усієї операційної діяльності підприємства. Вони

являють собою сукупність наявних у підприємства засобів праці, якими воно розпоряджається в процесі операційної діяльності.

Неефективне управління та використання основних засобів підприємством призводить до значного збільшення у нього неліквідних необоротних активів, і тим самим до зменшення ліквідних. Це, в свою чергу, може спричинити зниження конкурентоспроможності підприємства, величини отриманого прибутку, а також і збільшення ймовірності банкрутства [68].

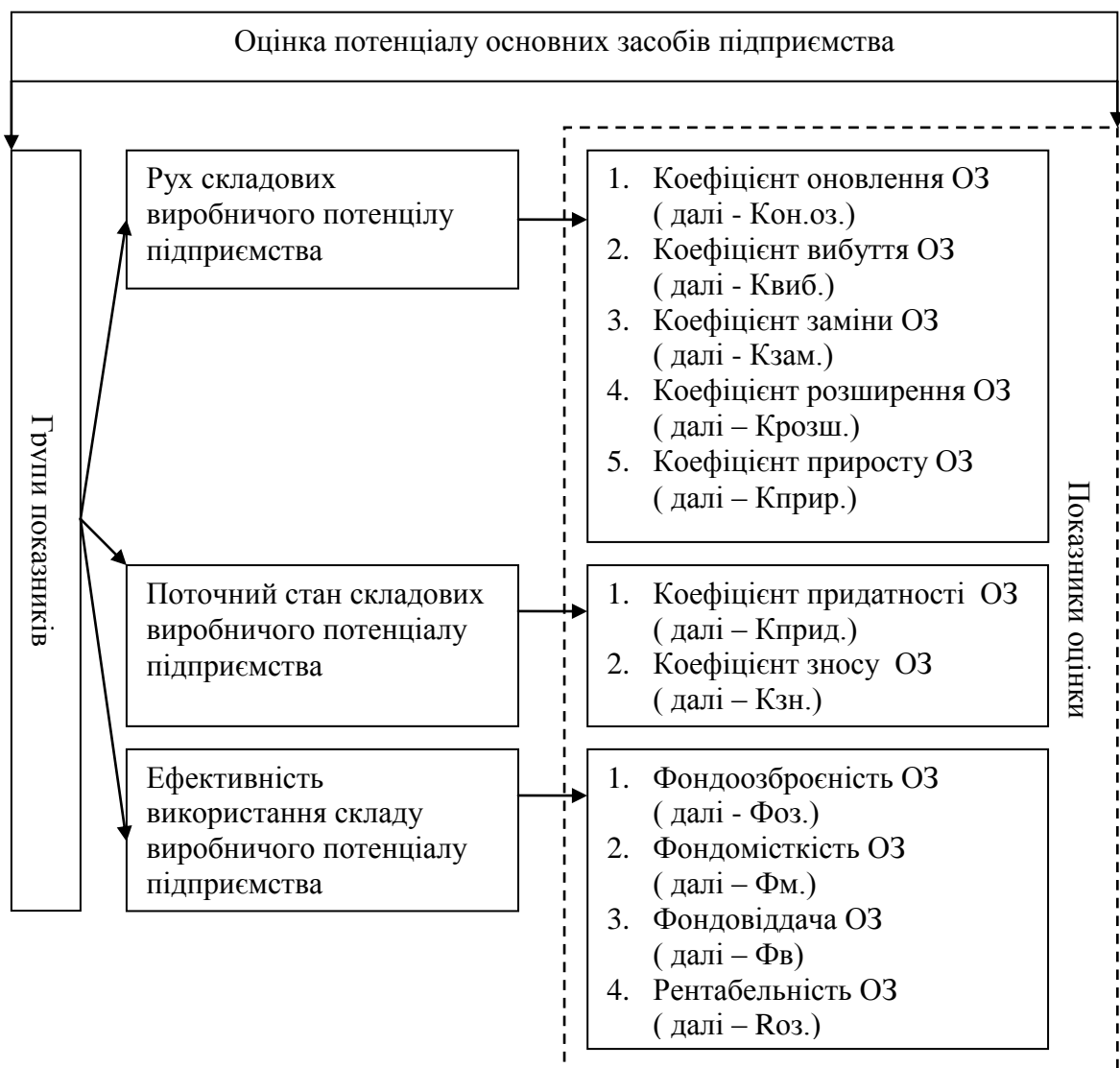


Рис. 1. 10. Система оцінки потенціалу основних засобів підприємства

Не менш важливим для успішного функціонування підприємства є своєчасне постачання необхідної високоякісної сировини, її висока оборотність та ін. Тому, можна сказати, що матеріальна складова в оцінці виробничого потенціалу підприємства відіграє значну роль. Матеріальні ресурси в процесі господарської діяльності беруть участь на протязі одного виробничого циклу, і тим самим повністю переносять всю свою вартість на витрати, пов'язані з виробленням готового виробу [88].



Рис. 1.11. Система оцінки потенціалу матеріальних ресурсів підприємства

Основною метою аналізу найбільш ефективного використання матеріальних ресурсів перш за все є отримання достовірної інформації щодо певних ключових параметрів. Вони дають можливість для об'єктивної і

точної оцінки наявних у підприємства певного роду матеріальних ресурсів для забезпечення та підвищення його конкурентоспроможності [97]. Крім того, важливим є і виявлення резервів для подальшого ефективного підвищення використання наявних ресурсів та розробка необхідних заходів для їх потенційної мобілізації.

Трудові ресурси суб'єкта господарської діяльності, як відомо, є теж важливим ресурсом. Адже від їх якості та ефективності, прямим чином залежать всі подальші результати безпосередньої діяльності підприємства та рівень його конкурентоспроможності. Трудовому персоналу притаманна сукупність певних специфічних рис, що пов'язані з їхнім економічним характером. Саме вони визначають головні відмінності персоналу підприємства від інших економічних ресурсів. Підприємству, при розробці стратегій для ефективного управління персоналом, необхідно враховувати сучасний світовий досвід, розробляти нові системи для розвитку та навчання персоналу.

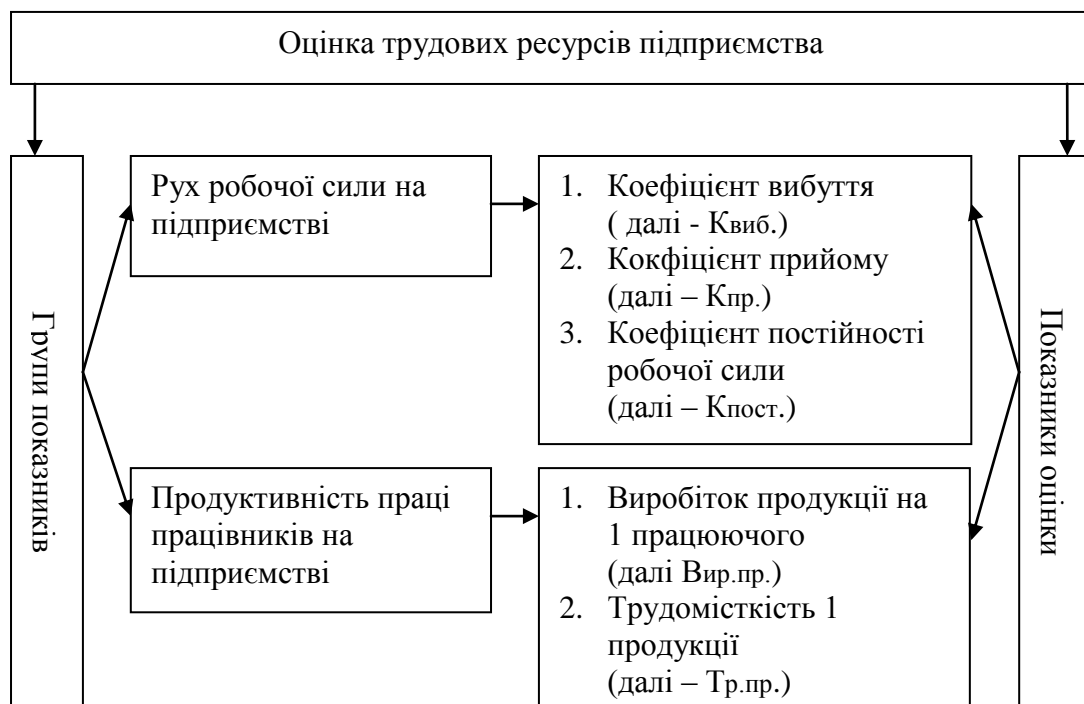


Рис. 1.12. Система оцінки трудових ресурсів підприємства

Важливу роль відіграє інвестування у розвиток наявного людського капіталу. Саме інвестиції дають можливість досягти певного рівня економічного успіху та закласти необхідну основу для подальшого створення позитивних тенденцій у розвитку національної економіки на довгострокову перспективу.

Після діагностики всіх складових елементів, визначається загальний рівень виробничого потенціалу на певний період часу. Як відомо, виділяють три основні рівні виробничого потенціалу, що досягаються підприємством в процесі безпосередньої його операційної діяльності за певний період часу (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Характеристика рівнів виробничого потенціалу підприємства *

Рівень	Позначення	Коротка характеристика
Високий	А	Відповідно до певних всіх критеріїв, за якими оцінюються всі складові виробничого потенціалу підприємства, воно перебуває у абсолютній рівновазі.
Середній	В	У підприємства є певні незначні труднощі, які долаються завдяки розробленим механізмам адаптації, тому суб'єкт господарювання успішно функціонує в бізнесі.
Низький	С	У підприємства, практично у всіх параметрах функціональних складових наявні значні хронічні порушення, зокрема: деякі проблеми щодо забезпечення господарюючого суб'єкта необхідними ОЗ, сировиною, матеріалами, а також кваліфікованими трудовими ресурсами; неефективне використання наявних всіх видів ресурсів.

* Примітка: складено на основі: [97]

Тому, формування алгоритму оцінки виробничого потенціалу промислового підприємства дає можливість спостерігати за тенденціями розвитку всіх елементів потенціалу виробництва, також виявити фактори, які певною мірою впливають на загальну ефективність діяльності господарюючого суб'єкта [108]. Крім того, важливим є правильне управлінське рішення, яке приймається за визначеним критерієм ефективності.

1.3. Методологічні підходи щодо оцінювання виробничого потенціалу підприємства

В умовах сучасної конкуренції, коли головним завданням для промислового підприємства є не лише завоювання свого місця на ринку, але і утримання його, однією з основних конкурентних переваг стає накопичений виробничий потенціал. Слід зазначити, що сутнісний зміст поняття виробничого потенціалу являє собою сукупність всіх ресурсів, інформації про способи їх використання у виробничому процесі (попит та пропозиція), а також суб'єкт економічної діяльності, який використовує всі наявні ресурси та отриману інформацію для досягнення своїх цілей.

Ключовим фактором на підприємстві є структура його потенціалу, яка характеризує тип, до якого воно належить. Значний відбиток на стратегії виробничої діяльності підприємства накладає переважання ресурсних можливостей або його інноваційної діяльності. Крім того, це визначає перспективи його подальшого розвитку.

Методичний підхід до оцінювання та управління потенціалом суб'єкта господарювання полягає в його визначенні, використанні, оцінюванні а також нарощуванні при прискоренні виробничих процесів, які збільшують його реалізаційні можливості [17].

Управління виробничим потенціалом здійснюється поетапно.

Перший етап характеризується виявленням потенціалу, що являє собою його пошук, визначеність та стабілізацію для подальшого оцінювання. Тут відбувається безпосереднє опрацювання інформації. Одним з важливих етапів при формуванні ефективного управління потенціалом підприємства відбувається при його виявленні. Методика виявлення цього потенціалу побудована на виявленні основних чотирьох рівнів всіх суб'єктів, які заінтересовані в цьому підприємстві.

На початковому етапі важливим є вивчення всіх фінансових показників діяльності підприємства. Одним з основних критеріїв оцінювання потенціалу

є стратегічний прибуток підприємства, який являє собою отриманий чистий дохід за відповідний термін персоніфікації відповідальності за запровадженні бізнес-процеси. Оцінювання потенційної прибутковості певного підприємства в розроблених проектах його подальшого розвитку є адекватним оцінці досягнутого рівня виробничого потенціалу.

На другому етапі відбувається діагностика всіх процесів та потоків матеріальних ресурсів. Основними критеріями на цьому етапі є вартісні показники використання наявних ресурсів. На підприємницькому рівні це буде діагностика активів та стан їх оборотності, а на мезорівні – випуск продукції та рух засобів виробництва. Важливим є те, що визначені фінансові інтереси за поточний період повинні виступати як потенційні обмеження.

Третій етап являє собою здійснення аналізу геополітичних інтересів всіх суб'єктів господарювання. В основному на підприємстві це виражається у вивченні частки ринку, яке воно займає та всіх потенційних конкурентів. На мезорівні цей етап характеризується вивченням показників конкуренції бізнесу.

Четвертий етап характеризується виявленням соціальних пріоритетів суб'єктів. На рівні підприємницької діяльності це імідж, культура підприємства, а також наявність у нього нематеріальних активів. На мезорівні – це рівень інноваційності певної галузі [36].

Оцінювання рівня виробничого потенціалу засноване на прогнозуванні та моделюванні кількісного і якісного стану потенціалу, а також визначення його структури. Потенціал має фундаментальну та ситуаційну оцінку. Тому наступні етапи даного запропонованого методичного підходу характеризуються розробкою механізму його подальшого ефективного управління.

В економічній літературі дослідження методичних підходів оцінювання рівня виробничого потенціалу представлено їх класифікацію за певними ознаками (див. рис.1.13).



Рис.1.13. Класифікація методів оцінювання виробничого потенціалу підприємства *

* *Примітка:* складено на основі: [29]

Враховуючи те, що кількісна оцінка виробничого потенціалу може виражатись як у вартісному так і не у вартісному вимірі, перелік можливих класифікаційних ознак може значно збільшуватись.

Розробка методів оцінювання рівня виробничого потенціалу господарюючого суб'єкта відбувається на основі загально визначених принципів, серед яких: системність, безперервність, варіабельність, адекватність, оптимальність та прозорість.

Принцип системності враховує дію основних зовнішніх та внутрішніх факторів, які безпосередньо впливають на майбутній розвиток підприємства.

Принцип безперервності означає необхідність розробки певних необхідних змін та відповідних доповнень на основі отриманої інформації про зміни зовнішнього середовища та економічні параметри, на основі яких відбувається вибір та розробка методів оцінювання виробничого потенціалу. Кожен розроблений методичний підхід оцінювання потребує випробування та подальшого коригування відповідно до часових вимог.

За принципом оптимальності характеризує економічність використання того чи іншого методу. Іншими словами, за цим принципом враховуються витрати, що понесені на його розробку та використання, які повинні бути мінімальними.

Принцип адекватності показує, що визначені показники оцінки потенціалу підприємства повинні бути реалістичними та адекватними, тобто відображати об'єктивні умови розвитку підприємницької діяльності, відповідати фактичним значенням.

На основі принципу прозорості забезпечується максимальне використання отриманої інформації. Розрахунки показників повинні ґрунтуватись на звітних даних підприємства та на статистичних показниках, які безпосередньо надходять та опрацьовуються державними органами статистики. Важлив є те, що розроблені методи повинні бути простими, економічно прозорими та доступними для всіх користувачів [47, 62].

Для оцінювання виробничого потенціалу промислових підприємств можна скористатися розробленим традиційним підходом, етапи проведення якого відображено на рис.1.14.



Рис.1.14. Етапи оцінювання виробничого потенціалу підприємства за методичним підходом

На початковому етапі формуються групи показників для оцінювання виробничої діяльності підприємства, а також і цільова група показників діагностики ефективності збутової політики.

Другий етап характеризується прогнозуванням якісних та кількісних значень показників, які безпосередньо відносяться до сформованих оцінювальних груп.

На наступному етапі якісні та кількісні прогнозовані значення показників сформовують у скалярну оцінку потенціалу господарюючого суб'єкта. На основі сформованої групи, на останньому етапі визначають якісну оцінку виробничого потенціалу [70].

Рівень виробничого потенціалу підприємства деревообробної промисловості залежить від впливу керованих та некерованих факторів, які впливають на діяльність підприємства. Саме тому, необхідно досліджувати та детально проаналізувати кожний елемент виробництва, що дасть можливість визначити найефективніший напрям управління виробничим потенціалом.

На даний час розроблені різного роду методики до оцінки та формування величини виробничого потенціалу на підприємстві. Як відомо, діагностика всіх елементів потенціалу підприємства найчастіше виконується за вартісною оцінкою. Важливим є те, що в економічній літературі єдиної методики для аналізу виробничого потенціалу промислового підприємства немає. Але традиційним є визначення методичного підходу як сукупності трьох основних підходів: результативного (дохідного), порівняльного (ринкового) та витратного або майнового (див. рис.1.15).

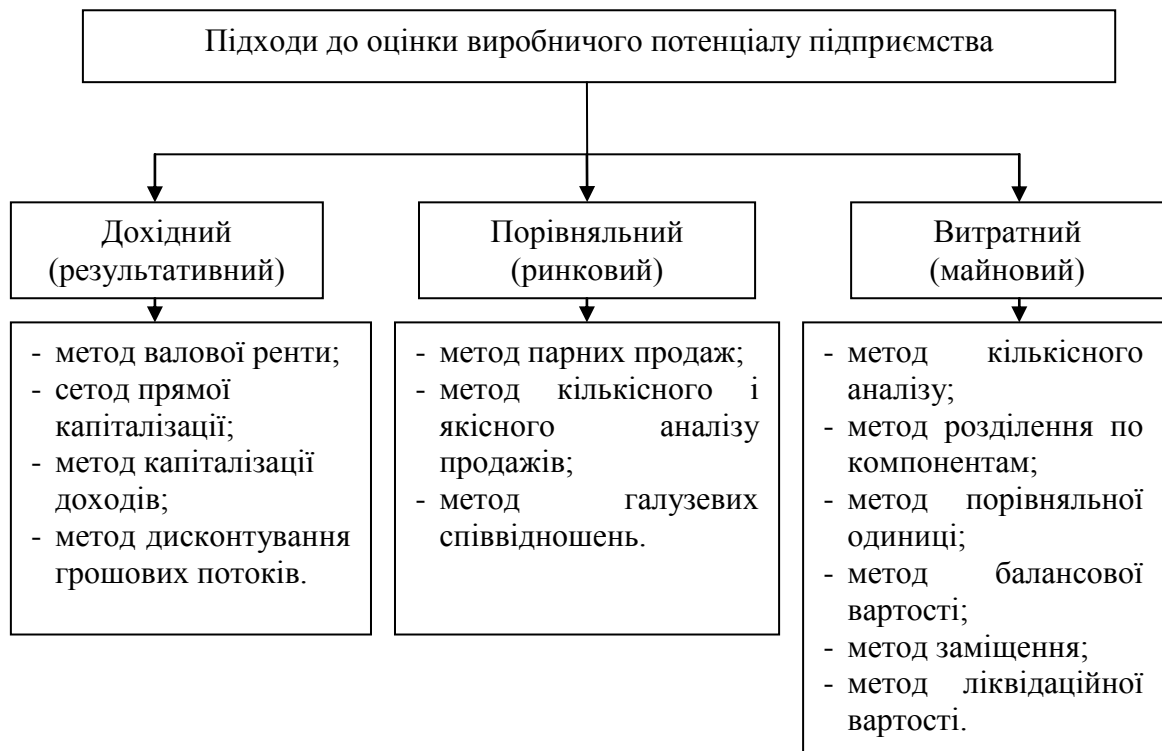


Рис. 1.15. Методичні підходи до оцінки виробничого потенціалу підприємства *

* *Примітка:* складено на основі: [100, 107]

Дохідний або результативний підхід передбачає визначення очікуваних доходів в ході реалізації в майбутньому періоді певного об'єкта. За даним підходом, вартість підприємства може бути визначена завдяки реалізації методів (рис.1.15). Сутність зазначених методів полягає у тому, що на підприємстві прогнозуються можливі майбутні доходи, які будуть отримані в результаті використання того чи іншого об'єкта на певний період часу. Після чого отримані грошові кошти перетворюються у поточну вартість зазначеного об'єкта. Важливими є тривалість періоду отримання можливого доходу, а також ступінь та види ризиків, ймовірність виникнення яких в ході даного процесу є значною.

Порівняльний або, іншими словами, ринковий підхід реалізовується на високорозвиненому ринку, де відбувається купівля-продаж споріднених об'єктів чи підприємств. Реалізація даного підходу відбувається на основі певних методів (рис. 1.15). Застосування даного методичного підходу

передбачає проведення порівняльного аналізу всіх здійснених операцій на даному відповідному ринку (купівлі, продажу чи оренди). Також, порівнюються оцінені споріднені об'єкти, які були раніше вибрані та після чого вносяться у загальну вартість об'єкта. Крім того, оцінення вартості об'єкта за порівняльним підходом можлива завдяки отриманим результатам порівняння його основних характеристик та характеристик аналогічних йому об'єктів, а також затвердженої угоди купівлі-продажу, за якою здійснювалася операція і де зазначалася їх ціна.

Витратний підхід ґрунтується на думці інвестора, що він в майбутньому понесе більші витрати за певний об'єкт, щоб збудувати йому аналогічний. Саме тому, за даним підходом вартість господарюючого суб'єкта визначається розміром коштів, які будуть пов'язані з будівництвом нового підприємства. При витратному підході використовуються методи, які зазначені на рис. 1. 15.

