

## МЕТОДОЛОГІЧНИЙ БАЗИС ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

## METHODOLOGICAL BASIS OF EVALUATION OF PRODUCTION POTENTIAL FOOD ENTERPRISES

*Розглянуто теоретико-методологічні підходи щодо дослідження виробничого потенціалу на основі кількісної та якісної оцінки. Визначено комплекс зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на ефективність виробничого потенціалу харчових підприємств. Обґрунтовано концепцію інтегрального підходу оцінки стану й діагностики виробничого потенціалу підприємств харчової промисловості в умовах динамічного зовнішнього середовища, сформовано систему показників та відповідних критеріїв.*

**Ключові слова:** виробничий потенціал, харчова промисловість, ресурсний та результативний підхід, методи оцінки виробничого потенціалу, система показників, ефективність потенціалу.

*интегрального подхода оценки состояния и диагностики производственного потенциала предприятий пищевой промышленности в условиях динамичной внешней среды, сформирована система показателей и соответствующих критериев.*

**Ключевые слова:** производственный потенциал, пищевая промышленность, ресурсный и результативный подход, методы оценки производственного потенциала, система показателей, эффективность потенциала.

*Theoretical and methodological approaches to the study of productive capacity based on quantitative and qualitative assessment. The complex internal and external factors affecting the efficiency of food production potential of enterprises. The concept of an integrated approach to the assessment of diagnostic and production potential of the food industry in a dynamic environment, formed a system of indicators and related criteria.*  
**Key words:** production capacity, food production, and resource efficient approach, evaluation methods of production capacity, system performance, efficiency potential

УДК 338.439

**Меліх Т.Г.**

старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності  
Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини  
ВНЗ «Університет «Україна»

*Рассмотрены теоретико-методологические подходы к исследованию производственного потенциала на основе количественной и качественной оценки. Определен комплекс внешних и внутренних факторов, влияющих на эффективность производственного потенциала пищевой промышленности. Обоснована концепция*

**Постановка проблеми.** У сучасних економічних умовах у всьому світі та на Україні зокрема питання ефективності функціонування виробничих підприємств, оптимізації їх діяльності та утримання конкурентних переваг на ринку набувають особливої актуальності. Сфера виробництва зазнала глибоких перетворень через розробку нових технологічних рішень, переоснащення, інноваційну діяльність. Завдання конкуренції перейшло зі сфери нарощування виробничих потужностей і пошуку нових ринків збуту до сфери інформаційних технологій, маркетингу і невиробничих заходів. Але роль виробничого аспекту не можна недооцінювати. Виробництво – це основа бізнесу промислових підприємств, а отже, потребує знаходження нових, цілеспрямованих і конкретних рішень для підвищення його потенціалу з урахуванням вимог і побажань споживачів продукції для отримання стійких конкурентних переваг на ринку в довгостроковій перспективі.

Відповідно до новітніх напрямків інноваційного розвитку харчової промисловості важливого значення набуває формування, об'єктивна оцінка та раціональне використання виробничого потенціалу підприємств галузі, основне значення якого полягає в створенні нової вартості в процесі виробництва продукції з метою економічного зрос-

тання суб'єкта господарювання в умовах ринкової трансформації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематикою визначення сутності категорії «виробничий потенціал» підприємства, теоретико-методологічних аспектів його оцінки (вимірювання) особлива увага приділяється у дослідженнях таких науковців, як В. Авдєєнка [1], О. Анчишкіна, О. Арєф'євої, А. Архангельського, В. Богуна [8], І. Должанського, О. Добикіна, І. Дежкіна, С. Іщук [5], Т. Загорної, І. Рєпіної [9], О. Федоніна, О. Олексюка, Ф. Євдокімова, О. Мізіна та інших.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** В процесі дослідження ними аналізувались різні аспекти інтенсифікації підприємств харчової промисловості, а також пропонувалися теоретичні і практичні рекомендації щодо удосконалення рівня використання виробничого потенціалу. Проте в сучасних умовах ринкової трансформації недостатньо дослідженими залишаються окремі питання теоретико-методологічних підходів щодо оцінки виробничого потенціалу харчових підприємств на основі універсальної методики, що враховує кількісні і якісні його фактори.