Зазначені вище методичні підходи доповнюють один одного та розширюють всю розроблену методологію та практику поелементної оцінки виробничого потенціалу на підприємстві. Використання того чи іншого підходу на практиці не суперечить використанню й інших підходів. В ринкових умовах, оцінення вартості промислового підприємства за даними підходами неможливе без урахування системи аналізу всіх наявних у нього активів в розрізі окремих фаз життєвого циклу. Якщо до уваги береться минулий час, то вартість оцінюються за витратним підходом, якщо основним є дійсний час – за порівняльним (ринковим) підходом, якщо враховується тільки майбутній час – за дохідним підходом [19].

Вартість розглядається з погляду минулих позицій з врахуванням того, що потенціал підприємства у вартісному виразі може покрити понесені витрати і тим самим спричинити розширене відтворення. Саме тому, при врахуванні минулого часу під час аналізу, методи витратного підходу дають можливість реально оцінити вартість всіх елементів потенціалу підприємства

на всіх фазах його життєвого циклу. Вартість потенціалу підприємства розраховується за представленою методикою на рис. 1.16.



Рис. 1.16. Методика розрахунку вартості виробничого потенціалу підприємства за витратним і порівняльним підходом [61, 78]

Для вирішення конкретно поставлених завдань чи ситуацій, які впливають на загальну вартість підприємства, використовується порівняльний підхід. Важливим є те, що під час визначення вартості всіх активів підприємства за даними зазначеними методами, до уваги береться лише дійсний час. Методика розрахунку вартості виробничого потенціалу за порівняльним методом представлена на рис.1.16.

В свою чергу, методика дохідного (результативного) підходу дає можливість оцінити активи господарюючого суб'єкта в його життєвому циклі та вартісно оцінити його потенціал у майбутньому періоді. Тут визначається користь від використання виробничого потенціалу, яка буде отримана у майбутньому. Крім того, розраховується величина чистого грошового потоку, яку отримають власники підприємства чи його інвестори

на даному конкурентному середовищі. Саме тому до уваги при оцінці береться лише майбутній період часу. Вартість потенціалу підприємств за даним методичним підходом розраховується на основі складних відсотків [83]. Кожний із перелічених підходів у практичному використанні має свої переваги та недоліки (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Переваги та недоліки різних методологій оцінки потенціалу підприємства *

Підхід	Переваги методів	Недоліки методів
Витратний підхід	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оцінка найкращих та найбільш ефективних варіантів використання земельних ресурсів. 2. Техніко-економічна діагностика можливих варіантів різного роду покращення або нового будівництва. 3. Визначення балансової величини між ринковою вартістю підприємств та наявними можливостями кожного із його структурних елементів. 4. Аналіз всіх об'єктів загальнодержавного та унікального характеру. 5. Діагностика потенціалу при недостатньо активних наявних ОЗ (земельні ресурси, нерухомість тощо.). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недосконалий механізм розрахунків при переведенні інформації за минулі роки у одній часовий період. 2. Приділення незначної уваги на подальші перспективи розвитку суб'єкта господарювання та ігнорування змін ринкового середовища. 3. Недостатнє дослідження можливостей щодо ефективного використання певного окремого об'єкта.
Порівняльний підхід	<ol style="list-style-type: none"> 1. Значна увага приділяється поточним фактичним цінам та наявним ринковим умовам, що певною мірою дає можливість уникати можливих відмінностей між ринковою вартістю та розрахованими вартісними величинами. 2. Достовірна та точна інформація підвищує достовірність розрахованих показників та дає можливість відобразити специфіку об'єкта оцінки. При цьому враховуються фактично досягнуті фінансові економічні показники. 3. Дає можливість врахувати як внутрішні особливості підприємства так і загальну наявну ринкову ситуацію (кон'юнктура ринку, ціни на суміжні товари тощо). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необхідне існування цивілізованого, високорозвиненого а також прозорого ринку всіх оцінених об'єктів. 2. Недостовірна оцінка певних унікальних та специфічних об'єктів у зв'язку з відсутністю аналогів для їх порівняння. 3. Недостатня увага приділяється основним перспективам розвитку суб'єктів господарювання у майбутньому. 4. Понесення великих витрат часу та ресурсів на збирання і опрацювання значного обсягу інформації про об'єкт оцінки, а також всіх його аналогів. 5. Не завжди можливим є адекватне встановлення поправок проти наявного аналога, що вимагає використання певних дуже складних розрахунків.

продовження таблиці 1.3

Результативний підхід	<p>1. Врахування всіх можливих перспектив розвитку та діяльності підприємства, яке розглядається як цілісний земельно-майновий та соціально-організаційний комплекс. До уваги береться колишній досвід, досягнуті підприємством результати та наявні ринкові умови.</p> <p>2. Завдяки точно визначеному рівню дисконту та можливого коефіцієнта капітазації є можливість для врахування специфіки наявних ринкових умов для певного визначеного об'єкта.</p>	<p>1. При розрахунках аналітичних показників використовується не фактична, а можлива прогнозна (імовірнісна) інформація.</p> <p>2. Дещо суб'єктивний характер всіх аналітичних процедур щодо формування дисконтних ставок та ставок капітазації.</p> <p>3. Досягнення дещо недостовірних та неточних результатів у зв'язку з тривалістю періоду оцінки а також нестабільністю процедури руху грошових коштів (приплив, відплив).</p>
-----------------------	--	--

**Примітка:* складно на основі: [86, 22]

Важливим етапом при оцінці виробничого потенціалу підприємства є вибір методу. Існує велика кількість методів розрахунку, але вони не є універсальними для кожного підприємства та мають свої недоліки. Існуюче різноманіття методів оцінки виробничого потенціалу систематизуємо у вигляді табл. 1.4 [48].

Таблиця 1.4

Методи розрахунку рівня виробничого потенціалу підприємства

№ п.п.	Метод	Характеристика методу
1.	Еквівалентний	Оцінка виробничого потенціалу здійснюється за розміром будь-якого наявного елемента, в який переводяться й інші елементи на основі спеціальних коефіцієнтів. Даний метод полягає у взаємозамінності всіх елементів.
2.	Функціональний	Передбачає, що величина виробничого потенціалу дорівнює об'єму виготовленої підприємством продукції, а розмір окремих його структурних елементів обчислюється через розмір питомої ваги продукції, яка була виготовлена, завдяки цим елементам.
3.	Кореляційний	Дана методика, при визначенні розміру виробничого потенціалу підприємства, використовує кореляційно-регресійні моделі.
4.	Вартісний	За даного методу передбачається обчислення вартості кожного структурного елемента виробничого потенціалу підприємства, після чого визначається й загальна його вартість як сума всіх раніше обчислених вартостей структурних одиниць (ОЗ, МР, ТР).
5.	Комбінований	При обчисленні розміру виробничого потенціалу підприємства поєднуються всі запропоновані раніше методи.

Еквівалентний метод дозволяє визначити величину виробничого потенціалу у вигляді величини одного з його елементів, але має такі недоліки:

- у цьому випадку виробничий потенціал визначається в одиницях виміру того ресурсу, в який переводяться інші види ресурсів;
- існує певна проблема в дійсності визначення коефіцієнтів заміщення й оцінки складу і якості ресурсів;
- такі елементи, як технологія і інформація при використанні цього методу, або не враховуються зовсім, або враховуються частково.

Функціональний метод є простим та найменш точним, оскільки:

- величини окремих елементів виробничого потенціалу можуть протягом декількох років не змінюватися, а об'єм виробництва в цей час може значно збільшуватись або зменшуватись;
- складно виділити питому вагу участі того чи іншого елемента у виробництві окремих видів продукції, а отже, складно достовірно визначити величину кожного з елементів потенціалу;
- цей метод вступає у протиріччя з визначенням виробничого потенціалу котрий характеризується не об'ємом виготовленої продукції, а сукупністю виробничих ресурсів.

Кореляційний метод у цілому може використовуватись для визначення потенціалу національної економіки і її галузей з виробництва окремих видів продукції. Але його використання на рівні підприємства ускладнено тим, що він не передбачає особливості діяльності підприємств різних галузей.

Вартісний метод використовується для: визначення загальної вартості виробничих ресурсів, якими розташовує підприємство; для оцінки загальної ефективності використання виробничих ресурсів підприємства; для узагальнюючої оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому; для визначення вартості підприємства і вирішення питань про необхідність продажу його об'єктів або додаткової емісії цінних паперів. Вартісний метод

має найбільше практичне значення, так як він може бути використаний при оцінці вартості підприємства.

Комбінований метод при оцінюванні виробничого потенціалу являє собою одночасне використання різних методів. Сфера застосування цього методу є такою ж самою як і сфера використання вартісного методу [59].

На основі проведеного аналізу методичних підходів можна визначити головні проблеми, які виникають при діагностиці рівня виробничого потенціалу підприємства деревообробної промисловості та його складових. До них відносяться:

1) вибір найбільш важливих показників, на основі яких здійснюватиметься оцінювання виробничого потенціалу підприємства загалом, та окремих його складових;

2) розробка або вибір методики оцінювання показників та визначення комплексного показника діагностики виробничого потенціалу [99].

Вивчення економічної літератури, яка присвячена виробничому потенціалу, дає змогу виявити їх різноманіття. Існує багато підходів для діагностики управління виробничим потенціалом на деревообробному підприємстві.

Висновок до розділу 1

В процесі написання теоретичної частини дипломної роботи розглянуто:

1) Поняття виробничого потенціалу підприємства, під яким розуміють сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих на стадіях формування, використання і поновлення трудових, матеріально-технічних, інформаційних, організаційно-управлінських та фінансових ресурсів фірми, галузі, регіону або країни, що використовуються для виробництва різних видів продукції і послуг, покликаних задовольняти зростаючі потреби індивідів і суспільства в цілому.

2) Основні підходи до розгляду сутності та змісту поняття «виробничий потенціал»: ресурсний та результативний.

3) Основні структурні елементи виробничого потенціалу промислового підприємства, до яких відносять:

- засоби виробництва: потенціал основних засобів (засоби праці), потенціал оборотних засобів (предмети праці), потенціал нематеріальних активів, потенціал землі та природньо-кліматичні умови;

- потенціал технічного персоналу.

4) Традиційним є визначення методичного підходу як сукупності трьох основних підходів: результативного (дохідного), порівняльного (ринкового) та витратного.

5) Існуюче різноманіття методів оцінки виробничого потенціалу включає в себе еквівалентний, функціональний, кореляційний, вартісний та комбінований методи. Еквівалентний метод дозволяє визначити величину виробничого потенціалу у вигляді величини одного з його елементів. Функціональний метод передбачає, що величина виробничого потенціалу дорівнює об'єму виготовленої підприємством продукції. Кореляційний метод у цілому може використовуватись для визначення потенціалу національної економіки і її галузей з виробництва окремих видів продукції. Вартісний метод використовується для: визначення загальної вартості виробничих ресурсів, якими розташовує підприємство. Комбінований метод при оцінюванні виробничого потенціалу являє собою одночасне використання різних методів.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА УІСП ТЗОВ
«САНЗА-ТОП»

2.1. Загальна характеристика виробничо-господарської діяльності підприємства

Спільне українсько-іспанське підприємство – товариство з обмеженою відповідальністю «САНЗА-ТОП» створене у відповідності із Законами України та Установчого договору шляхом об'єднання майна Учасників.

Головні учасники УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» згідно Статуту зображені на рис. 2.1.

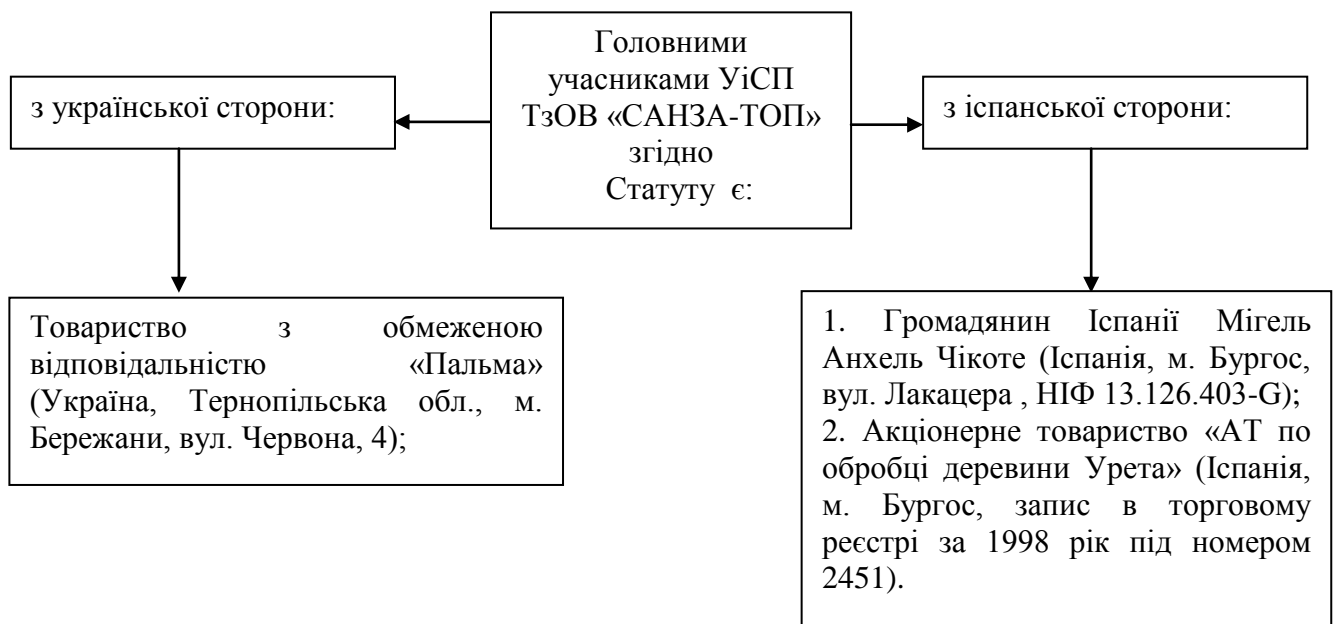


Рис. 2.1. Головні учасники УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» *

* Примітка: побудовано на основі Додатку А

Згідно із Статутом, предметом діяльності підприємства є :

- закупка лісоматеріалів та продуктів їх переробки у юридичних та фізичних осіб та їх розробка;

- виробництво різних виробів із деревини, включаючи теслярські і столярні вироби, а також деревинну тару;
- оптова та роздрібна торгівля деревиною та виробами з неї;
- оптова та роздрібна торгівля продовольчими та промисловими товарами, сировиною та іншими матеріалами;
- торгівля промисловими товарами в кредит та розстрочку;
- оптова та роздрібна торгівля новими та вживаними автомобілями та автомобільними деталями;
- проведення лізингових операцій;
- організація готельної справи;
- інші види діяльності.

Однак, основним видом діяльності підприємства на даний час є лісопильне та стругальне виробництво, зокрема виготовлення розпиленої деревини.

Розглядаючи організаційну структуру управління підприємством слід зазначити, що вищим органом управління є Збори учасників, які складаються з учасників або призначених ними представників. Збори учасників обирають свого Голову.

За посадою, керівником підприємства є головний директор УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» - Наконечний Олександр Володимирович.

У УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» лінійно-функціональна структура управління виробництвом. Кожний виробничий чи управлінський підрозділ має свого керівника, наділеного всіма повноваженнями. Саме він здійснює одноосібне керівництво підлеглими йому працівниками і тримаючи в своїх руках всі функції управління. Керівник середньої ланки підпорядкований вищому керівнику. На цій основі створюється ієрархія керівників даної системи управління.

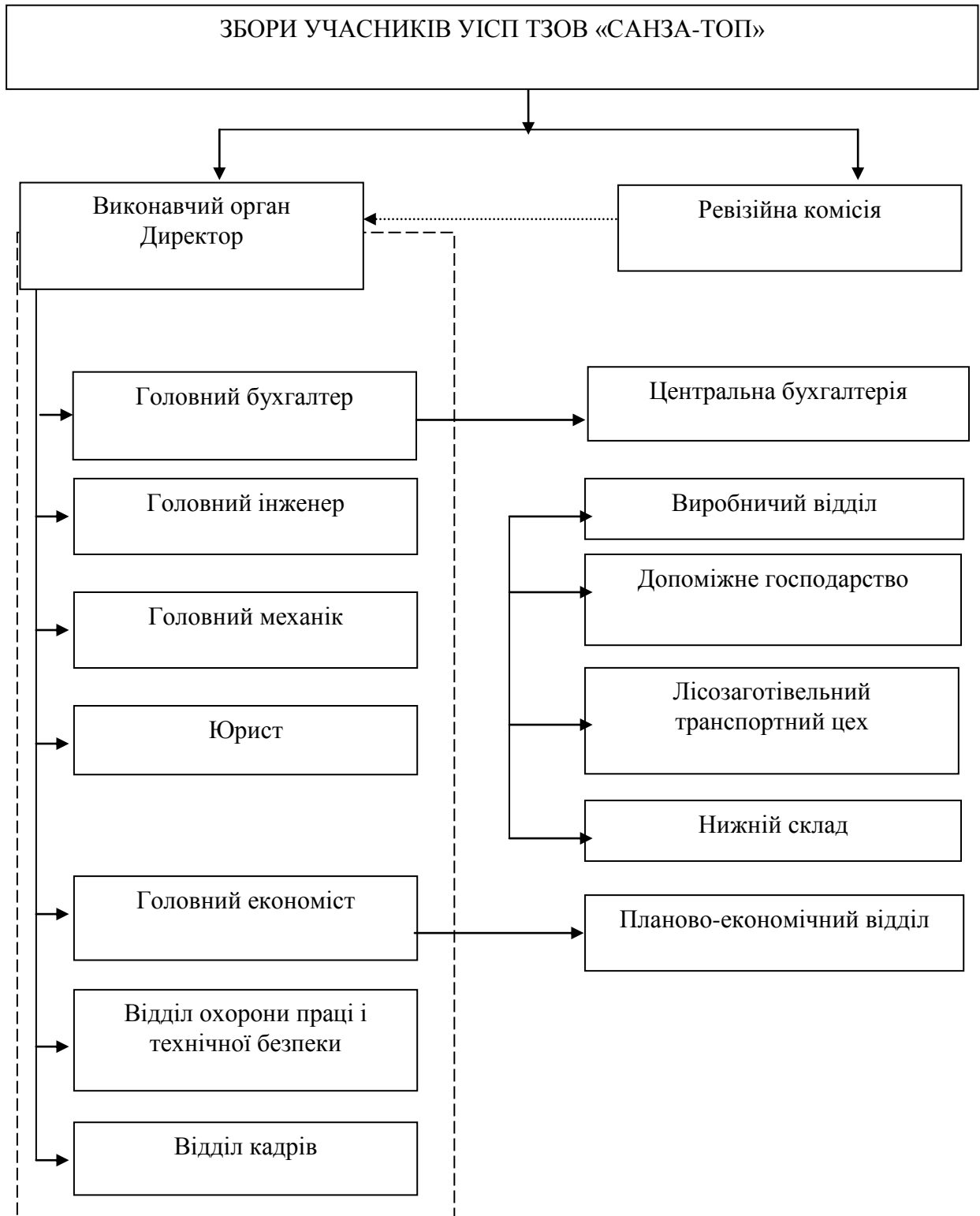


Рис. 2.2. Організаційна структура управління УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП»*

*Примітка: побудовано на основі даних з підприємства

Структура управління підприємства розроблена так, щоб якнайшвидше впливати на процес виробництва продукції, починаючи із забезпечення його необхідною кількістю матеріально-технічних ресурсів і закінчуючи процесом реалізації виготовленої продукції. Крім того, управлінський підрозділ підприємства займається розробкою статистичної звітності та обліком витрат, необхідних для забезпечення стабільного виробництва.

Служба головного інженера виконує плани щодо впровадження у виробництво нових технологій, реалізує заходи, які є необхідними для забезпечення всіх виробничих підрозділів необхідними запчастинами та устаткуванням. Крім того, головний інженер слідкує за забезпеченням реконструкції та модернізації устаткування, створенням сприятливих умов праці та безпосередньо слідкує за виконанням поставлених цілей щодо забезпечення технічного розвитку підприємства.

Для врегулювання даної діяльності в службі створено енергомеханічний відділ, керівником якого є головний механік, який здійснює безпосереднє керівництво ремонтно-механічним цехом.

Головному бухгалтеру підлягає бухгалтерія, яка створена для організації і здійснення бухгалтерського обліку господарсько-фінансової діяльності підприємства, забезпечення раціональної організації обліку звітності на підприємстві в цілому.

Так, як УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» належить до малих підприємств, то і відповідно планово-економічний відділ за масштабністю є невеликим. Планово-економічний відділ здійснює свою діяльність на чолі головним економістом.

Планово-економічний відділ займається формуванням єдиної економічної політики підприємства на основі проведеної діагностики стану і тенденцій розвитку галузі, цінової політики, економічним плануванням та аналізом економічного стану Товариства.

Начальник планово-економічного відділу УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП»:

- здійснює керівництво роботою з економічного планування на підприємстві для забезпечення найбільш ефективної економічної діяльності;
- очолює підготовку проектів перспективних, річних, квартальних і місячних планів підрозділами підприємства;
- сприяє доведенню показників плану до підрозділів підприємства;
- організовує розробку прогресивних планів техніко-економічних нормативів матеріальних і трудових витрат, проектів постійних, тимчасових, разових цін на продукцію підприємства, планово-розрахункових цін на основні види сировини, які використовуються у виробництві, кошторисної калькуляції товарної продукції.

Кризовим роком для підприємства УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» був 2014р. Якщо у 2013р. підприємство було лідером у виробництві деревообробної продукції в регіоні, і обсяг виробництва становив 17102 тис.грн., то у 2014р. цей показник був надзвичайно малим, і становив 2789 тис. грн., він знизився на 83,7%. Підприємство виробляло найнижчий рівень продукції у порівнянні з іншими підприємствами-конкурентами.

До основних несприятливих умов для функціонування досліджуваного підприємства можна віднести:

- розвиток приватних деревообробних структур в регіоні;
- деякі труднощі в ході реалізації виробленої підприємством продукції на території України (відсутність стабільного споживача);
- важка затягнута процедура щодо процедури експорту виготовленої продукції;
- значне зниження якості продукції у весняно-літній період, у зв'язку з підвищенням температурного режиму;
- розвиток приватних деревообробних структур в регіоні;
- відсутність маркетингової політики;
- нестабільне податкове законодавство (можливість введення ПДВ на експорт);

- важкість реалізації продукції на території України у зв'язку з обмеженим ринком збуту.

Усі вищезазначені умови суттєво вплинули на стан справ у діяльності підприємства. Тому доцільно детальніше розглянути основні показники функціонування підприємства, для виявлення основних прогалин діяльності підприємства.

Головне завдання лісопилного виробництва залежить від вироблення високоякісних пиломатеріалів. На виконання виробничої програми для підприємства встановлено лісопилні рами, деревообробні верстати.

Підприємство працює за однозмінним графіком – встановлено 5 денний робочий тиждень з двома вихідними днями. Основними виробничими робітниками є рамщики, верстатники, оператори. Вони здійснюють технологічний процес тривалістю 8 годин.

До допоміжних служб відносяться механічна, енергетична служба КВП. Графік їхньої роботи однозмінний. Допоміжні служби здійснюють обслуговування, та у окремих випадках, ремонт устаткування. На двохзмінному графіку працює черговий персонал (черговий слюсар, черговий електрик, черговий слюсар КВП).

Управлінський персонал здійснює організацію, оперативний контроль і планування виробничої діяльності.

Для оплати праці робочих використовується почасово – преміальна система. Премія виплачується у виконанні перевиконання плану з випуску продукції, з якості продукції, за відсутності аварій устаткування. Оплата праці керівників здійснюється за посадовим окладом. Форма організації праці робочих – бригадна. При складі бригади щонайменше 5 людей, бригадири мають доплату за керівництво бригади.

Допоміжне виробництво в основному здійснюється у допоміжних цехах.

На даному підприємстві у ролі допоміжного господарства виступає :

- інструментальне ;
- транспортне ;

- складське господарство.

Суть інструментального господарства на даному підприємстві полягає у постачанні інструменту, його відновлення, ремонт та регулювання у ті підрозділи, для яких він потрібний. Наприклад, негайна доставка стрічкової пили до верстата, чи налагодження того ж верстата і т.д.

Що стосується транспортного господарства, то на даному підприємстві існує тільки транспортний цех (дільниця), де знаходяться 4 одиниці техніки, яка призначена для внутрішньозаводських переміщень вантажів та дві одиниці техніки, яка залучається, коли постає нестача при перевезенні сировини для виготовлення власної продукції.

Призначення складського господарства полягає в зберіганні необхідних запасів матеріалів, сировини, палива, напівфабрикатів і готової продукції, які забезпечують безперебійну та ритмічну роботу підприємства, збереження матеріалів. На УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» розміщений склад загальною площею 290 м², який поділений на три частини. В перших двох зберігається продукція, яка в той же день поставляється з цехів, і в останньому зберігається вже суха, готова продукція, яка доставлена з сушки, для подальшого продажу. Також, на території підприємства знаходиться сушка, котра повністю виготовлена із алюмінію, для кращої тепловіддачі та для кращого просушування деревини. Сушка складається із трьох частин, які здатні розміщувати близько 125 м³ деревини для подальшого сушіння. Процес сушіння деревини складає двадцять один день, і при закінченні просушування деревина забирається повністю готова до продажу, при встановленій, за міжнародними стандартами, семи відсотковій вологості. Для опалювання сушки використовують відходи з пиломатеріалів, тому додаткових затрат сушка не приносить.

Зростаюча конкуренція змушує підприємства проводити активну товарну політику, що враховує тенденції ринкового середовища і технологічного прогресу. Концепція життєвого циклу товарів наочно показує, що незалежно від успіху на ринку будь-який виріб через певний час неминуче йде з ринку.

Підприємство у зв'язку з цим змушене постійно здійснювати інноваційну діяльність, вести комплекс робіт з підготовки та випуску нових виробів.

Комплексна підготовка виробництва являє собою сукупність взаємопов'язаних маркетингових і наукових досліджень, технічних, технологічних і організаційних рішень, спрямованих на пошук шляхом досліджень нових можливостей задовольнити потреби споживачів у конкретних видах продукції чи наданні існуючим необхідних функціональних властивостей.

Також, варто зауважити, що на підприємстві проводяться науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) — комплекс робіт з пошуку або розробки технологічних та організаційно-економічних способів і методів практичного досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності об'єкта, визначеного на стадії маркетингових досліджень. Але, складовою організації підготовки виробництва є маркетингові дослідження, які зорієнтовані на задоволення потреб споживачів і одержання прибутку на основі досліджень та прогнозування ринку. Отже, підсумувавши все вище сказане, можна сказати, що план НДДКР підприємства має передбачати:

- постійне дослідження ринку покупців і конкурентів;
- напрямки покращення технології та якості виробів;
- шляхи удосконалення управління, планування, організації виробничих процесів і праці;
- обґрунтування розвитку й удосконалення сервісної бази і технології обслуговування продукції, що випускається.

На УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» відділу маркетингу, як такого не існує, існує служба маркетингу, яка входить до відділу матеріально-технічного постачання, збуту та маркетингу. Основними завданнями маркетингової діяльності на даному підприємстві є підтримання високого його іміджу, інформування жителів регіону (потенційних споживачів) про появу нових

видів продукції власного виробництва на місцевому ринку, а також проведення певних заходів для стимулювання продажу продукції.

Служба маркетингу є провідним відділом, на який покладається розробка всіх маркетингових програм (планів), їх координація, а також відповідальність за їх виконання і за досягнення намічених у сфері маркетингу цілей. У цьому відділі зосереджується вся маркетингова інформація і на її основі розробляються рекомендації з питань торговельної, асортиментної, цінової, фінансової, кадрової політики, а також взаємовідносин з виробниками та з іншими підприємствами.

УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» здійснює маркетингову цінову політику з метою збільшення обсягів реалізації - орієнтація на збут продукції. Ціна встановлюється на невисокому рівні, бо це зумовлює збільшення обсягів реалізації. Отже, якщо підсумувавши, можна сказати, що маркетингові дослідження слід проводити з метою вирішення таких завдань :

1. Вивчення характеристик ринку.
2. Оцінка потенціалу ринку.
3. Аналіз збуту.
5. Вивчення товарів конкурентів.
6. Оцінка реакції на новий товар.
7. Коротко - та довгострокове прогнозування.
8. Вивчення політики цін на ринку.

На підприємстві також проводиться товарна політика, яка являє собою складову частину розробленого плану по розвитку підприємства. Розробка товарної політики передбачає виконання наступного переліку робіт:

- комплексний аналіз можливостей діючих ринків з позиції забезпечення успішної реалізації попередньої номенклатури продукції, тобто оцінка ринків збуту;

- оцінка рівня конкурентоспроможності власного товару й аналогічного товару, виробленого конкурентами;

- вибір найбільш сприятливих ринків і встановлення для кожного з них відповідної номенклатури продукції, обсягу реалізації, ціни.

Щодо конкурентоспроможності даного підприємства, то у даному регіоні основним конкурентом є тільки ДП „Бережанське лісомисливське господарство”, хоча дане господарство не можна назвати конкурентом, оскільки кількість видів продукції – обмежена, і обсяги реалізації даної продукції теж обмежені.

Для здійснення заключної оцінки діяльності УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» всі фактори, що впливають на діяльність підприємства, потрібно віднести до позитивно чи негативно діючих, які дістали назву можливостей (шансів) і загроз відносно зовнішнього середовища, сильних а також слабких сторін діяльності підприємства відносно внутрішнього середовища. Тому побудуємо матрицю SWOT-аналізу (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Матриця SWOT-аналізу діяльності УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП»

Зовнішнє середовище	Можливості	Загрози
	<p style="text-align: center;">Розширити асортимент продукції деревообробки за рахунок впровадження інноваційного обладнання;</p> <p style="text-align: center;">Розширення збутової мережі за рахунок випуску нових видів продукції;</p> <p style="text-align: center;">Стабільний ріст попиту на продукцію підприємства зі сторони закордонних споживачів;</p> <p style="text-align: center;">Збільшення реалізаційних цін на продукцію переробки.</p>	<p style="text-align: center;">Розвиток приватних деревообробних структур в регіоні;</p> <p style="text-align: center;">Деякі труднощі в ході реалізації товару в Україні (відсутність стабільного споживача);</p> <p style="text-align: center;">Складність та затягнутість процедури по оформленню виробленого товару на експортні поставки;</p> <p style="text-align: center;">Нестабільне податкове законодавство;</p> <p style="text-align: center;">Зниження якості продукції у весняно-літній період, у результаті підвищення температурного режиму;</p>
Внутрішнє середовище		

продовження таблиці 2. 1

<p>Сильні сторони</p> <p>Високий рівень кваліфікації працівників, обслуговуючого персоналу, керівника;</p> <p>Перевірені і надійні постачальники запчастин, обладнання комплектуючих;</p> <p>Зменшення собівартості за рахунок зниження загальногосподарських, адміністративна витрат та податків;</p> <p>Заклучення договорів, згідно з якими відбувається стабільне надходження фінансів.</p>	<p>- розширення мережі для збуту товару за рахунок випуску нових видів продукції, що буде випускатись після запуску інноваційного обладнання;</p> <p>- направити кошти на розвиток виробництва за рахунок збільшення цін та зменшення собівартості продукції;</p> <p>- спроможність залучити нових покупців у зв'язку з розширенням асортименту виробленої продукції</p>	<p>- спроможність втримати наших потенційних покупців від можливого переходу до конкурента, за рахунок використання нової гнучкої цінової політики й збільшення якості продукції;</p> <p>- зниження собівартості виробництва за рахунок використання нових технологій, зниження загальногосподарських, адміністративних витрат та податків.</p>
<p>Слабкі сторони</p>	<p>Можливості</p>	<p>Загрози</p>
<p>Незначний ринок збуту продукції низького сорту якості;</p> <p>Високий рівень спрацьованості окремого обладнання;</p> <p>Придбання нового обладнання за значні суми, вилучені з загального обороту.</p> <p>Відсутність відділу, який би займався маркетинговою політикою.</p>	<p>- накопичення продукції низької якості у зв'язку є відсутністю правильної маркетингової політики.</p>	<p>- розвиток приватних деревообробних структур в регіоні та відсутність маркетингової політики – загроза ринку для збуту продукції;</p> <p>- загроза збоку нестабільного податкового законодавства (можливість введення ПДВ на експорт) та незначний ринок в Україні для реалізації товару.</p>

Проаналізувавши SWOT-аналіз діяльності УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» можна запропонувати дії, які б з огляду і на сильні і на слабкі сторони допомогли б реалізувати можливості за запобігти загрозам.

Отже, в залежності від сильних та слабких сторін, можливостей і загроз, можемо запропонувати наступні стратегічні альтернативи:

- збільшення мережі збуту товару за рахунок випуску нових видів продукції, що буде випускатись після запуску інноваційного обладнання;

- направити кошти на розвиток виробництва за рахунок збільшення цін та зменшення собівартості продукції;
- розширення асортименту продукції та підвищення її якості, що спричинить залучення нових потенційних покупців;
- зниження собівартості виробництва за рахунок використання нових технологій.

Не варто забувати про слабкі сторони та загрози і дотримуватися встановлених стратегічних альтернатив і тоді УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» буде ще краще розвиватися.

2.2. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства

Одним з напрямків оцінки прибуткової діяльності підприємства виступає аналіз його фінансового становища. Оцінка фінансового стану є надзвичайно важливим аспектом в діяльності всіх господарюючих суб'єктів. Діагностика фінансового стану юридичної особи дає можливість охарактеризувати ділову активність, стійкість та надійність підприємства. За умови досягнення стабільності, підприємство має змогу здійснювати свою активну інноваційну політику, розвиватись та бути конкурентоспроможним. Крім того, підприємство може здійснювати інвестиційну політику, що дасть можливість збільшити обсяги виробництва продукції і стати лідером на ринку.

Для оцінки фінансового стану підприємства різних форм діяльності використовують різну кількість фінансових коефіцієнтів, що можуть мати різну структуру та відноситись до тієї чи іншої групи. На основі даних фінансової звітності здійснюється аналіз процесу формування та динаміки змін фінансових індикаторів, що дають можливість оцінювати майновий стан, ділову активність, ліквідність, фінансову стійкість і платоспроможність, ефективність діяльності та виявляти на цій основі способи поліпшення

фінансового становища господарюючого суб'єкта в конкретний період його діяльності [38].

Відповідно до певних класифікаційних критеріїв вчені виділяють різні групи показників для оцінки фінансового стану господарюючого суб'єкта. Система показників для комплексної оцінки фінансового стану досліджуваного підприємства наведені на рис. 2.3.

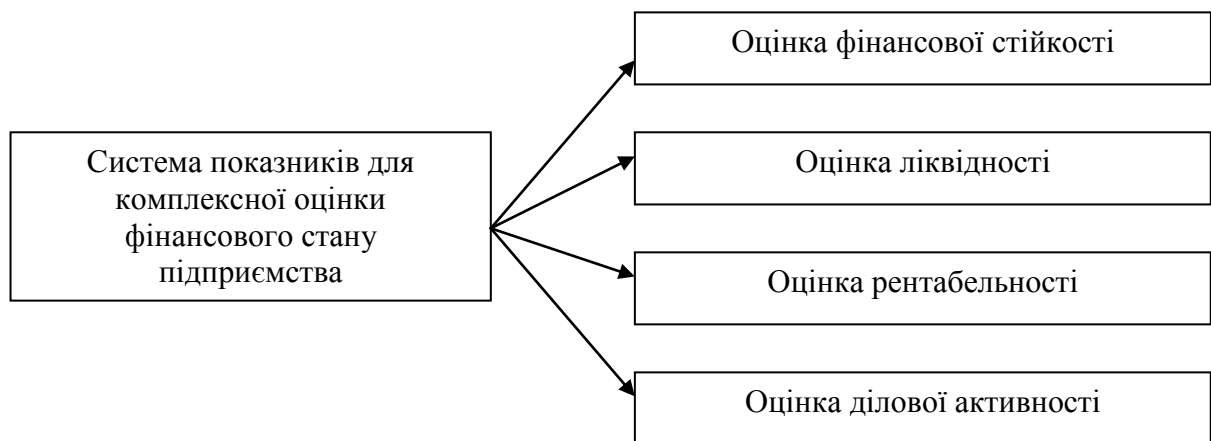


Рис. 2.3. Система показників для оцінки фінансового стану підприємства [53]

Однією з найбільш вагомих груп в оцінці фінансового стану є аналіз його фінансової стійкості. Фінансова стабільність юридичної особи являє собою незалежність від зміни ринкової кон'юнктури, показує баланс між власними та залученими коштами, рівень залежності від кредиторів та інвесторів, а також наявність такої кількості прибутку, яка є необхідною для самофінансування підприємства [54].

Аналіз фінансової стійкості підприємства характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності. Розроблена система показників для характеристики фінансової стійкості підприємства наведені в табл. 2. 2.

Порядок розрахунку показників фінансової стійкості підприємства

№ п.п.	Показник	Ум. позн	Формула для розрахунку	Економічний зміст	Нормативне значення
1.	Коефіцієнт автономії (платоспроможності)	Кавт.	Власний капітал/ Валюта балансу	Визначає можливість підприємства погасити зовнішні зобов'язання за рахунок наявних власних активів, тобто його незалежність від зовнішніх джерел	Збільшення Кавт.>0,5
2.	Коефіцієнт фінансової залежності	Кф.зал.	Валюта балансу / Власний капітал	Показує ступінь фінансування активів господарюючого суб'єкта за рахунок залучених коштів	< 2,0
3.	Коефіцієнт фінансування за рахунок ВК	Кф.ВК.	Власні засоби / Залучені засоби	Оцінює на скільки всі активи підприємства сформовані за рахунок наявного власного капіталу	> 1,0
4.	Коефіцієнт фінансового ризику (заборгованості)	Кф.риз.	Залучені засоби / Власні засоби	Визначає яку частку у всіх активах підприємства займають залучені кошти	< 1,0
5.	Чистий оборотний капітал	Чоб.к.	Активи балансу – Поточні зобов'язання	Показує різницю між оборотними активами та короткостроковими зобов'язаннями підприємства	Збільшення
6.	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	Коб.з.	Чистий оборотний капітал / Оборотні активи	Визначає, чи достатньо у підприємства своїх коштів, які необхідні для його фінансової стійкості.	> 0,5
7.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Кман.ВК	Чистий оборотний капітал / Власний капітал	Визначає яка саме частка власного оборотного капіталу є в обороті, тобто у тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати цими коштами, а яка капіталізована.	≥ 0,5

Фінансова стійкість УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» характеризується такими даними, складеними на основі бухгалтерської звітності підприємства (табл. 2.3).

Динаміка показників фінансової стійкості УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП»
за 2014 – 2015 рр. *

№ п.п.	Показник	31.12. 2014р.	31.12. 2015р.	Абсолютне відхилення	Темп росту, %
1.	Коефіцієнт автономії	0,276	0,261	-0,015	96,3
2.	Коефіцієнт фінансової залежності	3,619	3,831	0,212	105,9
3.	Коефіцієнт фінансування за рахунок ВК	0,382	0,353	-0,029	92,4
4.	Коефіцієнт фінансового ризику (заборгованості)	2,619	2,831	0,212	108,1
5.	Чистий оборотний капітал, тис.грн.	483	1391	908	287,9
6.	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,107	0,174	0,067	162,6
7.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,314	0,589	0,275	187,6

*Примітка: складено на основі бухгалтерської звітності підприємства (див.Додатки Б, В)

Як бачимо з таблиці, динаміка показників фінансової стійкості на досліджуваному підприємстві впродовж 2014 - 2015 рр. дещо різна. Зокрема показник автономії характеризується зниженням на кінець 2015 року на 0,015. Це є негативним значенням, адже знизився обсяг власних активів за рахунок яких підприємство може погасити свою зовнішню заборгованість. Про підвищення залежності «САНЗА-ТОП» від зовнішніх зобов'язань свідчить показник фінансової залежності, який збільшився на 0,212. Негативною є і тенденція зміни показників фінансування підприємства. Зокрема темп росту коефіцієнта фінансування підприємства за рахунок власного капіталу зменшився майже на 8%, а фінансування за рахунок позикових коштів збільшилося на 0,212 тобто на 8%. Позитивним є і те, що

частина коштів, якими можна вільно маневрувати значно зросла. Це також свідчить і про те, що на підприємстві на кінець 2015 року зменшився обсяг зовнішніх зобов'язань.

Важливим елементом в оцінці загального фінансового стану впродовж аналізованого періоду є зміна чистого оборотного капіталу. Як бачимо, обсяг оборотного капіталу на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» збільшилося майже втричі, або на 287,9%. Позитивна тенденція спостерігається при аналізі наявних у підприємства власних оборотних засобів. Даний показник збільшився з 0,107 у 2014 році до 0,174 на кінець 2015 року.

Важливим напрямом в аналізі фінансового становища господарюючого суб'єкта є аналіз його ліквідності. Ліквідність компанії залежить, з одного боку, від наявності платіжних вимог до неї, з іншого боку, від наявності у неї потенційних платіжних ресурсів.