**Метою статті** є дослідження теоретико-методологічного базису, існуючих методів оцінки й аналізу виробничого потенціалу харчових підпри-

емств, формування системи показників, що його характеризують, а також обґрунтування концепції інтегрального підходу оцінки стану й діагностики виробничого потенціалу підприємств харчової промисловості в умовах динамічного зовнішнього середовища.

**Виклад основних результатів досліджень.**

Виробничий потенціал підприємства, харчової промисловості зокрема, являє собою систему взаємопов'язаних елементів (основні фонди, трудові ресурси, матеріально-сировинні ресурси, інформаційні ресурси тощо), які виконують різні функції у процесі кругообігу капіталу з метою досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства.

Головним завданням виробничого потенціалу для кожного підприємства є виробництво продукції при мінімальних ресурсних затратах, а для цього на підприємстві постійно повинен відбуватись пошук нових резервів щодо оновлення виробничого потенціалу і пристосування його до умов невизначеності. Існує багато різноманітних видів резервів покращення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства, а отже, багато напрямків їх реалізації.

Виробничий потенціал доцільно ґрунтувати на максимізації потенційних можливостей по якості товару, його вартості, доставці, що забезпечується показниками гнучкості виробництва, інноваційності (особливо у рамках виведення нових продуктів на ринок) та відтворюваності.

В межах економічних реформ, що проводяться в Україні, одним з найважливіших напрямків є відновлення сфери виробництва. Нові умови функціонування промислових підприємств, значне збільшення факторів, які впливають на їх виробничий потенціал, вимагають нових підходів до формування, оцінки резервів, збереження і розвитку потенціалу тощо.

На сьогодні на жаль не існує універсальної методики, що враховує кількісний і якісний напрямки оцінки виробничого потенціалу підприємства. Застосування лише одного напрямку в рамках методики без урахування іншого не дасть достовірної оцінки зважаючи на наявність як якісних, так і кількісних характеристик виробничого потенціалу.

Проведений науковий пошук дозволив нам визначити основні методологічні підходи до дослідження виробничого потенціалу на основі кількісної оцінки: ресурсний і результативний.

1. *Ресурсний підхід* у концепції виробничого потенціалу одержав досить широке поширення в роботах науковців та економістів-практиків. При цьому, виробничий потенціал трактується як сукупність ресурсів без урахування їх реальних взаємозв'язків, що складаються в процесі виробництва, або – це ресурси виробництва, кількісні і якісні параметри, що визначають максимальні

можливості по виробництву продукції в кожний даний момент [1].

2. *Результативний підхід* трактує сутність виробничого потенціалу як потенційні економічні результати (обсяг випуску продукції, прибуток, показники ефективності використання виробничих ресурсів, робочого часу й ін.) [2].

Кожна з названих форм має власну методологію, розроблену відповідно до реалізації основного методичного підходу, відображеного в назві форми; має певні переваги й недоліки; має свою область раціонального використання й історію розвитку.

Оцінка потенціалу організації при реалізації того або іншого результативного підходу здійснюється в напрямку від «виходу» виробничої системи до її «входу», тобто спочатку оцінюються зміни попиту та пропозиції на ринку даного продукту, визначається фаза життєвого циклу продукту й позиція організації стосовно її основних конкурентів, обчислюються показники, що характеризують процес капіталізації в галузі й т. п. і тільки потім оцінюється можлива прибутковість активів, які має організація.

Іншою особливістю результативно-дохідного підходу оцінки потенціалу організації є те, що при його реалізації використовуються в основному маржинальні показники, які характеризують формування й розміщення капіталу підприємства, а також ефективність і інтенсивність його використання. Таким чином, при реалізації результативно-дохідного підходу діагностики виробничого потенціалу організації в ринкових умовах функціонування оцінюється можлива прибутковість капіталу як основного ресурсу виходячи з його величини й показників ефективності його використання, які склалися на теперішній момент оцінки. При цьому вплив інших не менш важливих складових як внутрішнього, так і зовнішнього середовища організації враховуються опосередковано – шляхом коректування внутрішньої норми прибутковості або розрахункової ставки капіталізації. Останнє вимагає застосування спеціального методичного апарату коректування й великого банку даних, створення якого в умовах становлення ринку виробничої нерухомості, яка приносить дохід, досить проблематично.