Ліквідність в загальному означає здатність цінностей перетворюватися в грошовий еквівалент. Вона характеризується наявністю у підприємства ліквідних коштів у формі залишку грошей в касі, грошових коштів на рахунках в банку і тих елементів оборотних активів, які легко реалізуються [60]. Показники оцінки ліквідності показані в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Порядок розрахунку основних показників оцінки ліквідності
підприємства

№ п.п.	Показник	Умов. позн.	Порядок розрахунку	Економічний зміст	Нормативне Значення
1.	Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	К _{пок.}	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	Показує необхідний обсяг обігових коштів, які необхідні для погашення боргів протягом року	2 -2,5
2.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	К _{шв.л.}	Грошові засоби та їх еквіваленти / Поточні зобов'язання	Визначає скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів	Збільшення К _{шв.л.} = 0,7-0,8

продовження таблиці 2.4

3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Кабс.л.	(Грошові засоби та їх еквіваленти + Поточні фінансові інвестиції) / Поточні зобов'язання	Характеризує готовність негайного погашення підприємством короткострокової заборгованості	Збільшення Кабс.л. = 02,-0,35
4.	Коефіцієнт ліквідної платоспроможності	Кл.пл.	Оборотні активи / Довгострокові зобов'язання + Поточні зобов'язання	Показує, яка частина поточних зобов'язань покривається оборотними активами без урахування запасів	Кп.л. =>1

Показники ліквідності на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» впродовж аналізованого періоду представлені в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка показників оцінки ліквідності підприємства

УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» за 2014 – 2015 рр. *

№ п.п.	Показник	31.12. 2014 р.	31.12. 2015 р.	Абсолютне відхилення	Темп Росту, %
1.	Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	1,12	1,21	0,09	108,0
2.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,38	0,11	-0,27	28,9
3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,097	0,0085	-0,0885	8,8
4.	Коефіцієнт ліквідної платоспроможності	1,12	1,19	0,07	106,3

* *Примітка:* складено на основі бухгалтерської звітності підприємства (див. Додатки Б, В)

З таблиці видно, що коефіцієнт покриття на даному підприємстві збільшився на 0,09, тобто на 8%. Це є позитивним значенням, адже на підприємстві збільшився обсяг коштів, який є необхідним для погашення боргів. Позитивна тенденція також спостерігається при оцінці показника

ліквідної платоспроможності. Щодо показника швидкої ліквідності, то тут спостерігається тенденція до зниження. На кінець 2015 року даний коефіцієнт знизився майже втричі. Це є негативною тенденцією для даного підприємства, адже воно не має запасів грошових засобів. Коефіцієнти абсолютної ліквідності 2014-2015рр. аналогічно до попереднього показника теж значно нижчі за нормативне значення, що є негативним сигналом, крім того спостерігається тенденція до їх подальшого зниження.

Оцінка фінансового стану підприємства неможлива без аналізу рентабельності підприємства, що дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство і раціональність їхнього використання [64]. На нашу думку головними показниками ефективності фінансової діяльності підприємства можуть бути ті, що представлені в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Порядок розрахунку показників рентабельності підприємства

№ п/п	Показник	Умов. позн.	Порядок розрахунку	Економічний зміст	Нормативне значення
1.	Коефіцієнт рентабельності активів	Ракт.	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів	Характеризує рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства	Збільшення >0
2.	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Рвк	Чистий прибуток / Середньорічна вартість власного капіталу	Скільки припадає чистого прибутку на одиницю власного капіталу	Збільшення >0
3.	Коефіцієнт рентабельності діяльності	Рд	Чистий прибуток / Чиста виручка від реалізації продукції	Показує кількість чистого прибутку, отриманого компанією з 1 грн, витраченої на виробництво продукції.	Збільшення >0

Дані про величину вищевказаних показників протягом 2014 – 2015 рр. на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» подані в табл. 2.7.

Динаміка показників рентабельності УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП»
за 2014 – 2015 рр. *

№ п.п.	Показник	31.12. 2014р.	31.12. 2015р.	Абсолютне відхилення	Темп росту, %
1.	Коефіцієнт рентабельності активів	0,03	0,087	0,057	290,0
2.	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,125	0,327	0,202	261,6
3.	Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,013	0,023	0,01	176,9

* *Примітка:* складено на основі бухгалтерської звітності підприємства (див. Додатки Г, Д)

Аналізуючи розраховані вище показники можна сказати, що ситуація на підприємстві впродовж даного періоду покращилася. Про це свідчить зростання всіх показників рентабельності на кінець 2015 року, зокрема: коефіцієнт рентабельності активів збіс на 0,057; коефіцієнт рентабельності власного капіталу збільшився майже втричі з 0,125 до 0,327; темп росту показника рентабельності діяльності підприємства становить 176,9%.

Ділова активність господарюючого суб'єкта являє собою досягнення поставленої перед ним мети, темпах розвитку підприємства, що відображають показники (натуральні і вартісні), в ефективній маркетинговій політиці, яка забезпечує розширення ринків збуту та ефективному використанні економічного потенціалу.

Проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства дозволяє аналіз ділової активності [112]. Основні формули розрахунків представлено у табл. 2.8.

Порядок розрахунку показників ділової активності

№ п.п.	Показник	Умов. позн.	Порядок розрахунку	Економічний зміст	Нормативне значення
1	Коефіцієнт оборотності активів (ресурсовіддача, коефіцієнт трансформації)	Ктр.	Чиста виручка від реалізації продукції / Середня величина підсумку балансу	Скільки отримано чистої виручки від реалізації продукції на одиницю коштів, інвестованих в активи	Збільшення
2	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Коб.д.з	Чиста виручка від реалізації продукції / Середня величина дебіторської заборгованості	У скільки разів виручка перевищує середню дебіторську заборгованість	Збільшення
3	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Коб.к.з	Чиста виручка від реалізації продукції / Середня величина кредиторської заборгованості	У скільки разів виручка перевищує середньорічну кредиторську заборгованість	Збільшення
4	Строк погашення дебіторської заборгованості (днів)	Тк.з.	Тривалість звітного періоду / Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості		Зменшення
5	Строк погашення кредиторської заборгованості	Тд.з.	Тривалість звітного періоду / Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості		Зменшення
6	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	Коб.мз.	Собівартість реалізованої продукції / Середньорічна вартість матеріальних запасів	Кількість оборотів коштів, інвестованих у запаси	Збільшення
7	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Коб.вк.	Чиста виручка від реалізації продукції / Середньорічна величина власного капіталу	Скільки чистої виручки від реалізації продукції припадає на одиницю ВК	Збільшення

Ділову активність підприємства УІСП ТЗОВ «САНЗА-ТОП» можна охарактеризувати за показниками, які представлені у табл. 2.9.

Динаміка показників ділової активності УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП»
за 2014-2015рр. *

№ п.п.	Показник	31.12. 2014р.	31.12. 2015р.	Абсолютне відхилення	Темп росту, %
1.	Коефіцієнт оборотності активів	2,497	3,763	1,266	150,7
2.	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	11,869	29,706	17,837	250,3
3.	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	3,447	5,441	1,994	157,8
4.	Строк погашення дебіторської заборгованості (днів)	31	12	-19	38,7
5.	Строк погашення кредиторської заборгованості (днів)	106	67	-39	63,6
6.	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	4,471	4,102	-0,639	86,5
7.	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	9,976	14,099	4,12	141,3

* *Примітка:* складено на основі бухгалтерської звітності підприємства (див. Додатки Б, В, Г, Д)

Показники ділової активності на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» свідчать про значне покращення діяльності самого підприємства впродовж аналізованого періоду 2014-2015рр. Показник оборотності активів збільшився на 1,266, що є позитивним значенням. Темп росту дебіторської заборгованості на кінець 2015 року становив 250%, а кредиторської заборгованості – 157,8%. Це означає, що виручка на підприємстві збільшилась і значно перевищує як кредиторську так і дебіторську заборгованість підприємства. Строк погашення кредиторської і дебіторської заборгованості на підприємстві скоротились, що теж є позитивним значенням. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів зменшився з 4,741 до 4,102. Це означає, що обсяг інвестованих на підприємстві коштів у матеріальні запаси

зменшилась. Коефіцієнт оборотності власного капіталу теж супроводжується тенденцією до зростання з темпом росту 141,3% в рік.

2.3. Аналіз складових елементів виробничого потенціалу підприємства

Проблема діагностики рівня виробничого потенціалу в теоретичному і практичному аспектах є досить актуальною в умовах сучасності. Адже необхідною умовою для ефективного управління виробничим потенціалом на підприємстві є уявлення про його загальну величину та величину його окремих складових елементів.

Запропонована загальна концепція оцінювання виробничого потенціалу підприємства має вигляд:

$$\text{ВПП} = F(\sum P_i \lambda_i) \rightarrow \max \quad (2.1)$$

де P_i – i -й елемент виробничого потенціалу підприємства (ВПП);

i – питома вага i -го елемента у сукупній величині виробничого потенціалу;

λ_i – один із складових елементів виробничого потенціалу (сировинний, трудовий, техніко-технологічний, фінансовий тощо) [14].

Поняття виробничого потенціалу промислового підприємства, на нашу думку, ґрунтується на основі розрахунку сформованої системи економічних показників, серед яких виділяють шість основних:

1) потенційна річна виробнича потужність, розгорнена за видами основної і побічної продукції (в розрахункових одиницях);

2) потенційна річна виручка, виражена в грошових одиницях, тобто отриманий річний валовий обсяг реалізованої продукції, виконаних робіт чи наданих послуг;

3) потенційно отриманий за рік чистий дохід (в грошових одиницях);

4) потенційний розмір досягнутого валового прибутку (в грошових одиницях);

5) потенційний річний прибуток підприємства від його основної діяльності, отриманий при розроблених та реалізованих варіантах цінової стратегії (в грошових одиницях);

6) потенційний чистий прибуток господарюючого суб'єкта після сплати всіх податків, виражений в грошових одиницях [9].

Однак, дані поняття містять в собі окремі недоліки: перший підхід визначає три основних складових елементів виробничого потенціалу: виробничу, матеріальну та трудову, але не вказує на їх взаємозалежність. Це, в свою чергу, не дає можливості для вдосконалення механізму управління та оцінки рівня виробничого потенціалу. Наступний підхід описує взаємозв'язок виробничої та кадрової складових, але пропонує методіку оцінювання тільки для однієї виробничої складової. Важливим є те, що поняття виробничого потенціалу включає в себе лише вартісні показники, а насправді воно має бути доповнено показниками, вираженими у кількісному аспекті, коефіцієнтами, експертними оцінками тощо.

Відносини, що виникають на підприємстві з приводу підвищення рівня виробничого потенціалу при максимально ефективному використанні наявного інтелектуального капіталу, наявної техніки та матеріальних ресурсів формуються відповідно визначеної стратегії його розвитку. Характер даних відносин визначається внутрішнім і зовнішнім середовищем підприємства, при якому роль виробничого потенціалу виражається в пошуку та реалізації всіх можливих внутрішніх джерел для розвитку і забезпечення стабільної роботи в довготерміновій перспективі.

Як відомо, виробничий потенціал включає в себе наявні у нього засоби виробництва та потенціал технічного персоналу. Засоби виробництва в свою чергу включають в себе потенціал основних засобів, потенціал оборотних засобів та потенціал нематеріальних активів [11]. Тому розхарушок показників виробничого потенціалу на досліджуваному підприємстві «САНЗА-ТОП» будемо проводити поетапно відповідно до складових виробничого потенціалу.

Важливим елементом в оцінці виробничого потенціалу є аналіз забезпеченості виробництва основними засобами. Діагностика наявних у підприємства основних засобів проводитиметься відповідно до таких груп:

- структура основних засобів підприємства за 2014 - 2015 рр.;
- рух, поточний стан та ефективність використання основних засобів на досліджуваному підприємстві за аналізований період.

Для початку слід визначити частку основних засобів в активах, що показує той обсяг коштів, які інвестовані у всі основні засоби. З Додатку Б бачимо, що первісна вартість основних засобів збільшилася з 3618 тис. грн. у 2014 році до 3804 тис.грн. у 2015 році. Це, як правило, є позитивним значенням, адже підприємство збільшило кількість наявних у нього основних засобів. Визначивши частку основних засобів (далі Чоз) протягом даного періоду можна побачити, що Чоз у 2014 році становила 65%, а вже на кінець 2015 року вона знизилась до 42%. Тут спостерігається тенденція до зменшення, що відбувається за умови зростання обсягів вироблення та реалізації продукції. Тому можна сказати, що це є позитивним значенням для УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП».

У структурі основних засобів на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» протягом 2014 – 2015 рр. відбулися незначні зміни (табл. 2.10.).

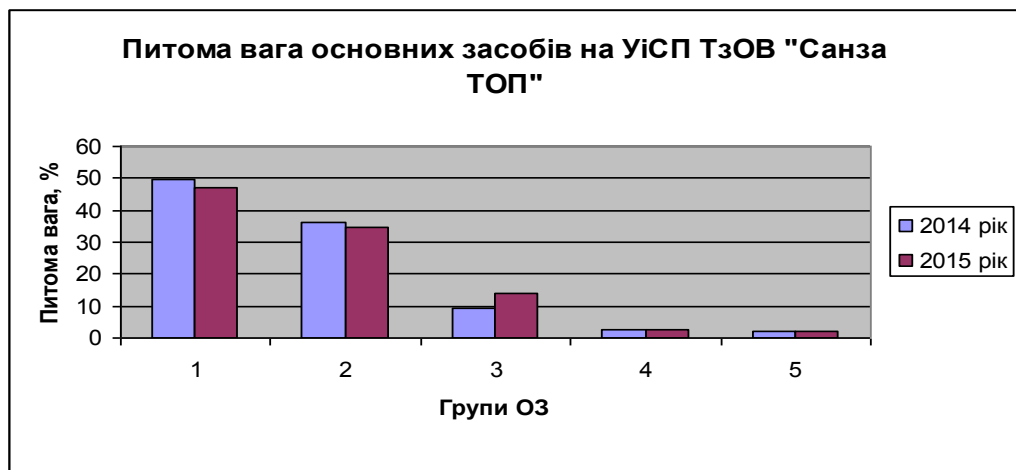
Таблиця 2.10

Структура основних засобів на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» протягом
2014 – 2015 рр. *

№ п.п.	Група ОЗ	31.12. 2014 р. тис.грн.	Питома вага, %	31.12. 2015 р. Тис.грн.	Питома вага, %	Абсолютне відхилення, %
1	Будинки, споруди та передавальні пристрої	1797	49,7	1797	47,2	- 2,5
2	Машини та обладнання	1317	36,4	1317	34,6	-1,8
3	Транспортні засоби	342	9,5	528	13,9	4,4
4	Інструменти, прилади, інвентар	92	2,5	92	2,4	-0,1
5	Малоцінні необоротні матеріальні активи	70	1,9	70	1,9	0
6	РАЗОМ	3618	100	3804	100	-

*Примітка: складено на основі бухгалтерської звітності підприємства (див. Додатки Н, П)

Як бачимо з таблиці, загальний обсяг основних засобів на підприємстві збільшився на 3804 тис.грн. – 3618 тис.грн. = 186 тис.грн. завдяки зростанню обсягу транспортних засобів. Інші групи основних засобів протягом 2014 – 2015 рр. залишилися незмінними. Зміна обсягу транспортних засобів спричиняли деякі незначні зміни у структурі часток кожної з перелічених у таблиці груп. На кінець 2014 року найбільша питома вага належала першій групі – 49,7 %, а найменша малоцінним необоротним матеріальним активам – 1,9 %. Вже на кінець 2015 року частка будинків і споруд і загальному обсязі основних засобів знизилась на 2,5%. Щодо транспортних засобів, то їх частка зросла на 4,4%. Зміни у структурі основних засобів наочно можна побачити на рис. 2.4.



* Рис. 2.4. Питома вага основних засобів на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» протягом 2014 – 2015 рр.

**Примітка:* складено на основі бухгалтерської звітності підприємства (див. Додатки Б, В)

Наступним етапом в оцінці основних засобів є визначення показників, які характеризують рух складових виробничого потенціалу УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП», порядок розрахунку яких подано в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Порядок розрахунку основних показників руху складових виробничого потенціалу підприємства

№ п.п	Показник	Умов. позн.	Порядок розрахунку	Економічний зміст	Нормативне значення
1.	Коефіцієнт оновлення ОЗ	Кон.о.з	Первісна вартість ОЗ, що надійшли / Первісна вартість ОЗ	Показує, яку частину становлять нові основні засоби	Збільшення
2.	Коефіцієнт вибуття ОЗ	К _{вб.о.з}	Первісна вартість ОЗ, що вибули / Первісна вартість ОЗ	Показує, яка частина основних засобів вибула за звітний період	Зменшення
3.	Коефіцієнт заміни ОЗ	К _{зм.о.з}	Первісна вартість ОЗ що вибули у зв. періоді / Первісна вартість ОЗ що надійшли у зв. періоді	Визначає яка частка ОЗ вибула в результаті зносу за певний період часу	Зменшення
4.	Коефіцієнт розширення ОЗ	Кр.о.з	Первісна вартість ОЗ що надійшли у зв. періоді / Первісна вартість ОЗ що вибули у зв. періоді	Характеризує, яка частка ОЗ надійшла в результаті купівлі нового обладнання	Збільшення
5.	Коефіцієнт приросту ОЗ	Кпр.о.з	(Первісна вартість ОЗ, що вибули – Первісна вартість ОЗ що надійшли) / Первісна вартість ОЗ на початок періоду	Показує частку приросту ОЗ в даній їх загальній вартості за аналізований період	Збільшення

За проведеним аналізом даних Додатків (Додатки Н, П) по досліджуваному підприємстві «САНЗА-ТОП» та здійсненням розрахунків отримано результати, які приведені в табл. 2.12.

Динаміка показників оцінки показників руху складових основних засобів на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» за 2014-2015рр.*

№ п/п	Показник	31.12. 2014р.	31.12. 2015р.	Абсолютне Відхилення	Темп росту, %
1.	Коефіцієнт оновлення ОЗ	0,0049	0,0042	-0,0007	85,7
2.	Коефіцієнт вибуття ОЗ	0,0058	0,0044	-0,0014	75,9
3.	Коефіцієнт заміни ОЗ	1,17	1,0	-0,17	85,5
4.	Коефіцієнт розширення ОЗ	0,86	1,0	0,14	116,3
5.	Коефіцієнт приросту ОЗ	0,0008	0	-0,008	-

* *Примітка:* складено на основі бухгалтерської звітності підприємства (див. Додатки Н, П)

Аналізуючи дані таблиці та зважаючи на забезпеченість підприємства основними засобами, можемо спостерігати незначні коливання у показниках.

Зокрема, коефіцієнт оновлення основних засобів на 2015 рік зменшився на 14,3%. Це є негативною тенденцією, адже протягом даного періоду на підприємстві нове обладнання не куплялося. Протилежним показником до вище згаданого є коефіцієнт вибуття, який протягом аналізованого періоду знизився на 0,0014. Коефіцієнт заміни на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» на кінець аналізованого періоду знизився на 0,17. Протилежний до нього коефіцієнт розширення основних засобів на підприємстві становив 1,0, тобто більше на 0,14 порівняно з минулорічним періодом. Це теж свідчить про позитивну тенденцію руху основних засобів на досліджуваному підприємстві протягом 2014 – 2015 рр. Важливим є і діагностика коефіцієнта приросту основних засобів, який на кінець 2015 року становив 0. Це свідчить про те, що за 2015 рік приріст основних засобів в загальній вартості практично зменшилась на 0,0008 порівняно з 2014 роком.

Після оцінки руху складових виробничого потенціалу на досліджуваному суб'єкті господарювання доцільно проаналізувати їх поточний стан. Аналіз поточного стану виробничого потенціалу на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» супроводжується визначенням двох основних показників (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Порядок розрахунку показників поточного стану складових
виробничого потенціалу

№ п.п.	Показник	Умов. Позн.	Порядок розрахунку	Економічний зміст	Нормативне значення
1.	Коефіцієнт зносу ОЗ	Кз.о.з.	Сума зносу ОЗ / Первісна вартість ОЗ	Визначає ступінь зносу ОЗ за аналізований період часу	Зменшення
2.	Коефіцієнт придатності ОЗ	Кпр.о.з.	Залишкова вартість ОЗ / Первісна вартість ОЗ	Показує ступінь придатності ОЗ до експлуатації підприємства за даний період	Збільшення

В табл.2.14. наведені отримані результати діагностики поточного стану всіх складових основних засобів на УІСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» протягом досліджуваного періоду.

Таблиця 2.14

Діагностика показників оцінки поточного стану виробничого
потенціалу УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» за 2014 – 2015 рр. *

№ п.п.	Показник	31.12. 2014 р.	31.12. 2015 р.	Абсолютне відхилення	Темп росту, %
1.	Коефіцієнт зносу ОЗ	0,705	0,721	0,016	102,3
2.	Коефіцієнт придатності ОЗ	0,295	0,279	- 0,016	94,6

* *Примітка:* складено на основі бухгалтерської звітності підприємства (див. Додатки Н, П)

Відомо, що чим меншим є значення показника зносу основних засобів, тим кращим є фізичний стан всього наявного у підприємства майна. Як бачимо з таблиці, даний коефіцієнт має тенденцію до збільшення. Протягом 2014 – 2015 рр. він збільшився на 2% або на 0,016, що є негативним для даного підприємства. Прямо протилежним показником до вище згаданого є коефіцієнт придатності. Тут спостерігається незначне коливання, що свідчить про зниження рівня придатності засобів до подальшої експлуатації у виробництво.

Не менш важливим є діагностика ефективності використання складових виробничого потенціалу на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП». Система показників оцінки даних показників наведені в табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Порядок розрахунку основних показників ефективності використання складових виробничого потенціалу

№ п.п.	Показник	Умов. позн.	Порядок розрахунку	Економічний зміст	Нормативне значення
1.	Фондоозброєність	Фоз.	Середньорічна вартість ОЗ / Середньооблікова чисельність персоналу	Показує вартість основних засобів, що припадає на одного працівника	
2.	Фондомісткість	Фм.	Середньооблікова вартість ОЗ / Вартість виробленої продукції	Визначає величину вартості основних засобів, що припадає на одиницю випущеної продукції	Зменшення
3.	Фондовіддача	Фв	Вартість виробленої продукції / Середньооблікова вартість ОЗ	Показує, скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих засобів	Збільшення
4.	Рентабельність ОЗ	Роз	Чистий прибуток / Середньорічна вартість ОЗ	Показує ефективність використання основних засобів даного підприємства	Збільшення

Діагностика показників ефективності використання складових виробничого потенціалу на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» представлені в табл. 2.16.