Результативно-дохідний підхід отримав широке розповсюдження в теорії й практиці фінансового й інвестиційного менеджменту, стратегічного управління й планування, а також при оцінці вартості підприємства, як дохідної виробничої нерухомості.

Сучасна економічна думка виділяє низку інших поширених ринкових методів (наприклад, матричний, індикаторний і т. п.) розроблених за допомогою комбінування методів ресурсного й результативного підходів [3]. Необхідність розробки інтегрального підходу в країнах з розвинутою економікою була обумовлена ростом конкуренції серед господарюючих суб'єктів, а в умовах

України – посиленням динамічності зовнішнього середовища організації при її функціонуванні в перехідний до ринкових умов господарювання період. Ця принципова відмінність закордонного й вітчизняного бізнес-середовища визначила необхідність адаптації до українських умов відомих і широко застосовуваних у міжнародній практиці моделей і методів, розроблених на базі комбінованого підходу. Пряме (механічне) копіювання й використання закордонних моделей у сучасних українських умовах не тільки неприйнятно, але й неможливо через специфіку вітчизняного ринку, особливості бухгалтерського обліку, звітності, оподаткування тощо.

Концепція інтегрального підходу оцінки стану й діагностики виробничого потенціалу промислового підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища дозволяє одночасно розбудувати два протилежні напрямки аналізу: від «входу» (ресурсів) до «виходу» (реалізації продукції) і навпаки [4].

Єднання двох протилежних підходів в аналізі й оцінці виробничого потенціалу промислового підприємства – ресурсного й результативного – саме по собі вимагає усунення нетрадиційними методами ряду протиріч, які неминуче виникають в силу допущень, прийнятих при реалізації кожного із традиційних підходів окремо. Ресурсний підхід реалізується за допомогою того, що в розрахунковій моделі конкурентного потенціалу присутні показники, що відображають ресурси, зайняті в виробництві. Результативний підхід виражається в додаванні до фактично використовуваних ресурсів потенційно можливого результату діяльності підприємства – чистого прибутку, розрахованого при нормі доходу на капітал на підприємстві рівної середньогалузевій в регіоні за досліджуваний період.

Основні методичні підходи до оцінки виробничого потенціалу, їх переваги й недоліки представлені в табл. 1.

Управління використанням виробничого потенціалу будь-якого підприємства повинно ґрунтува-

тися на об'єктивній інформації про стан об'єкта управління. У цьому випадку в якості об'єкта управління розглядається не виробничий комплекс у цілому або його окремі частини, а здатність утворюючих його елементів забезпечувати виконання місії підприємства, досягнення результатів, заради яких воно створене. Як ми вже відзначали, ця здатність характеризується виробничим потенціалом підприємства [5].

Виробничий потенціал визначається комбінацією й взаємодією утворюючих його елементів. Їх комбінація, відповідно до прояву системного закону цілісності, дає нову якість. Управління виробничим потенціалом підприємства повинне будуватися з урахуванням системності взаємозв'язків елементів і комплексного впливу на виробничий потенціал підприємства будь-яких змін, що відбуваються в кожному з елементів [6].

При проведенні аналізу розглянуті особливості виробничого потенціалу повинні відобразитися в показниках його оцінки.

Підприємство – найбільш типовий і важливий об'єкт, що використовує інструментарій управління утворенням і використанням власного виробничого потенціалу. Реальний виробничий потенціал будь-якого підприємства є результат впливу різних факторів зовнішнього й внутрішнього середовища. Зовнішні фактори є наслідком здійснюваної геополітики світового співтовариства, державної політики й внутрішньої політики держави, що формує макроекономічні пропорції, правову основу й загальні умови роботи. Внутрішні фактори відображають ефективність роботи управлінської команди підприємства (рис. 1).

Для методик оцінки виробничого потенціалу, розроблених в 70-80 рр. ХХ ст., характерна оцінка, що виходить із завантаження окремих одиниць, видів обладнання, технічного рівня окремих його видів, оцінки окремих елементів технології з метою досягнення максимально високого рівня використання виробничого потенціалу тощо. Безумовно, такий підхід може використовуватися для

Таблиця 1

Теоретико-методологічні підходи до оцінки виробничого потенціалу

Підходи до оцінки	Вид оцінки	Коротка характеристика	Переваги	Недоліки
Експертний	Якісна	Аналіз структурних складових у формі інтерв'ювання, анкетування	Застосовуються, коли показники не можна виразити кількісно або коли необхідно врахувати вплив деяких якісних факторів	Вірогідність оцінки визначається компетентністю експертів, оцінка може бути суб'єктивною
Ресурсний	Кількісна	Визначають величину витрачених ресурсів у виробництві. Сутність виробничого потенціалу визначають як потенційні економічні результати	Дають кількісне уявлення про досліджуваний об'єкт, дозволяють визначити вплив кожного елемента в складі виробничого потенціалу (визначається питома вага кожної складової потенціалу)	Не дають можливості врахувати якісні зміни структури потенціалу
Результативний				

Джерело: авторська розробка

розробки проектів реорганізації підприємства, оскільки є інструментом оцінки його внутрішньої структури. Але на наше переконання, при здійсненні комплексної оцінки виробничого потенціалу підприємства харчової промисловості слід застосовувати весь спектр потенціалоутворюючих факторів, розглянутих як інструменти, що впливають на виробничий потенціал. Від того, як вони використовуються, залежить виробничий потенціал підприємства (рис. 2).

Зокрема, для оцінки нематеріальних активів на практиці застосовуються два методи: метод надлишкових прибутків і метод накопичення активів. Метод накопичення активів заснований на оцінці балансової вартості підприємства. Метод надлишкових прибутків оцінює ринкову вартість усієї сукупності нематеріальних активів [7]. Для оцінки максимально точною загальною ринковою вартості бізнесу даний метод не передбачає оцінку вар-

тості різних нематеріальних активів, оскільки багато нематеріальних активів, фактично наявних у підприємства, можуть бути не відображені в бухгалтерському балансі.

Вищевикладені методи оцінюють ефективність виробничого потенціалу з погляду сукупної вартості його активів. Таким чином, ефективність потенціалу визначається його балансовою або ринковою вартістю, тим самим обмежуючи поняття економічної ефективності.

Проведений науковий пошук з даної проблематики [6; 8; 9] показав, що в даний момент відсутній єдиний інтегральний критерій, що дозволяє дати комплексну системну оцінку потенціалу підприємства. Для оцінки виробничого потенціалу необхідно розробити спеціальну методологію й модель формування й оцінки потенціалу. З огляду на це, оцінка використання основних виробничих засобів (ОВЗ) підприємства повинна проводитися за



Рис. 1. Класифікація зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на ефективність потенціалу підприємств харчової промисловості