Таблиця 2.16

Діагностика показників ефективності використання складових виробничого потенціалу на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» за 2014 – 2015 рр. *

№ п.п.	Показник	31.12. 2014 р.	31.12. 2015 р.	Абсолютне відхилення	Темп росту, %
1.	Фондоозброєність	20,2	18,6	-1,6	92,1
2.	Фондомісткість	0,07	0,014	- 0,056	20,0
3.	Фондовіддача	12,01	25,8	13,79	214,8
4.	Рентабельність ОЗ	0,17	0,6	0,43	352,9

*Примітка: складено на основі бухгалтерської звітності підприємства (див. Додатки Б, В, Г, Д)

На основі даної таблиці можемо проаналізувати дані досліджувані показники на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» впродовж 2014 – 2015 рр. Як бачимо, показник фондоозброєності має тенденцію до зниження, який на кінець 2015 року становив 18,6. Крім того, вартість основних засобів, що припадає на одиницю виробленої підприємством продукції зменшився на 80% або на 0,056. Оберненим показником до попереднього є показник фондовіддачі, який зріс вдвічі з 12,01 у 2014 році до 25,8 на кінець 2015 року. Це є позитивною тенденцією для даного підприємства, адже значно зросла кількість виробленої продукції на одиницю основних засобів. Важливою є оцінка рентабельності наявних основних засобів. З таблиці видно, що темп росту даного показника на кінець 2015 року становив 352,9 % порівняно з 2014 роком. Загалом можна сказати, що ефективність використання складових виробничого потенціалу на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» протягом 2014 – 2015рр. покращилась.

Одним з найважливіших елементів виробничого потенціалу підприємства є його працівники. Система оцінки показників трудових ресурсів включає в себе показники руху робочої сили (табл. 2.17) та показники продуктивності праці (табл. 2.19).

Таблиця 2.17

Порядок розрахунку показників руху робочої сили на підприємстві

№ п.п.	Показники	Умов. позн.	Формула для розрахунку	Економічний зміст	Нормативне значення
1.	Коефіцієнт вибуття	К _{виб.}	Вибуло працівників / Середньооблікова чисельність працівників	Показує кількість звільнених працівників з підприємства за період часу	Зменшення
2.	Коефіцієнт найму	К _{най.}	Прийнято працівників / Середньооблікова чисельність працівників	Визначає обсяг працівників, які були прийняті на роботу за аналізований період часу	Збільшення
3.	Коефіцієнт постійності складу персоналу підприємства	К _{пост.}	Кількість працівників, які працювали весь рік / Середньооблікова чисельність персоналу	Визначає ту кількість працівників, які працювали на підприємстві цілий рік	Збільшення

Рух трудових ресурсів на УіСп ТЗОВ «САНЗА-ТОП» протягом 2014 – 2015 рр. характеризувалася такими основними показниками (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

Основні показники руху персоналу на підприємстві

УіСП ТЗОВ «САНЗА-ТОП»*

№ п/п	Показник	2014р.	2015р.	Абсолютне відхилення	Темп росту, %
1	Середньооблікова чисельність працівників	53	57	4	107,5
2	Прийнято працівників	7	13	6	185,7
3	Вибуло працівників (Чзв)	5	9	4	180,0
4	Кількість працівників, які працювали весь рік (п1–п2–п3)	41	35	-6	85,4
5	Коефіцієнт найму (п2/п1)	0,13	0,23	0,1	176,9
6	Коефіцієнт вибуття (п3/п1)	0,09	0,16	0,07	177,8
7	Коефіцієнт постійності складу персоналу підприємства (п4/п1)	0,77	0,61	-0,16	79,2

* Примітка: складено на основі бухгалтерської звітності підприємства (див. Додатки Л, М)

Аналіз руху трудового потенціалу на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» протягом 2014 – 2015 рр. дає можливість зробити такі висновки: у 2014 році на підприємство було прийнято 7 працівників, а вже на наступний рік майже вдвічі більше – 13 чоловік. Це є позитивною тенденцією. Щодо коефіцієнту вибуття, то тут теж спостерігається тенденція до підвищення. У 2014 році було звільнено 5 осіб, а вже на наступний рік – 9. Це є негативним для діяльності підприємства. Важливим є те, що це не значно вплинуло на загальну кількість працівників, адже загальний обсяг трудового персоналу зріс, що спричиняє й збільшення обсягу виготовлення продукції. Дещо негативним є значення показника постійності складу персоналу підприємства. Оскільки, у зв'язку з підвищенням плинності кадрів на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» зменшилась кількість працівників, які працювали цілий рік на 20%.

Наступний етапом оцінки потенціалу технічного персоналу є визначення показників продуктивності праці.

Таблиця 2.19

Порядок розрахунку показників продуктивності праці на підприємстві

№ п.п.	Показник	Умов. Позн.	Формула для розрахунку	Економічний зміст	Нормативне значення
1	Виробіток на 1 працюючого	Впр.	Обсяг виробництва / Чисельність працівників	Визначає кількість продукції, виробленої одним середньосписковим працівником	Збільшення
2	Трудомісткість	Тр.	Відпрацьований час / Обсяг виробництва	Показує, скільки необхідно працівників для виробництва одиниці продукції.	Зменшення

Діагностика показників продуктивності праці на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» протягом 2014 – 2015 рр. представлені в табл. 2. 20.

Динаміка продуктивності праці на підприємстві УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» у 2014-2015рр.*

№п/п	Показники	31.12. 2014р.	31.12. 2015р.	Абсолютне відхилення	Темп росту,%
1.	Обсяг виробництва, тис.грн.	14445,0	27493,0	13048	190,3
2.	Чисельність працівників	53	57	4	107,5
3.	Відпрацьований час, людино-годин	86073	93449	7376	108,6
4.	Виробіток на 1 працюючого, тис.грн. (п1/п2)	272,55	482,33	209,78	176,9
5.	Трудомісткість (п3/п1)	5,96	3,39	-2,57	56,9

*Примітка: складено на основі бухгалтерської звітності підприємства (див. Додатки Л, М)

Аналізуючи показники продуктивності праці на досліджуваному підприємстві можна сказати, що загалом ситуація у 2015 році дещо покращилась, порівняно з 2014 роком. Як бачимо, обсяг виробництва зріс майже вдвічі з 14445 тис. грн до 27493 тис.грн. При цьому й збільшилась чисельність працівників, темп росту відпрацьованого ними часу збільшився на 8%.

Відомо, що між виробітком та трудомісткістю існує обернений взаємозв'язок. Саме тому слід визначити як змінилася продуктивність праці у 2015р. на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП».

За визначеними даними трудомісткості виробництва можна обчислити як змінився виробіток, а також залежність цих двох показників між собою, використовуючи формулу:

$$\% \text{ росту виробітку} = \frac{\% \text{ зниження трудомісткості} \times 100}{100 - \% \text{ зниження трудомісткості}} \quad (2.2)$$

$$\text{Отже, } \% \text{ росту виробітку} = \frac{56,9 \times 100}{100 - 56,9} = 132,0\%$$

Можна сказати, що при зниженні трудомісткості на 56,9% виробіток на досліджуваному підприємстві зріс на 132,0%.

І навпаки, за визначеним значенням виробітку можна обчислити зміну трудомісткості, та залежність між цими показниками за такою формулою:

$$\% \text{ зниження трудомісткості} = \frac{\% \text{ росту виробітку} \times 100}{100 + \% \text{ росту виробітку}} \quad (2.3)$$

$$\text{Тобто, } \% \text{ зниження трудомісткості} = \frac{76,9 \times 100}{100 + 76,9} = 43,5\%$$

При зростанні виробітку на 76,9%, трудомісткість знизиться на 43,5%.

За отриманими результатами можна сказати, що продуктивність праці на досліджуваному підприємстві УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» протягом 2014 – 2015 рр. збільшилась. Це виявляється у збільшенні обсягу виробництва продукції; підвищенні виробітку, тобто збільшенні кількості продукції, яка вироблена одним працівником за одиницю часу; зниженні трудомісткості, яка характеризується у зменшенні необхідної кількості працівників на виготовлення одиниці виробу.

Отже, розраховані вище показники свідчать про незначне покращення загального стану досліджуваного підприємства на кінець 2015 року порівняно з початком аналізованого періоду, тобто з 2014 роком. Але незважаючи на це, підприємству слід і надалі слідкувати за його діяльністю і знаходити шляхи для ще більшого підвищення продуктивності праці працівників, стану, ефективності використання та руху основних засобів, а також для покращення його конкурентоспроможності в даному регіоні.

Висновок до розділу 2

У другому розділі досліджується виробничо-господарська діяльність об'єкта дослідження, яким є спільне україно-іспанське підприємство – товариство з обмеженою відповідальністю «САНЗА-ТОП», головними учасниками якого з української сторони є товариство з обмеженою відповідальністю «Пальма», а з іспанської сторони громадянин Іспанії

Мігель Анхель Чікоте та акціонерне товариство «АТ по обробці деревини Урета».

Оцінка фінансово-економічного стану досліджуваного підприємства дає можливість зробити такі висновки:

1. Показники фінансової стійкості: показник автономії знизився на кінець 2015 року на 0,015, що є негативним значенням, адже знизився обсяг власних активів за рахунок яких підприємство може погасити свою зовнішню заборгованість; показник фінансової залежності, який збільшився на 0,212; темп росту коефіцієнта фінансування підприємства за рахунок власного капіталу зменшився майже на 8%, а фінансування за рахунок позикових коштів збільшилося на 0,212 тобто на 8%; на кінець 2015 року збільшився обсяг зовнішніх зобов'язань.

2. Показники ліквідності: коефіцієнт покриття збільшився на 0,09, тобто на 8%. що є позитивним значенням; показник швидкої ліквідності, то тут спостерігається тенденція до зниження - майже втричі, що є негативною тенденцією; коефіцієнти абсолютної ліквідності 2014-2015рр. значно нижчі за нормативне значення, що є негативним сигналом.

3. Показники рентабельності: коефіцієнт рентабельності активів збіс на 0,057; коефіцієнт рентабельності власного капіталу збільшився майже втричі з 0, 125 до 0,327; темп росту показника рентабельності діяльності підприємства становить 176,9%. Загалом ситуація покращилась.

4. Показники ділової активності: показник оборотності активів збільшився на 1,266; темп росту дебіторської заборгованості на кінець 2015 року становив 250%, а кредиторської заборгованості – 157,8%; коефіцієнт оборотності матеріальних запасів зменшився з 4,741 до 4,102; коефіцієнт оборотності власного капіталу теж супроводжується тенденцією до зростання з темпом росту 143,3% в рік. Загалом ситуація погіршилась.

Аналіз складових елементів виробничого потенціалу досліджуваного підприємства характеризується такими показниками:

1. Рух складових виробничого потенціалу: коефіцієнт оновлення основних засобів на 2015 рік зменшився на 14%; коефіцієнт вибуття знизився на 0,002; коефіцієнт заміни знизився на 0,17; протилежний коефіцієнт розширення основних засобів 1,0, що на 0,14 більше порівняно з минулорічним періодом; коефіцієнт приросту на кінець 2015 року становив 0.

2. Поточний стан складових: показник зносу має тенденцію до збільшення (на 2%); коефіцієнт придатності свідчить про зниження рівня придатності засобів до подальшої експлуатації у виробництво.

3. Ефективність використання складових виробничого потенціалу: показник фондоозброєності має тенденцію до зниження; показник фондоддачі, який зріс вдвічі з 12,01 у 2014 році до 25,8 на кінець 2015 року. З таблиці видно, що темп росту даного показника на кінець 2015 року становив 352,9 % порівняно з 2014 роком. Загалом можна сказати, що ефективність використання складових виробничого потенціалу покращилась.

4. У 2014 році на підприємство було прийнято 7 працівників, а вже на наступний рік майже вдвічі більше – 13 чоловік. У 2014 році було звільнено 5 осіб, а вже на наступний рік – 9.

5. Показники продуктивності праці дещо покращилась, порівняно з 2014 роком. Як бачимо, обсяг виробництва зріс майже вдвічі з 14445 тис. грн до 27493 тис.грн. При цьому й збільшилась чисельність працівників, темп росту відпрацьованого ними часу збільшився на 8%.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Інформаційне забезпечення процесу управління виробничим потенціалом підприємства

Реальний сектор національної економіки складається з окремих наявних підприємств, які у свою чергу включають в себе цехи, відділи, управління тощо. Звідси, для покращення ефективності національної економіки, в першу чергу, необхідно розробляти заходи для підвищення ефективності діяльності окремих галузей, які залежить від господарюючих суб'єктів, що безпосередньо у них функціонують. У зв'язку з цим необхідне реформування діяльності всіх суб'єктів мікрорівня, тобто окремих підприємств, що значно підвищить результативність економіки поряд з вже запровадженими на макрорівні реформами.

Успішне вдосконалення управління виробничим потенціалом УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» визначається якісним та глибоким аналізом потенційних можливостей підприємства, а також наявністю детального розробленого плану їх реалізації в майбутньому. Важливою є і ефективна організація забезпечення отримання достовірної та точної інформації для вдосконалення виробничого потенціалу, що відбувається завдяки організації постійних моніторингових процесів. Іншими словами, значення системи інформаційного забезпечення, що забезпечується моніторингом, виявляється у дозволі всім уповноваженим і зацікавленим особам, які безпосередньо беруть участь у реалізації розробленої стратегії для підвищення рівня виробничого потенціалу досліджуваного підприємства. Не менш важливу роль відіграє й ефективне регулювання даними особами основних параметрів виробничої діяльності, коректування проектів, які дещо не відповідають розробленим цілям підприємства. Крім того, всі зацікавлені особи повинні

постійно бути у курсі всіх можливих змін як у зовнішньому середовищі, так і всередині підприємства, які впливають на загальний економічний стан підприємства [13].

Процес управління виробничим потенціалом на досліджуваному підприємстві заснований не тільки на отриманій інформації, на основі якої приймаються рішення, але і на знаннях та вміннях керівників, якими ці рішення ухвалюються. Саме тому, своєчасність, точність та достовірність отриманої управлінської інформації є одними із ключових аспектів, які забезпечують ймовірність досягнення підприємницьких цілей, підвищення рівня ефективності господарської діяльності та інші конкурентні переваги.

Можна стверджувати, що комплекс можливих джерел, засобів збору та обробки отриманої інформації є одним із найважливіших елементів розробленої системи управління виробничим потенціалом УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП». Крім того, вважається, що саме ця сукупність джерел та засобів, яка виражається у вигляді системи моніторингу може бути інформаційною основою для подальшого удосконалення виробничого потенціалу досліджуваного підприємства. Також слід відзначити, що останній період часу широкого розповсюдження набули корпоративні інформаційні системи, що дають можливість прогнозувати та планувати виробничо-господарську діяльність підприємства. Але, як правило, вони є вузькоспеціалізованими та відстежують досить малий набір показників. Практично всі розроблені системи моніторингу орієнтовані на ретроспективу і не дозволяють проаналізувати основні параметри виробничого потенціалу суб'єкта господарювання, адже більшість серед них це фінансові показники. Це зумовлює необхідність використовувати більш комплексні системи спостереження, які дають можливість здійснювати глибокий аналіз даних та синтез управлінських рішень [23]. Таким чином, дана ситуація зумовила необхідність запровадження багаторівневої моніторингової системи подальшого підвищення рівня виробничого потенціалу підприємства.

Зважаючи на те, що на різногалузевих підприємствах запроваджені різні

типи організаційних структур, системи моніторингу та інформації, які включаються до їх складу теж матимуть свою окрему специфіку. Саме тому, доречним буде розгляд основних аспектів та суті систем моніторингу, для того щоб на їх основі описати та вдосконалити процес розробки системи моніторингу підвищення виробничого потенціалу УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП». Широка сфера застосування даного поняття зумовила деяку неоднозначність у визначенні сутності моніторингу. У широкому розумінні поняття моніторингу можна трактувати як один із методів забезпечення необхідною інформацією вищих ланок управління певними окремими видами ділової активності. При чому ця інформація може розглядатись з точки зору відповідності досягнення конкретних результатів чи визначених цілей. Одночасно форма та зміст отриманих результатів процесу моніторингу визначаються з урахуванням інформаційних потреб усіх його учасників, тобто фахівців підприємства та його керівників, які беруть участь у процесі моніторингу. Діагностика може бути проведена в цілому на рівні економіки окремої країни, у галузевому та регіональному аспектах. Також вона може визначати місце конкретного підприємства-замовника в певній галузі, аналізувати його фінансовий стан за певний проміжок часу тощо. Моніторинг являє собою інструмент дослідження, що забезпечує тим чи іншими способом регулярну фіксацію стану процесів, які відбуваються у сфері інтересів об'єкту управління та здатні сформувавши інформаційну основу для прийняття управлінських рішень. На нашу думку, головним у моніторингу є не охоплення якнайбільшої кількості галузей, сфер чи областей, а своєчасна та чітка фіксація їх стану за визначеними ознаками.

В сучасних умовах розвитку економіки обмін аналітичними оцінками різного роду експертів щодо господарської діяльності підприємств тої чи іншої галузі може стати вирішенням основної проблеми поповнення нестачі інформації. Регулярне здійснення моніторингу забезпечує державну статистику показниками діяльності всіх наявних підприємств. Але моніторинг не може замінити статистику, та його отримані результати

повинні співставлятися з статистичними даними держави. Тільки в цьому випадку він відіграватиме роль повноцінного інструменту економічного аналізу. Однією з ключових характеристик моніторингу є те, що він здатний оперативно збирати дані про складні явища та процеси, які описуються незначною кількістю важливих показників, що необхідні для динамічної і оперативної діагностики стану підприємства. Звідси, моніторингу являє собою цілеспрямоване оперативне відслідковування та аналіз всіх можливих економічних зрушень [65].

У процесі моніторингу об'єктами спостереження виступають взаємодія та взаємозв'язки підприємства з його зовнішнім середовищем, а також соціально-економічні відносини що відбуваються в ньому. Суб'єктами можуть бути авторитетні керівники і фахівці, які здатні висловити свою адекватну думку щодо внутрішніх механізмів виробництва, стану об'єкта моніторингу. Вони приймають на себе роль експертів у сфері соціально-економічних відносин на промисловому підприємстві. Звідси можна сказати, що моніторинг – це багатофакторний процес, що має свої окремі особливості і тенденції, соціально обумовлені інституційні чинники (виробничі, правові, управлінські), та забезпечує вирішення взаємозв'язаних задач як на макрорівні, так і на мікрорівні (рис. 3.1).

На наш погляд, не зважаючи на значне використання моніторингових процесів як в практичній так і в науковій діяльності, його внутрішня особливість виражається в єдиних засадах та властивостях. Іншими словами, організація моніторингу пов'язана з визначенням і вибором оптимального поєднання різних форм та видів моніторингу, з урахуванням особливостей конкретної ситуації. Найважливішу роль у цьому процесі відіграє вибір основних показників для подальшого включення їх у розроблену систему моніторингу. Для окремих видів моніторингу, завдяки яким здійснюється опосередковане вимірювання, значною проблемою є досягнення високоякісного інструментарію, визначення критеріїв оцінювання, показників та індикаторів, безпосередній процес вимірювання, адекватна

інтерпретація та обробка статистичних результатів.



Рис. 3.1. Завдання моніторингу на макрорівні та мікрорівні *

*Примітка: складено на основі: [106]

Одним із напрямів оптимізації моніторингу може бути розподіл цієї системи на окремі групи та більш деталізоване дослідження відповідно до конкретного користувача. В рамках кожної із груп вирішуються проблеми надання та розповсюдження інформації, які отримується в результаті моніторингової діяльності, а також проблеми оплати його проведення і організації. Вважається за доцільне виділяти три групи.

Перша група включає в себе види моніторингу, які орієнтовані на суспільство в цілому. Кількість таких видів моніторингу, результати яких орієнтовані для такої аудиторії, є нечисленною. Користувачі зазвичай ознайомлюються з результатами проведеного моніторингу через засоби масової інформації (ЗМІ), серед яких і електронні. Оплата такого виду

моніторингової діяльності, як правило, здійснюється через систему бюджетного фінансування.

До другої групи відносяться види моніторингу, що орієнтовані на окремих фахівців певних галузей. Ця група є найчисленнішою. Сюди відноситься більшість функціонуючих систем моніторингу. Також сформовані групи фахівців, яким призначаються результати кожного проведеного моніторингу можуть бути невеликими та досить численними. Найбільш поширеними способами розповсюдження отриманої у результаті даного роду моніторингу інформації є спеціалізовані видання, серед яких Інтернет, підписка тощо. Оплата здійснюється безпосередньо користувачами, кожен з яких оплачує тільки певну частину понесених витрат.

Остання група включає ті види моніторингу, які забезпечують інформаційні потреби визначених ланок системи управління. У літературі приділяється не значна увага видам моніторингу, що входять до цієї групи. Але сам жанр друкованого видання має досить широке коло використання.

Зважаючи на основні принципи аналізу та оцінки системи управління виділяють два основні типи моніторингу. Перший тип передбачає реалізацію основних завдань функціонування, другий тип спрямований на виконання завдань розвитку.

Основними причинами завершення функціонування окремої запровадженої системи моніторингу можуть бути:

- об'єкт моніторингу самостійно може призупинити своє існування;
- для моніторингової системи об'єкт моніторингу втрачає свою безпеку та перестає інтересом.