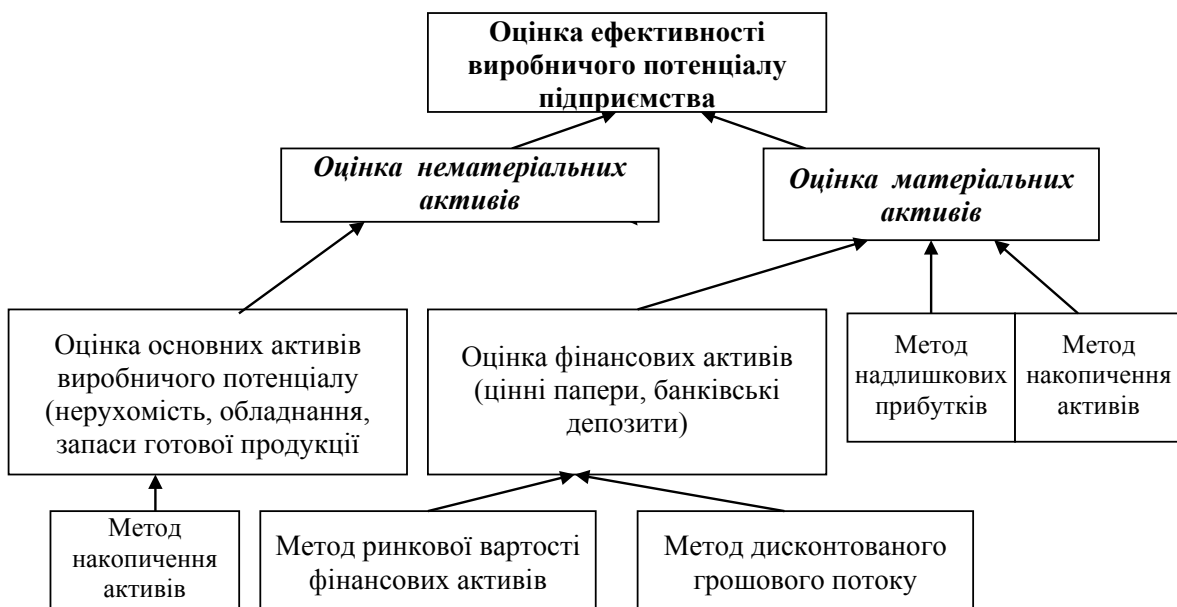


Рис. 2. Класифікація методів оцінки виробничого потенціалу

двома напрямками: за пасивною частиною виробничих засобів і за активною їх частиною [10].

Пасивна частина основних засобів, як відомо, створює умови для випуску продукції. До цієї частини засобів належать будівлі, споруди, системи комунікацій, наявність виробничих площ, інфраструктура підприємства і т.п. Недооцінка значущості пасивних елементів виробничого потенціалу призводить до втрати технологічних переваг обладнання, що придбається, прогресивних технологій, нових матеріалів тощо.

У свою чергу, активна частина виробничих засобів безпосередньо бере участь у випуску готової продукції й включає основне й допоміжне обладнання, прилади й обчислювальну техніку, технологічне оснащення, транспортні засоби та ін.

Як ми вже відзначали, можливий підхід до оцінки окремих одиниць, що утворюють активну частину, тобто окремих груп обладнання, оснащення і т. п., і узагальнений підхід через кінцеві результати використання тих же основних засобів. Виходячи із цього для оцінки впливу основних засобів на виробничий потенціал можна використовувати об'ємні показники, що характеризують кінцеві результати роботи підприємства, порівнюватися їх з використовуваними пасивними й активними основними фондами.

Внесок трудових ресурсів у формування виробничого потенціалу оцінюється за використанням загальної чисельності працюючого на підприємстві персоналу і його окремих груп, що займаються управлінською виробничою діяльністю. При цьому важливо врахувати повноту використання залученої праці, тобто врахувати втрати чисельності персоналу й робочого часу.

Основою для проведення розрахунків співвідношення екстенсивних і інтенсивних факторів розвитку виробництва є визначено задана залежність між продуктивністю праці і його фондоозброєністю.

Питома вага екстенсивних ( $Y_{екс.}$ ) і інтенсивних ( $Y_{інт.}$ ) факторів розвитку визначається за формулами:

$$Y_{екс.} = \Delta Q_{\phi} * 100 / \Delta Q, \quad (1)$$

$$Y_{інт.} = \Delta Q_{\phiв} * 100 / \Delta Q, \quad (2)$$

де,  $\Delta Q$  – приріст обсягу виробництва в цілому;  $\Delta Q_{\phi}$  – приріст обсягу виробництва за рахунок кількісного збільшення ОВЗ;  $\Delta Q_{\phiв}$  – приріст обсягу виробництва за рахунок росту фондіввіддачі.

Для впровадження інноваційного типу підвищення ефективності ОВЗ питома вага інтенсивних факторів повинно бути не менш 60%. Базовий варіант представлений переважно екстенсивним типом розвитку при деякій частці інтенсивних факторів, тобто певні резерви росту ефективності у підприємства є.

Приріст фондіввіддачі визначається двома способами: *по-перше*, приріст фондіввіддачі за раху-

нок більш повного освоєння виробничих потужностей:

$$\Delta f = \Delta B / \Phi, \quad (3)$$

де  $\Delta B$  – приріст річного обсягу продукції за рахунок більш повного освоєння виробничої потужності;  $\Phi$  – середньорічна вартість ОВЗ, поліпшення використання яких забезпечує більш повне освоєння виробничої потужності.

*По-друге*, приріст фондіввіддачі за рахунок введення нових і поліпшення використання діючих виробничих потужностей:

$$\Delta f1 = \Delta B / \Phi + \Delta \Phi, \quad (4)$$

де  $\Delta B$  – приріст річного обсягу продукції за рахунок введення нових і поліпшення використання діючих виробничих потужностей;  $\Phi$  – середньорічна вартість діючих ОВЗ;  $\Delta \Phi$  – приріст середньорічної вартості ОВЗ за рахунок запровадження в дію нових потужностей і проведення організаційно-технічних заходів.

Приріст фондіввіддачі вище при збільшенні інтенсивних факторів розвитку, тобто введенні нових потужностей і проведенні організаційно-технічних заходів.

Заслужовує на увагу методологічний підхід до оцінки виробничого потенціалу підприємства, який заснований на сукупності показників, диференційованих за двома групами: діагностичних і стратегічних.

Діагностичні показники пропонується використовувати в оперативному і тактичному управлінні, при контролі за бізнес-процесами, оскільки вони відображають сьогоденну ситуацію в області продуктивності. Оцінка цих показників може здійснюватися двома способами: 1) порівняння поточних і попередніх показників за фіксовані й порівнянні періоди часу; 2) порівняння планових і фактичних показників за досліджуваний період часу. З огляду на це, можна зробити висновок про можливість використання діагностичних показників продуктивності для оцінки поточної конкурентоспроможності.

У цьому зв'язку може бути використана методика оцінки поточної конкурентоспроможності підприємства на основі двох критеріїв: оцінки ефективності використання економічних ресурсів (продуктивність сукупної праці) і динаміки зміни частки ринку підприємства (конкурентоспроможність продукції), оскільки використання великої кількості показників, що нерідко дублюють один одного, ускладнює проведення аналізу ситуації. У математичній формі показник конкурентоспроможності підприємства виражається наступною формулою:

$$K_{пр} = K_n * K_p, \quad (5)$$

де  $K_{пр}$  – показник конкурентоспроможності підприємства;  $K_n$  – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства за продуктивністю;  $K_p$  – кое-

фіцієнт конкурентоспроможності підприємства за динамікою зміни частки ринку.

Конкурентоспроможність підприємства за ефективністю використовуваних ресурсів буде характеризуватися відношенням рівня сукупної факторної продуктивності господарюючого суб'єкта до рівня сукупної факторної продуктивності конкурента за певний період часу. Конкурентоспроможність підприємства за динамікою зміни частки ринку – відношенням зміни частки ринку господарюючого суб'єкта до зміни частки ринку конкурента за цей же період часу. Узагальнюючими показниками конкурентоспроможності підприємства при цьому виступають: 1) конкурентоспроможність за динамікою зміни частки ринку; 2) конкурентоспроможність за продуктивністю; 3) конкурентоспроможність підприємства.

Стратегічні показники характеризують перспективну продуктивність і відображають рівень конкурентного потенціалу підприємства. Їх використання обумовлене тим, що в сучасних умовах складно охарактеризувати діяльність підприємства лише вартісними показниками. Для бізнесу також важливі критерії функціонування компанії, що відображають рівень розвитку системи управління персоналом, інноваційної політики й ін. Оскільки складові продуктивності сукупної праці, такі що співвідносяться з основними компонентами конкурентного потенціалу підприємства, можна стверджувати, що при оцінці елементів потенціалу, визначаються його можливості й пер-

спективи в підвищенні продуктивності (конкурентоспроможності) у майбутньому.

Для визначення продуктивності й конкурентоспроможності за стратегічними показниками нами сформована комплексна система оцінки, основу якої становлять показники, що характеризують потенціал промислового підприємства в розрізі наявних критеріїв:

- *техніко-технологічний*: 1) рівень прогресивності обладнання,%; 2) рівень модернізації обладнання,%; 3) рівень освоєння нової техніки,%; 4) коефіцієнт використання матеріалів; 5) коефіцієнт використання обладнання;

- *кадровий*: 1) коефіцієнт плинності кадрів; 2) питомі витрати на підвищення кваліфікації й навчання кадрів,%; 3) рівень мотивації персоналу,%; 4) рівень кваліфікації,%; 5) забезпеченість кадрами вищої кваліфікації,%;

- *організаційно-управлінський*: 1) видатки на інформаційну діяльність,%; 2) частка нової продукції в загальному обсязі продажів,%; 3) рівень механізації управлінських робіт,%; 4) коефіцієнт оперативності роботи апарата управління тощо.