Об'єктами процесу моніторингу можуть бути як складні сукупності (комунікації, засоби масової інформації, кон'юнктура ринку тощо) так і прості об'єкти (проведення конкурсу за право отримання держзамовлення тощо). Причому складність системи моніторингу та об'єкту спостереження абсолютно незалежні. Але незважаючи на наявні істотні відмінності у моніторингових системах присутнє щось спільне, що об'єднує ці всі дещо

різні об'єкти.

Моніторинг може класифікуватися за досить великою кількістю ознак. Зважаючи на дані ознаки, які використовуються для порівняння, виділяються наступні види процесу моніторингу (табл. 3.1). Кожний окремий вид може безпосередньо впливати на проведення моніторингової діяльності.

Таблиця 3.1

Класифікація видів моніторингу *

Вид моніторингу	Характеристика моніторингу
Динамічний	У якості основи для експертизи виступають дані про динаміку розвитку того чи іншого об'єкту, явища або показника. Для відносно простих систем, локального моніторингу (цін, доходів населення і ін.) або моніторингу фізичних об'єктів, цього підходу може виявитися достатньо. У даному випадку, на першому місці в цілях моніторингу стоїть попередження про можливу небезпеку, а з'ясування причин носить вторинний характер, внаслідок того, що причини достатньо прозорі.
Конкурентний	Як основа для експертизи обираються результати ідентичного обстеження інших систем. Вивчення двох або декількох підсистем більшої системи проводиться паралельно, одним інструментарієм, в один і той же час, що дає підстави зробити висновок про величину ефекту у тій або іншій підсистемі. Окрім цього такий підхід дає можливість оцінити величину небезпеки, її критичність.
Порівняльний	Основою для експертизи, обираються результати ідентичного обстеження однієї або двох систем більш високого рівня. Він полягає у тому, що дані по системі порівнюються з результатами, отриманими для системи більш високого рівня. Такий підхід дає можливість врахувати більшість причин зрушень оцінок.
Комплексний	Використовується декілька основ для експертизи. Стосовно соціально-економічних систем, можна виділити три види моніторингу залежно від його мети.
Інформаційний	Структуризація, накопичення і розповсюдження інформації. Не передбачає спеціально організованого дослідження.
Базовий	Виявлення нових проблем і небезпек до того, як вони стануть усвідомленими на рівні управління. За об'єктом моніторингу організовується постійне стеження за допомогою періодичного вимірювання показників (індикаторів), які достатньо повно його визначають. Для реалізації цього виду моніторингу можуть бути використані будь-які з трьох можливих основ для порівняння. Вибір того або іншого варіанту визначатиметься метою моніторингу і ресурсними можливостями виконавців

продовження таблиці 3.1

Проблемний	З'ясування закономірностей, процесів, небезпек, тих проблем, які відомі і нагальні з погляду управління. Цей вид моніторингу може бути розбитий на дві складові, залежно від видів управлінських задач. Проблемний функціонування – є базовим моніторингом локального характеру, присвяченим одному завданню або одній проблемі. Реалізація цього моніторингу не обмежена у часі. Проблемний розвитку – поточні завдання розвитку і предмет вивчення цього моніторингу існує якийсь час. Після того, як завдання вирішене, він припиняє своє існування. При цьому кількість паралельно існуючих завдань може бути достатньо великою. Основна його особливість – динамічність створення, коли завдання якості інструментарію і всієї системи моніторингу повинні розв'язуватись в умовах обмеженості часу.
------------	---

**Примітка:* складено на основі [26]

Входження будь-якого підприємства у систему моніторингу включає ряд суперечностей: з одного боку, внутрішнє середовище підприємства – справа самого підприємства, і іноді підприємство прагне широко не афішувати його стан; з іншого боку, входження підприємства у систему моніторингу може свідчити про його прозорість, надійність і бути свого роду допуском на ринок. Система моніторингу може завдати істотного удару по тіньових структурах. Вони будуть вимушені підвищити рівень своєї фінансової прозорості, щоб маючи відповідну інформацію, увійти до відповідних рейтингів, які повинні формуватися за результатами моніторингу, поступово легалізуватись. Якщо вони цього робити не будуть, то з великою вірогідністю їх можна віднести до тіньового сектора економіки. Вони не повинні мати підтримку економічного і особливо правового характеру. Відомо також, що фіктивне банкрутство є у даний час одним з видів економічних злочинів. І щоб зменшити розширення практики фіктивного банкрутства, необхідно підвищувати прозорість роботи усіх суб'єктів і об'єктів економічних відносин. Роботу можна побудувати таким чином, щоб самі підприємства, і у першу чергу трудові колективи, були зацікавлені у зовнішньому моніторингу і його прозорості. Зовнішній моніторинг обов'язково повинен проводитися зовнішніми, незалежними організаціями, у тому числі і аудиторськими фірмами. На рівні регіонів логіку роботи в галузі

моніторингу можна побудувати таким чином: підприємства, які не бажають проведення моніторингу або щось приховують, або їх звітність не відповідає встановленим вимогам; підприємства, що систематично ухиляються від моніторингу, не повинні мати пріоритету при включенні у регіональні програми, при наданні ним різних пільг, знижок і т.п. Вони повинні у першу чергу потрапляти в сферу уваги фіскальних і контролюючих служб [73].

Створення системи моніторингу підвищення рівня виробничого потенціалу досліджуваного підприємства передбачає, на нашу думку, формування інформаційного простору, що значно полегшить вирішення управлінських, економічних і адміністративних завдань управління розвитком виробничого потенціалу. Тобто, для покращення функціонування системи управління виробничим потенціалом підприємства постає необхідність у розробці інформаційної інфраструктури на основі відповідних інформаційних технологій. Саме тому доцільним є формування інформаційних банків даних, які міститимуть структуровану довідкову, нормативну, фактографічну та іншого роду інформацію. Для обробки отриманої інформації слід застосовувати ефективні засоби діагностики ділової та іншої інформації. Вирішення усіх необхідних завдань досягається завдяки інтеграції окремих інформаційних технологій, які в свою чергу дозволяють об'єднати у цілісну систему інформаційні проекти, що вже існують та ті, що тільки знаходяться на стадії розробки (системи, підсистеми, технології, компоненти, потоки, ресурси тощо). Іншими словами, управління інформатизацією УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» повинне забезпечити оперативне надання та використання даних про різні напрями його діяльності, контроль, обмін оперативною інформацією. Одним з найбільш поширених шляхів забезпечення необхідною інформацією усіх учасників управлінського процесу є створення та використання інформаційних фондів.

Включення інформаційних фондів до процесу управління розвитком виробничого потенціалу досліджуваного підприємства привело до розробки в

системі моніторингу ефективної технології обміну інформацією, на основі якого відбувається створення єдиного інформаційного простору (рис. 3.2).

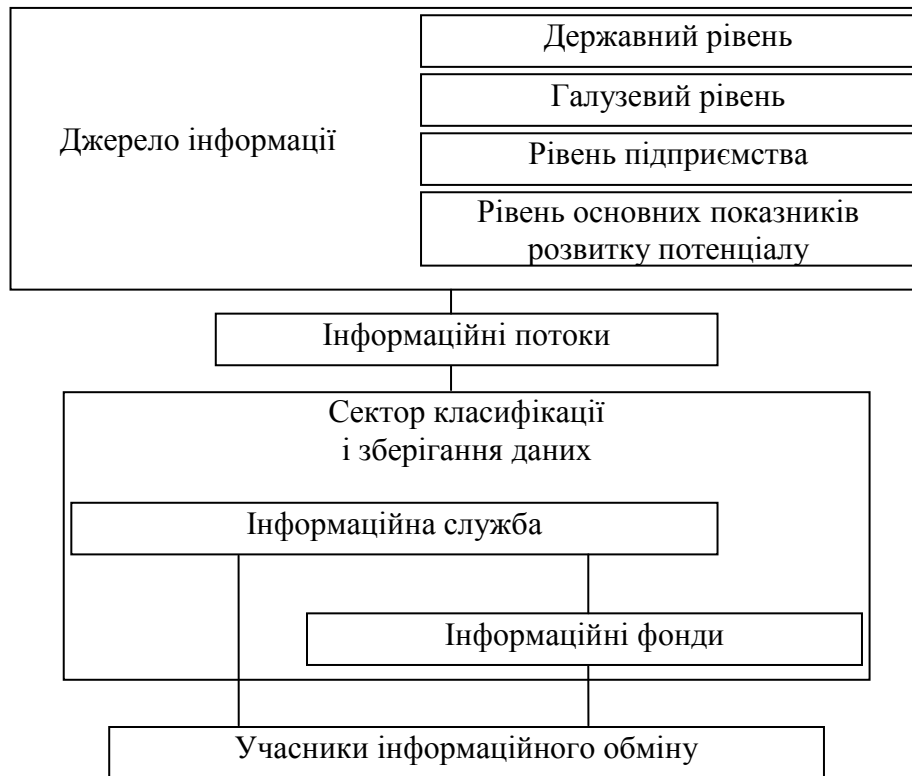


Рис. 3.2. Структура інформаційного простору системи моніторингу розвитку виробничого потенціалу УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП»

При цьому все більш вагому роль починають відігравати сучасні способи передачі необхідної інформації між окремими центрами відповідальності; запровадження нових технологій виробничого процесу з використанням комп'ютерних систем; методи доступу до віддалених банків даних, в яких знаходиться актуальна інформація. Науково-технічна інформація поширюється вже у електронній формі чи через національні і міжнародні банки даних та комп'ютерні мережі, а не як раніше – на паперовому носії (журнали, науково-технічні звіти). Для інтенсифікації даного процесу необхідним є впровадження заходів, які спрямовані на посилення ролі комп'ютерних мереж в забезпеченні виробничого процесу інформацією [84].

Основою покращення ефективності системи моніторингу підвищення

виробничого потенціалу досліджуваного підприємства є впровадження автоматизації зберігання, обробки та розповсюдження інформації, а також використання ефективних інформаційних технологій. Звідси, інформаційний простір системи моніторингу розвитку виробничого потенціалу підприємства являє собою середовище циркуляції потоків інформації, фізичних засобів його подальшого функціонування, підтримки та розвитку (рис. 3.3).

Формування інформаційного простору системи моніторингу розвитку виробничого потенціалу промислового підприємства може відбуватись на основі використання сукупності методів обробки отриманої інформації, перетворення стану та характеристик її носіїв в інформаційних процесах. Інформаційні технології, які при цьому використовуються, включають в себе:

- способи створення інформаційних потоків та фондів;
- мережу маршрутів надходження інформації;
- ієрархічну модель комунікаційних відносин;
- канали руху необхідної інформації.

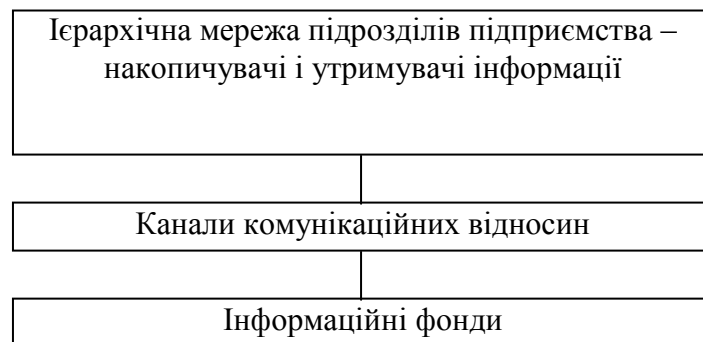


Рис. 3.3. Компоненти інформаційного простору системи моніторингу підвищення рівня виробничого потенціалу підприємства

Сутність пропонованої технології полягає у тому, щоб:

- створити систему каталогів;
- створити інформаційні фонди;
- забезпечити систематичне обслуговування користувачів разом з виконанням разових запитів;
- використовувати зворотний зв'язок.

Особливістю інформаційного простору системи моніторингу розвитку виробничого потенціалу підприємства є наявність різнонаправлених потоків інформації, які забезпечують її споживання, накопичення та розширене відтворення. Єдиний інформаційний простір забезпечує досягнення мети і сформованих завдань, які поставлені перед системою моніторингу вдосконалення виробничого потенціалу промислового підприємства [89].

Інформаційні потоки організуються таким чином, щоб не порушувалася тематична єдність наданої інформації, зберігалася функціональне призначення інформації, зміст наявних матеріалів відповідав потребам окремої категорії всіх користувачів інформації. Важливим є й те, що кожний інформаційний потік повинен відповідати сформованій меті. Після формування та стабілізації інформаційного простору в межах досліджуваного підприємства може бути почато створення самої системи моніторингу розвитку виробничого потенціалу.

На нашу думку, моніторинг, будучи інструментом управління підприємством і вдосконалення його виробничого потенціалу, повинен включати в себе забезпечення тими чи іншими способами регулярного спостереження необхідної кількості процесів, за наперед заданим певним набором показників, що здатні сформувавши інформаційну основу для ухвалення управлінських рішень. Тобто, можна зробити висновок про те, що моніторинг виробничого потенціалу підприємства забезпечує вирішення таких взаємопов'язаних завдань:

1. Виявлення інформаційних взаємозв'язків між показниками, що характеризують стан і тенденції стратегічного розвитку виробничого потенціалу підприємства і його елементів.

2. Встановлення інформаційного зв'язку між параметрами економічної статистики, необхідної для ідентифікації і верифікації математичної моделі.

3. Удосконалення інформаційних відносин.

4. Організація інтерфейсу користувача на основі використання методів аналізу стану і прогнозування заданих параметрів [105].

Дані моніторингу підвищення рівня виробничого потенціалу дають можливість ухвалювати ефективні управлінські рішення, в основі яких лежать аналіз і прогноз основних тенденцій у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, його напрямах розвитку. Перевага системи моніторингу розвитку виробничого потенціалу полягає і у можливості отримання інформації, недосяжної у межах традиційної статистичної і фінансової звітності. Особливо важливою складовою системи моніторингу виробничого потенціалу є система показників, яка комплексно і всебічно його описує. У цілому система моніторингу розвитку виробничого потенціалу досліджуваного потенціалу підприємства може мати наступний вигляд (рис. 3.4). Така система відповідає вимогам комплексності, всебічності, динамічності, ієрархічності і об'єктивності.

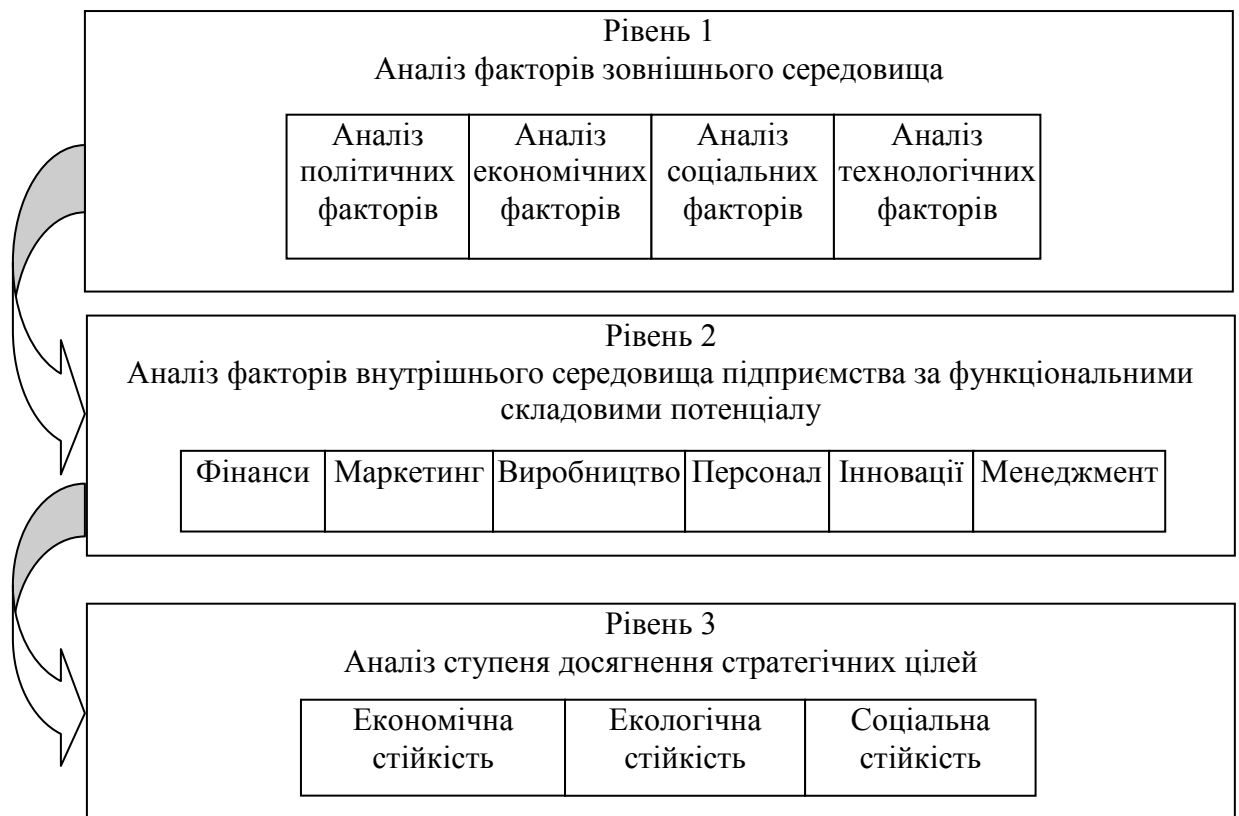


Рис. 3.4. Система моніторингу розвитку потенціалу УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП»

У системі моніторингу використано три рівні ієрархії, що дозволяють враховувати якнайповніший комплекс показників, що впливають на ефективність управління основними показниками розвитку виробничого потенціалу. На першому рівні здійснюється моніторинг зовнішнього середовища підприємства, що дозволяє одержувати інформацію про потенційні витрати на зміст і обслуговування всіх груп показників оцінки рівня виробничого потенціалу. Другий рівень призначений для внутрішнього використання, у його межах оцінюються конкретні показники, а також проводиться оцінка тенденцій розвитку виробничого потенціалу підприємства. Третій рівень найбільш близький до підприємства, на якому формуються конкретні управлінські рекомендації, в основі яких лежить експертна оцінка величини і динаміки показників ступеня досягнення стратегічних цілей підприємства, а також отримані на попередніх етапах об'єктивні дані про стан зовнішнього та внутрішнього середовища УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» підприємства.

На підставі інформації, отриманої від системи моніторингу, можуть ухвалюватися різного роду управлінські рішення з оптимізації напрямів розвитку виробничого потенціалу підприємства. Тобто, система моніторингу є інформаційною базою планування і прогнозування оптимальних значень показників розвитку виробничого потенціалу підприємства.

3.2. Напрями удосконалення використання виробничого потенціалу підприємства

Важливим питанням, яке слід вирішувати для покращення ефективності використання виробничого потенціалу на підприємстві, є розробка та запровадження певних економічних механізмів управління. Це, в свою чергу, вимагає поглиблених досліджень різного роду форм та методів управління виробничим потенціалом, які б відповідали сучасним адекватним умовам господарювання.

Проблематика ефективного управління виробничим потенціалом вимагає подальшого вивчення. Проте, виділяються такі загальні напрями для удосконалення системи управління виробничим потенціалом: розробка заходів для покращення організаційної структури управління виробничим потенціалом; покращення системи обліку та контролю за показниками виробничого потенціалу, що призведе до оптимізації організації менеджменту та бізнес-процесів; покращення організації управління наявними виробничими ресурсами та запасами; поліпшення якості виготовленої продукції та удосконалення процесів інноваційної діяльності досліджуваного підприємства.

Як відомо, кожному підприємству притаманний певний рівень виробничого потенціалу, який був ним досягнутий в процесі безпосередньої операційної діяльності. За умови, коли підприємство раціонально використовує всі наявні у нього ресурси та ефективно організовує виробничий процес – виробничий потенціал підприємства є високим. Але слід зазначити, що досить часто при значному рівні наявних у підприємства ресурсів, воно не спроможне налагодити гармонійний процес роботи, або ж навпаки, що призводить до зниження рівня виробничого потенціалу [20]. Саме тому кожне підприємство шукає шляхи підвищення виробничого потенціалу до високого рівня.

В економічній літературі виділяють два основні напрями нарощування виробничого потенціалу: зовнішній, який передбачає залучення на підприємство додаткових ресурсів ззовні, та внутрішній – являє собою пошук і реалізацію внутрішніх резервів, наявних у господарюючого суб'єкта. Відповідно до цього розроблено програму покращення як внутрішньої так і зовнішньої ефективності використання виробничого потенціалу підприємства (рис.3.7).