Метою оцінки складових потенціалу підприємства є можливість визначення стратегічних напрямків його розвитку, що дозволяють підняти рівень продуктивності сукупної праці, здійснювати випуск конкурентоспроможної продукції, суттєво підвищивши свою стабільність і гнучкість стосовно мінливого зовнішнього середовища [11]. Така оцінка дозволить проаналізувати й спрогно-

Таблиця 2

**Система показників при визначенні рівня виробничого потенціалу підприємства (ВПП)**

Напрямок дослідження	Показники оцінки виробничої складової	Показники оцінки матеріальної складової	Показники оцінки кадрової складової
Аналіз руху складових ВПП	Коефіцієнт оновлення ОФ; Коефіцієнт вибуття ОФ; Коефіцієнт приросту ОФ.	Коефіцієнт нерівномірності поставок матеріалів; Коефіцієнт варіації.	Коефіцієнт обороту по прийманню; Коефіцієнт обороту по вибуттю; Коефіцієнт плинності кадрів; Коефіцієнт постійності кадрів.
Поточний стан складових ВПП	Коефіцієнт зносу ОФ; Коефіцієнт придатності ОФ; Коефіцієнти використання парку наявного, встановленого, зданого в експлуатацію обладнання; Показники, що характеризують фонд часу використання обладнання; Коефіцієнти використання виробничих потужностей.	Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами фактичний; Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами плановий.	Середньорічний виробіток продукції одним працюючим; Показники балансу робочого часу.
Ефективність використання складових ВПП	Фондовіддача; Фондоємність; Рентабельність по ОФ; Коефіцієнт завантаження обладнання; Коефіцієнт змінності; Коефіцієнт інтенсивного навантаження обладнання; Показник інтегрального навантаження.	Матеріаловіддача продукції; Матеріалоємність продукції; Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції; Коефіцієнт використання матеріалів.	Зміна середнього заробітку працюючих за період; Зміна середньорічного виробітку; Непродуктивні витрати робочого часу; Порівняння середніх тарифних розрядів робіт і робітників; Економія (перевитрата) фонду заробітної плати.

зувати тенденції розвитку, виявити основні переваги й недоліки, підготувати рекомендації з формування програм підвищення продуктивності. Дана система показників відповідає вимогам універсальності й простоти у використанні, забезпечує одержання об'єктивної інформації, адекватної досліджуваному об'єкту. Якщо буде потреба вона може бути розширена й доповнена у відповідність із цілями й завданнями оцінкової процедури.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства за поточною продуктивністю дозволяє розробляти оперативний план заходів, спрямований на підвищення продуктивності й конкурентоспроможності на найближчу перспективу.

Вище зазначений аналіз показує, що при визначенні виробничого потенціалу промислового підприємства необхідно враховувати три складові: виробничу, ресурсну й кадрову. З урахуванням цього аспекту, нами сформована система показників, що дають можливість оцінити рівень виробничого потенціалу (ВПП) та запропонована її методика, яка включає підготовчий і розрахунковий етапи:

1. Визначення рівнів виробничого потенціалу підприємства і їх характеристика (табл. 2).

Характеристика рівнів виробничого потенціалу: *високий* – підприємство перебуває в стані абсолютної рівноваги за всіма складовими у відповідності з усіма критеріями оцінки; *середній* – підприємство успішно існує в бізнесі, є труднощі, які долаються, оскільки працюють механізми адаптації; *низький* – наявність хронічних порушень більшості параметрів усіх функціональних складових: проблеми із забезпеченням підприємства ОВЗ, сировиною, матеріалами, трудовими ресурсами, неефективне їх використання тощо.

2. Вибір оптимальної кількості показників оцінки ефективності використання ВПП.