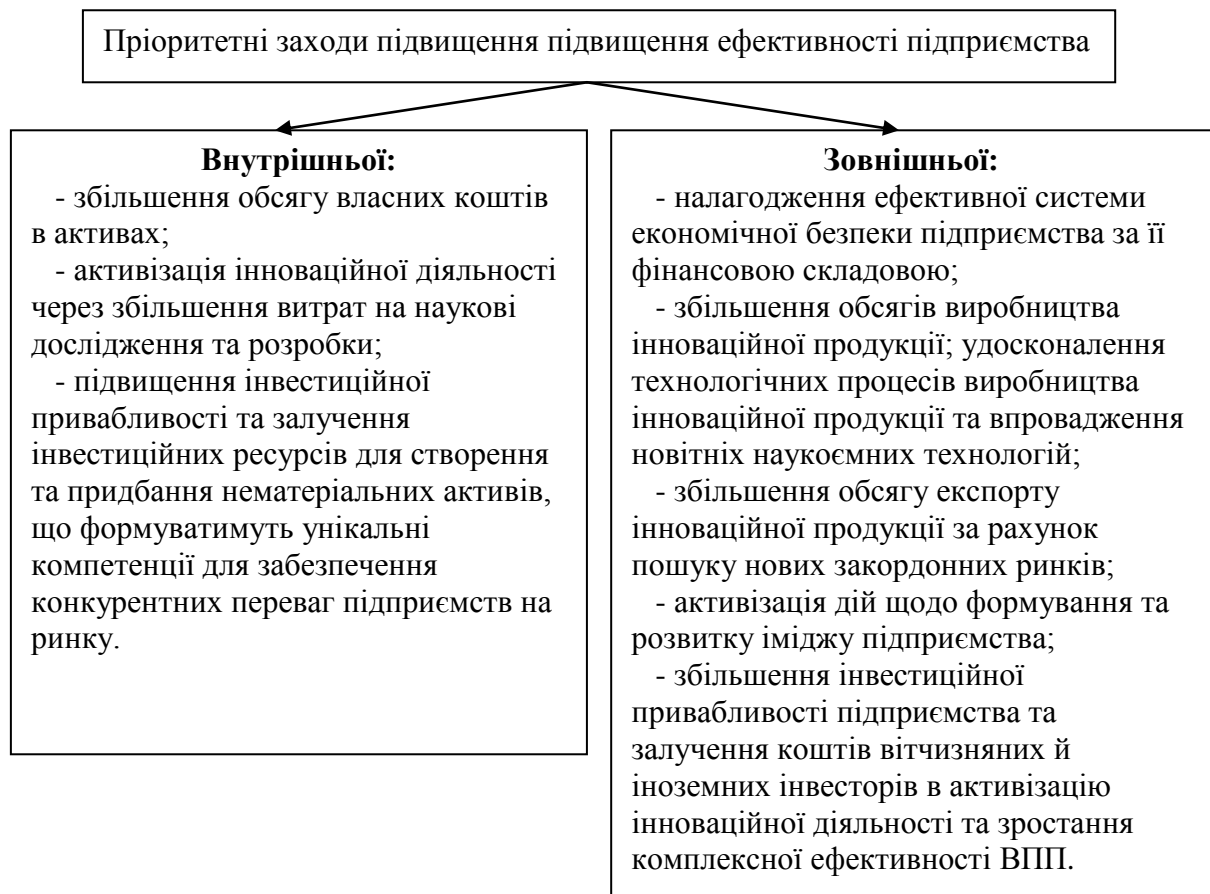


Рис. 3.7. Заходи підвищення внутрішньої та зовнішньої ефективності підприємств *

*Примітка: складено на основі: [110]

На УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» щорічно проводиться економічний аналіз господарської діяльності товариства. Він проводиться працівниками економічного відділу та бухгалтером-фінансистом на вимогу керівника підприємства з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Шляхи нарощування виробничого потенціалу являють собою сукупність певних рушійних сил та чинників, які призводять до підвищення його рівня. Основні шляхи підвищення виробничого потенціалу на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» зображені на рис. 3.8.

Як вже зазначалося, виробничий потенціал будь-якого рівня на підприємстві залежить від взаємодії всіх ресурсів, які безпосередньо його забезпечують, а тому, нарощування виробничого потенціалу полягає в більш покращеній організації використання наявних ресурсів.

На основі проведених нами досліджень відомо, що стан виробничого потенціалу на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» впродовж 2014-2015 рр. не відповідає високому рівню. У зв'язку з цим, досліджуване підприємство потребує вдосконалення методів його управління, зокрема підвищення рівня його виробничого потенціалу.

Одним з найважливіших показників покращення рівня ефективності запровадження у виробництво наявних у підприємства основних засобів є збільшення обсягів виготовленої ним продукції, виконаних робіт чи наданих послуг. Головним фактором підвищення ефективності основних засобів є їх технічне вдосконалення та оновлення. Підприємству слід накопичувати той мінімальний рівень техніки, який б забезпечував подальший технічний саморозвиток. Крім того, важливим є дотримання досягнень НТП, що в свою чергу підвищує рівень автоматизації та механізації виробничого процесу, сприяє підвищенню продуктивності праці трудового персоналу та забезпечує економію матеріальних витрат. Саме тому на підприємстві необхідно створювати технічні структури, які матимуть можливість акумулювати нововведення .



Рис. 3. 8. Шляхи підвищення виробничого потенціалу на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП»

У цілому, сукупність напрямів вдосконалення використання основних засобів підприємства виділяють три основні групи. Перша велика група являє собою:

- технічне переозброєння завдяки автоматизації, а також впровадженні у виробництво гнучких систем;
- модернізацію наявного обладнання та заміну застарілих технологій відповідно до НТП;
- забезпечення механізації допоміжного та обслуговуючого виробництв;
- вдосконалення та розвиток винахідництва та раціоналізаторства.

Забезпечення підвищення тривалості використання наявних машин та обладнання відбувається за рахунок:

- ліквідації з підприємства недіючого обладнання;
- скорочення часу, який виділений на ремонт обладнання;
- скорочення простоїв обладнання.

Третя група - покращення організації виробництва та управління ним, являє собою:

- підвищення проектної продуктивності основних засобів, які були введенні підприємством в експлуатацію;
- впровадження та організація на підприємстві наукової праці;
- покращення забезпечення виробничого процесу матеріальними та технічними ресурсами;
- запровадження у виробництво сучасних комп'ютерних технологій, завдяки яким відбувається вдосконалення управління виробництвом;
- сприяння покращенню ефективності виробництва на основі матеріальної зацікавленості трудового персоналу [113, 90].

Другим важливим структурним елементом виробничого потенціалу підприємства є його трудові ресурси. Адже якісна робоча сила забезпечує попращення продуктивності праці, а тому і сприяє підвищенню рівня виробничого потенціалу. Підвищити рівень виробничого потенціалу на УіСП

ТзОВ «САНЗА-ТОП» за рахунок покращення ефективності використання працівників можна завдяки таким умовам:

- задоволення всіх соціальних потреб трудового колективу;
- підвищення рівня кваліфікації працівників;
- вдосконалення умов підбору працівників, які повинні володіти такими основними якостями як: дисциплінованість, адаптованість, професійна мобільність, інноваційність, та вміння реагувати на різного роду стимули;
- покращення соціальних і трудових відносин між працівниками підприємства та його власниками;
- поліпшення умов праці;
- розробка та впровадження у виробничий процес режимів роботи та відпочинку;
- організація сприятливого мікроклімату в трудовому колективі [96].

Для підвищення рівня виробничого потенціалу УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» підприємству слід встановити оптимальну чисельність необхідного персоналу та структуру апарату управління. Для забезпечення безперебійного функціонування виробничого процесу підприємству необхідно визначити чисельність працівників наявного виробничого відділу відповідно до встановлених нормативів та згідно його реальних потреб з врахуванням сучасних умов господарювання.

Покращити існуючу на досліджуваному підприємстві систему обліку та контролю за основними найбільш поширеними показниками виробничого потенціалу можна завдяки впровадженню ефективної системи мотивації трудового колективу, планування, внутрішнього контролю. Важливим є широке та всебічне впровадження нової обчислювальної техніки, розвиток комп'ютерних технологій, застосування у виробничому процесі сучасних програмних засобів, серед яких інформаційні та управлінські технології [92].

Підприємство УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» потребує вдосконалення використання наявних у нього оборотних фондів. Тому одним з першочергових завдань даного досліджуваного підприємства є забезпечення

ефективного використання його оборотних фондів. Важливим є те, щоб їх кругообіг на всіх стадіях супроводжувався прискоренням, а також відповідав сучасним умовам. Це дає змогу зекономити значні обсяги коштів і збільшити обсяги виробленої продукції та її реалізації без додаткових фінансових вкладень.

Варто зауважити, що на УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» недостатньо повно використовуються відходи виробництва. В деревообробному цеху під час виробництва обрізних пиломатеріалів як один з видів відходів утворюється обапіл. Але, якщо закупити верстат ZRN-51 виробництва Латвії, то можна робити товари народного споживання. Даний верстат переробляє відходи від виробництва у дошки, бруски та інші пиломатеріали, звичайно нижчого сорту, але, які все ж успішно закупаються в даному регіоні сільським населенням. Це дозволить розв'язати дві важливих проблем: повніше використовувати сировину й отримати додатковий прибуток.

Проведення низки заходів із підвищення технічного рівня виробництва сприяє ефективнішому використанню активної частини основних виробничих фондів, підвищує продуктивність праці, сприяє поглибленню ступеня переробки деревної сировини.

Вагомим інструментом удосконалення системи управління виробничим потенціалом «САНЗА-ТОП» є запровадження автоматизованої системи збирання та обробки необхідної економічної інформації. Це сприяє формуванню раціональної структури управлінського апарату на підприємстві та ефективнішому його використанню у виробничих цілях. Функціонування даної системи дає можливість для покращення культури управління та звільняє всіх фахівців та керівників підприємства від ручної праці для збирання інформації і безпосередньої її обробки, скорочує терміни розробки та затвердження управлінських рішень, покращує їх якість. Інформаційне забезпечення управління виробничим процесом розглянуте в пит 3.1.

В умовах сучасності питаття підвищення рівня виробничого потенціалу є найвразливішим практично для всіх суб'єктів господарювання. Перш за все

це пов'язано з тим, що майже на всіх як державних так і приватних підприємствах наявні виробничі потужності дещо не відповідають часовим вимогам. Дана негативна тенденція першочергово пов'язана із відсутністю необхідного фінансування, яке необхідне для відновлення основних виробничих фондів. Адже інвестиції є найбільш впливовим фактором інноваційного процесу, що супроводжується прогресивними структурними зрушеннями [33].

Перехід до інноваційного типу існування підприємства є однією з найважливіших стратегій його розвитку. Звичайне застосування інноваційних технологій у виробничому процесі призводить до підвищення потенціалу господарюючого суб'єкта та його конкурентоспроможності. Дана інноваційна стратегія розвитку виробничого потенціалу промислового підприємства дає змогу ефективно виробляти продукцію раціонально використовуючи наявні ресурси, дещо зменшити обсяг понесених витрат на одиницю виробленої продукції з урахуванням певних обмежень (економічних, соціальних тощо) [30].

Дослідження динаміки діяльності всіх підприємств в Україні протягом 2010 – 2015 рр. свідчить про незначне покращення інноваційної активності після кризового періоду (табл. 3.2). Важливим є питання основних джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств (табл. 3.3).

Таблиця 3.2

Інноваційна активність підприємств в Україні впродовж 2010 – 2015 рр. *

Напрями впровадження інновацій:	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.*	2015р.*
Питома вага підприємств, що займались інноваціями, %	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3
Загальна сума витрат, млн.грн.:	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7
1. Дослідження і розробки	996,4	1079,9	1196,3	1638,5	1754,6	2039,5
- внутрішні НДР	818,5	833,3	965,2	1312,1	1221,5	1834,1
- зовнішні НДР	177,9	246,6	231,1	326,4	533,1	205,4
2. Придбання інших зовнішніх знань	141,6	324,7	47,0	87,0	47,2	84,9
3. Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	5051,7	10489,1	8051,8	5546,3	5115,3	11141,3
4. Інші витрати	1855,8	2440,2	2185,5	2290,9	778,8	548,0

* дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення АТО;
* Примітка: складено на сонові [32]

Таблиця 3.3

Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні
впродовж 2010 -2015 рр *

Джерела фінансування	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.*	2015 р.*
Власні кошти	4775,2	7585,6	7335,9	6973,4	6540,3	13427,0
Державний бюджет	87,0	149,2	224,3	24,7	344,1	55,1
Іноземні інвестори	2411,4	56,9	994,8	1253,2	138,7	58,6
Інші джерела	771,9	6542,2	2925,6	1311,3	672,8	273,0
Загальна сума витрат	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7

* дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення АТО
* Примітка: складено на сонові [32]

Висновок до розділу 3

У розділі 3 представлені шляхи підвищення ефективності використання виробничого потенціалу досліджуваного підприємства.

Успішне вдосконалення управління виробничим потенціалом УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» визначається якісним та глибоким аналізом потенційних можливостей підприємства, а також наявністю детального розробленого плану їх реалізації в майбутньому.

Моніторинг – це багатофакторний процес, що має свої окремі особливості і тенденції, соціально обумовлені інституційні чинники (виробничі, правові, управлінські), та забезпечує вирішення взаємозв'язаних задач як на макрорівні, так і на мікрорівні. У процесі моніторингу об'єктами спостереження виступають взаємодія та взаємозв'язки підприємства з його зовнішнім середовищем, а також соціально-економічні відносини що відбуваються в ньому.

Моніторинг виробничого потенціалу підприємства забезпечує виявлення інформаційних взаємозв'язків між показниками, що характеризують стан і тенденції стратегічного розвитку виробничого потенціалу підприємства і його елементів; встановлення інформаційного зв'язку між параметрами економічної статистики, необхідної для ідентифікації і верифікації математичної моделі; удосконалення інформаційних відносин; організація інтерфейсу користувача на основі використання методів аналізу стану і прогнозування заданих параметрів.

Виділяють два основні напрямки нарощування виробничого потенціалу: зовнішній, який передбачає залучення на підприємство додаткових ресурсів ззовні, та внутрішній – являє собою пошук і реалізацію внутрішніх резервів, наявних у господарюючого суб'єкта.

Одним з найважливіших показників покращення рівня ефективності запровадження у виробництво наявних у підприємства основних засобів є збільшення обсягів виготовленої ним продукції, виконаних робіт чи наданих послуг. Головним фактором підвищення ефективності основних засобів є їх

технічне вдосконалення та оновлення. На підприємстві необхідно створювати технічні структури, які матимуть можливість акумулювати нововведення.

Для підвищення рівня виробничого потенціалу УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» підприємству слід встановити оптимальну чисельність необхідного персоналу та структуру апарату управління.

Важливим є широке та всебічне впровадження нової обчислювальної техніки, розвиток комп'ютерних технологій, застосування у виробничому процесі сучасних програмних засобів, серед яких інформаційні та управлінські технології.

Вагомим інструментом удосконалення системи управління виробничим потенціалом «САНЗА-ТОП» є запровадження автоматизованої системи збирання та обробки необхідної економічної інформації. Це сприяє формуванню раціональної структури управлінського апарату на підприємстві та ефективнішому його використанню у виробничих цілях.

ВИСНОВКИ

В ході написання даної дипломної роботи було досліджено теоретичні основи формування виробничого потенціалу промислового підприємства та запропоновано основні шляхи підвищення ефективності його використання. Проведені дослідження дають можливість зробити такі основні висновки:

1. Виробничий потенціал підприємства є одним з найважливіших серед усіх видів потенціалів і займає провідне місце при визначенні усіх можливостей підприємства до розвитку. Без реалізації на підприємстві виробничого потенціалу, інші види потенціалу (економічний, стратегічний) реалізовуватись не можуть. Під виробничим потенціалом слід розуміти сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих на стадіях формування, використання і поновлення трудових, матеріально-технічних, інформаційних, організаційно-управлінських та фінансових ресурсів фірми, галузі, регіону або країни, що використовуються для виробництва різних видів продукції і послуг, покликаних задовольняти зростаючі потреби індивідів і суспільства в цілому.

Основними підходами до розгляду сутності та змісту поняття «виробничий потенціал» є ресурсний та результативний, а основними структурними елементами виробничого потенціалу промислового підприємства є засоби виробництва (засоби праці, предмети праці), оборотні засоби та технічний персонал.

2. Виробничий потенціал є складною системою, то рівень ефективності його використання на підприємстві можна охарактеризувати сукупністю значної кількості показників. Вони включають в себе показники завантаження необхідних елементів потенціалу, які визначають весь прогнозний розвиток усього загального потенціалу.

Діагностика виробничого потенціалу підприємства базується на трьох основних складових: оцінка факторів, які безпосередньо впливають на виробничий потенціал; визначення найбільш значимих об'єктів для оцінки;

розробка спеціальної методики для оцінки показників, що характеризують виробничий потенціал.

3. Методичний підхід до оцінювання та управління потенціалом суб'єкта господарювання полягає в його визначенні, використанні, оцінюванні а також нарощуванні при прискоренні виробничих процесів, які збільшують його реалізаційні можливості.

На даний час розроблені різного роду методики до оцінки та формування величини виробничого потенціалу на підприємстві. Як відомо, діагностика всіх елементів потенціалу підприємства найчастіше виконується за вартісною оцінкою. Важливим є те, що в економічній літературі єдиної методики для аналізу виробничого потенціалу промислового підприємства немає. Але традиційним є визначення методичного підходу як сукупності трьох основних підходів: результативного (дохідного), порівняльного (ринкового) та витратного або майнового.

4. Об'єктом дослідження в дипломній роботі є спільне україно-іспанське підприємство – товариство з обмеженою відповідальністю «Санза ТОП» створене у відповідності із Законами України та Установчого договору шляхом об'єднання майна Учасників. Основним видом діяльності підприємства на даний час є лісопильне та стругальне виробництво, зокрема виготовлення розпиленої деревини.

Кризовим роком для підприємства УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» був 2014р. Якщо у 2013р. підприємство було лідером у виробництві деревообробної продукції в регіоні, і обсяг виробництва становив 17102 тис.грн., то у 2014р. цей показник був надзвичайно малим, і становив 2789 тис. грн., він знизився на 83,7%. Підприємство виробляло найнижчий рівень продукції у порівнянні з іншими підприємствами-конкурентами.

5. Оцінка стану об'єкта дослідження відбувалась на основі показників фінансово-економічного стану та показників виробничого потенціалу підприємства. Основними елементами оцінки фінансово-економічного стану

підприємства є показники платоспроможності та ліквідності роботи підприємства, показники рентабельності та ділової активності.

Показники фінансової стійкості на досліджуваному підприємстві мають негативну тенденцію. Тут спостерігається незначне відхилення від нормативних значень. Аналогічна ситуація спостерігається і в розрахунку показників ліквідності, що є негативним сигналом для підприємства. Значне покращення на кінець 2015 року спостерігається при діагностиці показників рентабельності та ділової активності, що є позитивним значенням.

6. Аналіз виробничого потенціалу досліджуваного підприємства показує, що рух, поточний стан та ефективність використання його складових елементів дещо погіршився. Позитивна тенденція спостерігається при оцінці продуктивності праці. Обсяг виробництва на кінець 2015 року зріс майже вдвічі з 14445 тис. грн до 27493 тис. грн. При цьому й збільшилась чисельність працівників, темп росту відпрацьованого ними часу збільшився на 8%.

7. Успішне вдосконалення управління виробничим потенціалом УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» визначається якісним та глибоким аналізом потенційних можливостей підприємства, а також наявністю детального розробленого плану їх реалізації в майбутньому. Процес управління виробничим потенціалом на досліджуваному підприємстві заснований не тільки на отриманій інформації, на основі якої приймаються рішення, але і на знаннях та уміннях керівників, якими ці рішення ухвалюються.

Моніторинг виробничого потенціалу підприємства забезпечує вирішення таких взаємопов'язаних завдань: виявлення інформаційних взаємозв'язків між показниками, що характеризують стан і тенденції стратегічного розвитку виробничого потенціалу підприємства і його елементів; встановлення інформаційного зв'язку між параметрами економічної статистики, необхідної для ідентифікації і верифікації математичної моделі; удосконалення інформаційних відносин; організація інтерфейсу користувача на основі використання методів аналізу стану і прогнозування заданих параметрів.

На підставі інформації, отриманої від системи моніторингу, можуть ухвалюватися різного роду управлінські рішення з оптимізації напрямів розвитку виробничого потенціалу підприємства. Тобто, система моніторингу є інформаційною базою планування і прогнозування оптимальних значень показників розвитку виробничого потенціалу підприємства.

8. Виділяються такі загальні напрями для удосконалення системи управління виробничим потенціалом: розробка заходів для покращення організаційної структури управління виробничим потенціалом; покращення системи обліку та контролю за показниками виробничого потенціалу, що призведе до оптимізації організації менеджменту та бізнес-процесів; покращення організації управління наявними виробничими ресурсами та запасами; поліпшення якості виготовленої продукції та удосконалення процесів інноваційної діяльності досліджуваного підприємства.

Шляхи нарощування виробничого потенціалу являють собою сукупність певних рушійних сил та чинників, які призводять до підвищення його рівня. Одним з найважливіших показників покращення рівня ефективності запровадження у виробництво наявних у підприємства основних засобів є збільшення обсягів виготовленої ним продукції, виконаних робіт чи наданих послуг. Головним фактором підвищення ефективності основних засобів є їх технічне вдосконалення та оновлення.

Другим важливим структурним елементом виробничого потенціалу підприємства є його трудові ресурси. Для підвищення рівня виробничого потенціалу УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» підприємству слід встановити оптимальну чисельність необхідного персоналу та структуру апарату управління. Для забезпечення безперебійного функціонування виробничого процесу підприємству необхідно визначити чисельність працівників наявного виробничого відділу відповідно до встановлених нормативів та згідно його реальних потреб з врахуванням сучасних умов господарювання.