3. Визначення «граничних» значень показників, визначених у п. 2. з урахуванням рівнів ВПП, представлених у п. 1. Стан виробничої складової зводиться до оцінки: – зносу основних засобів; – співвідношення коефіцієнтів оновлення й вибуття основних засобів; – фондоддачі. Стан матеріальної складової означає оцінку: – частки змінних витрат у собівартості продукції; – співвідношення зміни цін на сировину, матеріали й зміни цін на продукцію; – матеріаловіддачі. Стан кадрової складової оцінюється через: – співвідношення коефіцієнта обороту по прийманню й коефіцієнта обороту по вибуттю трудових ресурсів; – професійний склад кадрів; – зміну виробітку на одного працюючого.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Виробничий потенціал – це граничні виробничі можливості підприємства щодо випуску певного обсягу продукції чи надання послуг відповідних якості та асортименту з урахуванням вимог

забезпечення стратегічної гнучкості його виробничо-технологічної основи. На жаль, сьогодні в Україні багато підприємств харчової промисловості не використовують повністю свої виробничі потужності, а отже, і свій виробничий потенціал. Таким чином, на підставі вищевикладеного можна зробити висновок про недосконалість існуючих методів аналізу та оцінки виробничого потенціалу підприємства і визначити основні недоліки, притаманні усім розглянутим методикам: 1) суб'єктивізм в оцінках (визначення структури виробничого потенціалу та найбільш значущих його складових, кількості та складу показників оцінки ефективності його використання тощо); 2) відсутність комплексного підходу (здебільшого врахування тільки поточного або перспективного стану виробничого потенціалу підприємства, не повне охоплення ключових його елементів); 3) не врахування динамічного характеру процесу формування, розподілу та використання виробничого потенціалу підприємства; 4) недосконалість сформованого організаційно-економічного механізму процесу управління виробничим потенціалом підприємства (неузгодженість зі стратегічними, тактичними та оперативними цілями, розгляд обмежених характеристик елементів потенціалу тощо).

З огляду на це, слід зазначити, що детальний аналіз всіх складових виробничого потенціалу підприємства в динаміці є необхідним етапом для прийняття управлінських рішень щодо ефективного використання усіх ресурсів підприємства та залучення інвестиційних джерел. Запропонований у статті підхід є одним із кроків визначення узагальнюючого інтегрального показника економічної ефективності виробничого потенціалу харчового підприємства.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авдєєнко В. Н. Виробничий потенціал промислового підприємства / Авдєєнко В. Н. – М.: Економіка, 1999. – 134 с.
2. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: [навч. посібник] / Гавва В. Н. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
3. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: [монография] / Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. – Харьков: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2013. – 184 с.
4. Валінкевич Н. В. Планування ефективного розвитку підприємств харчової промисловості України / Н.В. Валінкевич // Якість економічного розвитку: глобальні та локальні аспекти. – 2011. – Т.1: Актуальні питання економічного розвитку. – С. 88-90.
5. Ішук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Ішук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48–56.
6. Воробйова Ю. М. Управління ресурсами підприємства: [Навч. посіб.] / Воробйова Ю. М.,

Холода Б. І. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.

7. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посібник] / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

8. Богун В. Л. Формування виробничого потенціалу промислових підприємств України / В. Л. Богун // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Київ, 2007. – Вип. 13. – С. 120–124.

9. Рєпіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Рєпіна // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2004. – № 2. – С. 262–271.

10. Вишневецька О.В. Динаміка відтворення основних засобів на підприємствах харчової промисловості / О.В. Вишневецька // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 4. – С. 12-16.

11. Богатирьов А. М. Планування діяльності підприємств харчової промисловості в умовах ринку / А. М. Богатирьов, А. І. Бутенко, І. О. Кузнецова; Під ред. Бутенка А.І. – Ін-т пробл. ринку та екон.-

екол. дослідж. НАН України, Одес. нац. акад. харч. технологій. – Одеса, 2003. – 273 с.

12. Іртищева І. О. Розвиток садівничих підприємств на засадах інтеграції господарюючих суб'єктів / І. О. Іртищева // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 1(33). – С. 224–231.

13. Іртищева І. О. Державне регулювання розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері України / І. О. Іртищева, Т. В. Стройко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 80–87.

14. Іртищева І. О. Удосконалення інтеграційних взаємовідносин садівничих підприємств / І. О. Іртищева // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 2(34). – С. 114-120.

15. Іртищева І. О. Світова продовольча криза: проблеми та перспективи для України / І. О. Іртищева, О. М. Потапенко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний університет». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – № 8-1'2011. – С. 65–68.