Підприємство УіСП ТзОВ «САНЗА-ТОП» потребує вдосконалення використання наявних у нього оборотних фондів. Тому одним з

першочергових завдань даного досліджуваного підприємства є забезпечення ефективного використання його оборотних фондів. Важливим є те, щоб їх кругообіг на всіх стадіях супроводжувався прискоренням, а також відповідав сучасним умовам. Це дає змогу зекономити значні обсяги коштів і збільшити обсяги виробленої продукції та її реалізації без додаткових фінансових вкладень.

В умовах сучасності питаття підвищення рівня виробничого потенціалу є найвразливішим практично для всіх суб'єктів господарювання. Перш за все це пов'язано з тим, що майже на всіх як державних так і приватних підприємствах наявні виробничі потужності дещо не відповідають часовим вимогам. Дана негативна тенденція першочергово пов'язана із відсутністю необхідного фінансування, яке необхідне для відновлення основних виробничих фондів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А.И. Анчишкин. – М.: Экономика, 1973.- 205 с.
2. Атлас М. С. Питання про практичний зміст економічних понять / М. С. Атлас, К. Н. Лебедева // Вісник Фінансовій академії. – 2010. – № 3 (15). – С. 6–16.
3. Арєф’єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Арєф’єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7(85) – С. 71–76.
4. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики / Л.И.Абалкин. – М.:Місль, 1981. – 351 с.
5. Апарова О.В. Формування портфеля інвестицій для забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних телекомунікаційних підприємств / О.В. Апарова, Ж.В. Кудрицька // Економіка. Менеджмент. Бізнес. - 2014.- 2(10). - С. 72-77.
6. Бойківська Г.М. Напрями підвищення ефективності використання виробничого потенціалу переробних підприємств системи АПК : моногр. / Г.М. Бойківська. – Тернопіль : Крок, 2012. – 238 с
7. Бойківська Г.М. Закономірності, характеристики та фактори формування виробничого потенціалу підприємства [Електронний ресурс]/ Бойківська Г.М //Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського – 2015. Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/63.pdf>
8. Бабан Т. О. Застосування категорії “потенціал” у сучасних економічних дослідженнях [Електронний ресурс] / Т. О. Бабан // Вісн. Харків. нац. техн. ун-ту ім. П. Василенка. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/09.pdf
9. Бова Т. В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств [Електронний ресурс] / Т.

В. Бова. – Режим доступу:

http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_12/2/bova.pdf

10. Безручко О. О. Особливості управління економічним потенціалом підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища [Електронний ресурс] / Безручко О. О. Електронний ресурс: [http://visnikekon.kdu.edu.ua/ARHIV/2014-1\(3\)/96-107.pdf](http://visnikekon.kdu.edu.ua/ARHIV/2014-1(3)/96-107.pdf)

11. Білоусько Н. Л. Вплив забезпеченості основними засобами на економічну ефективність підприємства / Н. Л. Білоусько // Економіка & держава. – 2013. – № 4. – С. 84–87.

12. Бурдейна Л.В. Вплив галузевих особливостей деревообробних підприємств на організацію та методіку обліку виробничих запасів / Л. В. Бурдейна // Збірник наукових праць. Економічні науки. – Чернівці, 2013. – Вип. 9. – С. 422 – 429.

13. Босак І.П. Інформаційне забезпечення управління підприємством: економічний аспект / І.П. Босак, Є.М. Палига // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 193–195.

14. Бурдейна Л.В. Сучасний стан обліку та оцінки виробничих запасів / Л. В. Бурдейна // Економіка України в умовах сучасних геополітичних трансформацій : матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції (21-22 травня 2015 р.). – Львів, 2015. – С. 9-11.

15. Богомолов, В.А. Антикризисное регулирование экономики. Теория и практика [Текст]: учебное пособие / В. А. Богомолов, А. В. Богомолова. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 271 с. - ISBN 5-238-00476-1.

16. Воронкова, А.Э. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия [Текст] / А.Э. Воронкова, В.Н. Пономарёв, Г.И. Дибнис. – К. : Техника, 2010. – 152 с.

17. Войцеховська Ю. В. Методи прогнозування розвитку виробничого потенціалу підприємств / Ю. В. Войцеховська, В. В. Войцеховська, А. Л. Висоцький // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 725. – С. 42–48.

18. Верхоглядова Н. І. До питання про економічну сутність інноваційного розвитку / Н. І. Верхоглядова // Держава та регіони. – 2010. – № 6. – С. 266 – 268.
19. Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т., Погріщук Б. В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. / В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погріщук – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.
20. Гречко А. В., Балагир Б. В. Дослідження шляхів підвищення ефективності управління виробничою діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / Гречко А. В., Балагир Б. В. // 08.02.2016 р. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4780>
21. Гаєвська Л. М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства / Л. М. Гаєвська, О. В. Чернова // Вісн. ЖДТУ. Економічні науки. – 2011. – № 1 (55). – С. 184–185.
22. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання / В. Н. Гавва, Е. А. Божко. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 224 с
23. Голубничая Г. Развитие учетно-аналитических информационных систем в условиях финансового кризиса//Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. - 2011.- № 130. - С. 27-30.
24. Гончар О. І. Управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції : дисертація на здобут. наук. ступеня докт. екон. наук / О. І. Гончар. – Хмельницький : ХНУ, 2015. – 448 с.
25. Головацька С. І. Особливості обліку та оцінки виробничих запасів підприємств / С. І. Головацька, Л. В. Бурдейна // Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове видання. Вип. 5 Миколаїв, 2015. – С. 966-969.
26. Довгань Л.Є. Управління економічним потенціалом промислового підприємства [Електронний ресурс] / Л.Є. Довгань, Т.О. Приходько // Актуальні проблеми економіки і управління. – 2011. – № 5. – Режим доступу : http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2011_9.pdf.

27. Дацій Н. В. Принципи формування та нарощення виробничого потенціалу регіону / Н. В. Дацій // Економіка & держава. – 2010. – № 11. – С. 101–103.

28. Дегтяр Н. В. Кадрова складова як стратегічний чинник інноваційного розвитку підприємства / Н. В. Дегтяр // Економіка, фінанси, право. – 2011. – № 9. – С. 3–6.

29. Дехтяренко І. В. Дослідження методів визначення виробничого потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Дехтяренко І. В. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1427/2.pdf>

30. Дубницький В. Інноваційно-маркетинговий потенціал промислового підприємства як інструмент підвищення його конкурентоспроможності на світовому ринку / В. Дубницький, Н. Даниліна // Маркетинг в Україні. – 2012. – № 6. – С. 33–40.

31. Донец Ю.Ю. Эффективность производственных фондов в машиностроении / Ю.Ю. Донец, А.В. Жаров. – К. : Техника, 1979. – 225 с.

32. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

33. Єрмолаєва В. В. Особливості та проблеми інноваційного розвитку в Україні / В. В. Єрмолаєва // Держава та регіони. – 2010. – № 6. – С. 275 – 280.

34. Жилінська Л. О. Основні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства / Л. О. Жилінська // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 9–10. – С. 53–56

35. Зміцнення та ефективне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств: монографія / В.С. Шибанін, І.І. Червен, О.В. Шибаніна, М.І. Кареба; за ред. чл.-кор. НААН України, проф. В.С. Шибаніна та д.е.н., проф. І.І. Червена. – Миколаїв : МДАУ, 2010. – 189 с.

36. Залуцький І. Р. Обґрунтування методики оцінки виробничого потенціалу збалансованого розвитку сільських територій регіону / І. Р. Залуцький, О. І. Кулаковська // Регіональна економіка. - 2015. - № 1. - С. 71-78. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2015_1_10.

37. Зайцева О. І. Управління виробничим потенціалом промислових підприємств в умовах ринкової самоорганізації / О. І. Зайцева // Науковий журнал «Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції». – Херсон : ХНТУ, 2015. – № 17 (6). – Т. 1. – С. 83–86.

38. Іващенко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності. В. І. Іващенко, М. А. Болюх — К.: КНЕУ, 2010. — 204 с.

39. Іванов В. Б. Потенціал підприємства / В. Б. Іванов, О. М. Кохась, С. М. Хмелевський. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.

40. Ішук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Ішук // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 48–56.

41. Ішук С.О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку : моногр. / С.О. Ішук. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 278 с.

42. Косьянова Н. В., Солоха Д. В., Морєва В.В., Белякова О. В, Балакай О. В. : Потенціал підприємства : формування та використання : Підручник . – Донецьк. : Цифрова типографія, 2012. – 257 с.

43. Карапейчик И. Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов [Текст] / И. Н. Карапейчик // Бізнес-Інформ. – 2012. – №4. – С. 10–13.

44. Карпенко Л.М. Розробка системи аналітичних показників інтегрованого управлінського аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства / Л.М. Карпенко - 2014. – Р. 222–234.

45. Крихівська Н. О. Підходи до визначення поняття «економічний потенціал підприємства / Н. О. Крихівська // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 21. – С. 44-47.

46. К. І. Чумаков Потенціал підприємства як економічна система Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі.[Електронний ресурс] – № 4 (55). – 2012. Режим доступу: <file:///C:/Users/%D0%90%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80/Downloads/476-1494-1-PB.pdf>

47. Краснокутська Н. С. Методологічні основи оцінювання реалізації потенціалу підприємства / Н.С. Краснокутська // Академічний огляд. – 2010. – № 1 (32). – С. 67-72.

48. Кужель В.В. Методологические основы формирования стратегий повышения конкурентоспособности предприятия /В.В. Кужель // Стратегическое планирование развития городов и регионов. IV Международная научно-практическая конференция. Сборник научных трудов. – 2014. – Ч.1.- С. 48-53.

49. Кохтюк Ю. А. Виробничий потенціал підприємства: підходи до його оцінювання [Електронний ресурс]/ Кохтюк Ю. А.// Економіка і менеджмент – 2016. Режим доступу: http://confcontact.com/2016-ekonomika-menedzhment/EIM_2016_tom5.pdf

50. Корнійчук А.А. Стратегічна діагностика відповідності виробничого потенціалу сучасним умовам господарювання [Електронний ресурс] / Корнійчук А.А. // 2015. Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/11/46.pdf>

51. Кондратюк О. І. Економічний потенціал країни, його суть та тенденції розвитку / О. І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 91–98.

52. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В.

Белякова, О.Б. Балакай. – Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 257 с.

53. Кривов'язюк І. В. Комплексна економічна діагностика підприємства: [монографія] / І. В. Кривов'язюк, Т. В. Божидарнік; Луц. нац. техн. ун-т. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2012. – 226 с.

54. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: Учебное пособие / Под ред. М.А.Вахрушиной. – М.: Вузовский учебник, 2012. – 463с.

55. Кирич Н. Б. Управління підготовкою виробництва нової продукції на підприємстві : монографія / Б. М. Андрушків, Н. Б. Кирич, А. П. Колесніков [та ін.]. – Т. : ТНТУ ім. Івана Пулюя, 2011. – 204 с.

56. Коновал В. В. Формування і використання виробничого потенціалу підприємств легкої промисловості / В. В. Коновал // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 4. – Т. 3. – С. 246–249.

57. Коновал В. В. Проблеми інноваційного розвитку виробничого потенціалу підприємств легкої промисловості [Електронний ресурс] / В. В. Коновал // Ефективна економіка. – 2013. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

58. Краснокутська Н. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії / Н. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 5. – С. 54–64.

59. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.

60. Крічка Н. М. Методика та організація обліку і аналізу основних засобів / Н. М. Крічка // Економіка & держава. – 2011. – № 6. – С. 73–75

61. Круш П. В. Виробничий потенціал підприємства з позиції клієнтоорієнтованого підходу [Електронний ресурс] / П. В. Круш, М. О. Зеленська : ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК НТУУ «КПІ», С.91–95. – Режим доступу:

http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2010/5.Ekonomika%20pva/18_kpi_2010_7.pdf

62. Круш П. В. Методологічні підходи до розкриття сутності категорії «потенціал підприємства» / П. В. Круш, М. О. Зеленська // Теорії мікро- макроекономіки : зб. наук. праць. – К., 2009. – С. 12–18.

63. Кульвиц П.А. Современные тенденции развития производственных возможностей фирмы. – М. : Экономика, 2001. – 165 с.

64. Любушин Н. П. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства : навч. посіб. для вузів / Любушин Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г. ; під ред. проф. Н. П. Любушина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 471 с.

65. Лубенченко О.Є. Організація моніторингу фінансово-економічної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О.Є. Лубенченко. – Режим доступу: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/654/.

66. Литюга Ю. В. Розвиток інвестиційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20328/1/72-354-358.pdf>

67. Макарова Г. Когнітивне моделювання у прогнозуванні економічного потенціалу підприємства / Г. Макарова // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2013. – № 4. – С. 81–91.

68. Матросова Л. М. Теоретичні засади поняття «виробничі ресурси підприємства» та їх класифікація / Л. М. Матросова, С. А. Носкова // Економічний вісник . – 2011. - №2 (24). – С. 207-211.

69. Максимова Т. С. Формування інноваційної політики на підприємстві / Т. С. Максимова, О. В. Філімонова, К. В. Лиштван // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2(20). – С. 180 – 183.

70. Мансурова Н.А., Шутяєва Н.О. Методичні основи оцінки виробничого потенціалу промислового підприємства / Н.А. Мансурова, Н.О. Шутяєва // Економічні дослідження. – 2012. – № 4.

71. Міценко Н.Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання / Н.Г. Міценко, О.І. Кумечко // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – 344 с.

72. Мойсеєнко І.П. Інвестування: [підручник] [Електронний ресурс] / І.П. Мойсеєнко. – Режим доступу:

http://pidruchniki.ws/00000000/investuvannya/investuvannya_-_moiseyenko_i_p

73. Оксентюк А. О. Ефективні напрями управління виробничим потенціалом національних хлібопекарських підприємств / Оксентюк А. О., Поздняков Ю. // Матеріали ІХ Всеукраїнської студентської науково-технічної конференції „Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання“, 20-21 квітня 2016 року — Т. : ТНТУ, 2016 — Том 2. — С. 55-56. — (Економіка, менеджмент, фінанси).

74. Орлов О. О. Маржинальний підхід до оцінювання потенціалу підприємства / О. О. Орлов, О. І. Гончар // Прометей : регіон. зб. наук. пр. з економіки. – Дружківка, 2014. – Вип. 2 (44). – С. 156–162.

75. Поленчук В. М., Наумов О. Б. Економічний механізм розвитку підприємств у історичному досвіді ринкових трансформацій / В. М. Поленчук, О. Б. Наумов // Економічні інновації: зб. наук. праць, 2011. – Вип. 45. – с. 192–199.

76. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности: монография / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, С. Я. Князев, Т. Г. Рзаева [та ін.]; за ред. А. Н. Асаула. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2011. – 321 с.

77. Приб К. А. Діагностика в системі управління [текст] : навч. посіб. / К. А. Приб, Н. І. Патика. – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 432 с.

78. Пузирьова П.В. Теоретичні аспекти відтворення та розвитку виробничого потенціалу промислового підприємства [Електронний ресурс] / Пузирьова П.В. // Режим доступу: [file:///C:/Users/%D0%90%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80/Downloads/364-1413-1-PB%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/%D0%90%D0%B4%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80/Downloads/364-1413-1-PB%20(2).pdf)

79. Проект програми соціально-економічного та культурного розвитку Бережанського району на 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oda.te.gov.ua/berezhanska/ru/catalog/item/46241.htm?lightWords=%D1%81%D0%B0%D0%BD%D0%B7%D0%B0>

80. Побережна Н. М. Оцінювання ефективності використання виробничого потенціалу підприємств та визначення стратегічних напрямів його розвитку // Бізнес Інформ. – 2012. – №9. – С. 214–220.

81. Побережна Н. М. Комплексне формування структури потенціалу підприємства / Н. М. Побережна // Зб. наук. праць Луцького Національного технічного університету. Економічні науки. Сер. «Економіка та менеджмент». – Луцьк : РВВ ЛНТУ. – 2010. – Випуск 7 (26). – Ч. 2. – С. 366–375.

82. Побережна Н. М. Аналіз трактування поняття «потенціал» / Н. М. Побережна // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2010. – №62. – С. 26–33.

83. Побережна Н. М. Визначення підходів до оцінки виробничого потенціалу / Н. М. Побережна // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків : НТУ «ХПІ». – 2011. – №7–1'2011. – С. 97–101.

84. Піддубна О. О. Економіко-математичне моделювання в управлінні виробничим потенціалом / О. О. Піддубна // Економіка & держава. – 2012. – № 12. – С. 49–50.

85. Піддубна О. О. Оптимізація використання виробничого потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / О. О. Піддубна // Ефективна економіка / Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет ; ТОВ «ДКС Центр». – 2013. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2454>

86. Посошкова Е. В. Виробничий потенціал і його взаємозв'язок з іншими потенціалами [Електронний ресурс] / Е. В. Посошкова // Колекція електронних документів: Режим доступу: <http://www.alldocs.ru/download/index.php?id=5046>

87. Потенціал підприємства: формування, управління та розвиток / В. В. Прохорова [та ін.] ; за ред. В. В. Прохорової. – Х. : НТМТ, 2013. – 316 с.

88. Плотницька С.І. Ресурсний потенціал підприємства як фактор побудови ефективної стратегії конкурентоспроможності / С.І. Плотницька // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. – 2015. – № 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4487&p=1>.

89. Руденко С. В. Архітектура організаційно-економічного механізму управління розвитком виробничого потенціалу аграрних підприємств / С. В. Руденко // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія : Економічні науки. – 2015. – № 5. – С. 220-227.

90. Руденко С. В. Структурні особливості комбінування ресурсів у розвитку виробничого потенціалу аграрних підприємств / С. В. Руденко // Вісник СНАУ : Економіка і менеджмент. – № 4. – 2016. – С. 134-139.

91. Сабадирьова А. Л. Теоретичні основи організації потенціалу підприємства / А. Л. Сабадирьова // Економіст. – 2010. – № 1. – С. 34–35.

92. Сисоєва І.М. Особливості облікової політики для промислових підприємств різних масштабів [Електронний ресурс] / І.М. Сисоєва, О.Ю. Балазюк // Ефективна економіка. – 2014. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.

93. Сафонов Ю. М. Управління потенціалом підприємства: [навч. посібн.] / Ю. М. Сафонов, Н. С. Завізна / – Одеса: Апрель, 2011. – 234 с.

94. Сабадирьова, А. Л. Моделювання потенціалу підприємства неоекономіки / Антоніна Леонідівна Сабадирьова // Вісник соціально-економічних досліджень зб. наук. праць; за ред.: М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 1. – № 56. – С. 100–106.

95. Словник економічних термінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ekonomiks.net.ua>.

96. Смоляр Л. Г. Дослідження тенденцій розвитку кадрового потенціалу на промислових підприємствах України / Л. Г. Смоляр // Економіка & держава. – 2010. – № 5. – С. 96–99

97. Стец І.І. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник / І.І. Стец. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 674 с.

98. Свободин В. Потенціал сільськогосподарського підприємства і оцінка ефективності його використання / В.Свободин // Вісник статистики. – 1984. - №10. – С. 7-9

99. Толпежніков, Р. О. Особливості формування потенціалу промислового підприємства / Р. О. Толпежніков // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сборник научных трудов. – Одесса-Севастополь-Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2011. – С. 693- 697.

100. Толпежніков Р.О. Методика оцінювання виробничого потенціалу підприємства / Р.О. Толпежніков // Економіка та управління

підприємствами: Економіка і регіон ; Пол-т НТУ. – 2012. – № 6(37). – С. 102–106.

101. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 362 с.

102. Фомин П.А, Старовойтов М.К. Особенности оценки производственного потенциала промышленных предприятий: Библиотека экономиста: бизнес планирование, бюджет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.cis2000.ru/1/37_1_1.shtml – 81

103. Фигурнов Е.Б. Управление предприятием: словарь-справочник / Е. Б. Фигурнов. – М.: Профиздат, 1990. – 336 с.

104. Циглик І. Виробничий потенціал в системі підприємництва / І. Циглик // Економіка, фінанси, право. – 2010. – № 1. – С. 5–13.

105. Чорна М.В., Глухова С.В. Формування ефективної інвестиційної політики підприємства: монографія. – Харків: ФО-П Шейніна О.В., 2010. – 210с.

106. Чуліпа І.Д. Моніторинг економічних показників діяльності підприємства [Електронний ресурс] / І.Д. Чуліпа. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/3157>

107. Шашина М. В., Сьомочкіна І. М. Характеристика основних підходів до визначення суті поняття «виробничий потенціал» [Електронний ресурс]/ Шашина М. В., Сьомочкіна І. М. // - 2015. Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2015/11_0/45_51.pdf

108. Шашина М. В., Старицька В. В., Фактори впливу на виробничий потенціал підприємства АГРОСВІТ № 10, 2014 Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/10_2014/13.pdf

109. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н. Я. Шкроміда // Економічний аналіз: Зб. наук праць. – Тернопіль: Економічна думка. Тернопіль: ТНУ, 2011 – Вип. 9, ч. 1. – С. 383–386.

110. Шаманська О. І. Основні напрямки підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємств / О. І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 166–172.

111. Шевченко Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала. – Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 1984. – 164 с.

112. Шило В. П. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства: Навч. Посібник / В.П. Шило, Н.І. Верхоглядова, С.Б. Ільїна, А.Г. Темченко, О.М. Брадул. – К.: Кондор, 2005. – 240 с.

113. Яшан Ю.В. Напрямки підвищення ефективності відтворення і використання основних засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/66](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/66)