

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

## METHODOLOGICAL APPROACHES ON EFFICIENCY OF PRODUCTION POTENTIAL OF ENTERPRISE

**Яковлев В.І.**

аспірант кафедри міжнародного бізнесу і фінансів,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Другова О.С.**

доцент кафедри міжнародного бізнесу і фінансів,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Колісник С.С.**

аспірант кафедри міжнародного бізнесу і фінансів,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Yakovlev Vladyslav**

Postgraduate Student at the Department of International Business and Finance,  
National Technical University "Kharkiv Politechnical Institute"

**Drugova Olena**

Associate Professor at the Department of International Business and Finance,  
National Technical University "Kharkiv Politechnical Institute"

**Kolisnyk Serhii**

Postgraduate Student at the Department of International Business and Finance,  
National Technical University "Kharkiv Politechnical Institute"

*У статті розглянуто складові частини виробничого потенціалу підприємства, розкрито складові, що входять до виробничого потенціалу, наведені показники, які допомагають розрахувати виробничий потенціалу, та дана кратка характеристика кожному з них. Виробничий потенціал у сучасних економічних умовах відіграє одне з найважливіших питань у конкурентоздатності та успішності функціонування компанії. Проаналізовані запропоновані оцінки виробничого потенціалу провідними вітчизняними вченими, також детально розкрито показники, та приведені приклади розрахунків запропонованими у сучасній науковій літературі. Запропонований алгоритм оцінки виробничого потенціалу та детально розкрито складові. На основі існуючих методів розрахунку виробничого потенціалу, приведено коротку характеристику кожному із існуючих методів.*

**Ключові слова:** виробничий потенціал, ринок, коефіцієнт, оцінка, споживач, вартість, основні фонди, прибуток, рентабельність, персонал, складова, обсяг.

*В статье рассмотрены составные части производственного потенциала предприятия, раскрыто составляющие, входящие в производственного потенциала, приведены показатели, которые помогают рассчитать производственный потенциала, и данная кратка характеристика каждому из них. Производственный потенциал в современных экономических условиях играет одну из важнейших вопросов в конкурентоспособности и успешности функционирования компании. Проанализированы предложенные оценки производственного потенциала ведущими отечественными учеными, также подробно раскрыто показатели, и приведены примеры расчетов предложенными в современной научной литературе. Предложенный алгоритм оценки производственного потенциала и подробно раскрыто составляющие. На основе существующих методов расчета производственного потенциала, приведены краткую характеристику каждому из существующих методов.*

**Ключевые слова:** производственный потенциал, рынок, коэффициент, оценка, потребитель, стоимость, основные фонды, прибыль, рентабельность, персонал, составляющая, объем.

*The article considers the components of the production potential of the enterprise, discloses the components that are part of the production potential, provides indicators that help to calculate the production potential, and a brief characterization for each of them. Production potential in today's economic environment is one of the most important issues in the competitiveness and performance of the company. With its help, the company will be able to assess its competitiveness on the market and see the weak points that need to be addressed in order to improve its position on the market. In contemporary economic literature, there is some inconsistency among the authors regarding the assessment of the enterprise's production potential. In economic literature, one can find examples where the calculation of production potential does not always reflect the company's overall performance. The proposed estimates of production potential by leading Ukrainian scientists are analyzed, indicators are also described in detail, and examples of calculations are proposed in the modern scientific literature. The indicators of production potential are considered which will help to calculate in more detail the production potential of the enterprise, among which: financial component, technological component, staffing component and information component. The algorithm of calculation is described in detail, and a table of indicators of the bread wheat production potential of the enterprise is presented. The study provides methods for calculating production potential. For some of the methods, this brief feature, which allows me to understand in more detail, includes methods of calculation: a functional method, an equivalent method, a correlation method, a cost method, a combined method. The article carefully lists all the indicators, and for a more convenient calculation, a table of indicators has been developed for each component, which helps to calculate the production potential in more detail and reflect the real situation of the enterprise. All the above will be able to help the company more closely monitor trends in the development of productive capacity, track through the changes and improve the situation, if required by the market situation.*

**Key words:** production potential, market, coefficient, estimation, consumer, cost, fixed assets, profit, profitability, personnel, component, volume.

**Постановка проблеми.** Серед проаналізованої науково-економічної літератури було визначено, що існує певна неузгодженості, щодо оцінки виробничого потенціалу, а також показників, які входять у виробничий потенціал підприємства, тому існує доцільність, щодо уточнення та розкриття методів оцінки, а також його характеристик.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням оцінок та розрахунків виробничого потенціалу займалося дуже багато вітчизняних вчених, серед яких: Побережна Н.М., Яковлев А.І., Щербакова Н.О., Мацко Н.Г. Перерва П.Г., Краснокутська Н.С., Косенко О.П., Толпежников Р.О., Терещенко О.О., Федонін О.С., Анчишкін О.І., Русак Н.О., Гетьман О.О., Метеленко Н.Г. та інші.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У сучасній економічній літературі серед науковців існує неузгодженість, щодо складових виробничого потенціалу та їх розрахунку, а також виділення методів розрахунку виробничого потенціалу.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є формування складових виробничого потенціалу підприємства, виділення його складових елементів та показників, які мають вплив на оцінку виробничого потенціалу, будування алгоритму оцінки та визначити за якою формулою можна його оцінити, привести методи розрахунку виробничого потенціалу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Успішність функціонування кожного підприємства залежить напряму від ефективності управління виробничим потенціалом підприємства. У відповідності з сучасним розумінням ефективності, ефективність використання виробничого потенціалу доцільно розглядати

як вектор, напрямок розвитку, що є комплексним відображенням кінцевих результатів використання економічних ресурсів за визначений період часу для забезпечення розвитку як безпосередньо виробничого потенціалу, так і підприємства в цілому на основі інвестиційно-інноваційної діяльності, що є функціональною частиною структури виробничого потенціалу, та яка забезпечує і характеризує його спрямованість [1, с. 42].

Слід зазначити, що виробничий потенціал – це система складових, яка забезпечує виробництво конкурентоспроможної продукції на основі ресурсів підприємства для зміцнення позицій на ринку та потреб споживачів [2, с. 115].

Головною задачею виробничого потенціалу на кожному підприємстві є створення конкурентоздатної продукції при мінімальних затратах, саме тому компанії постійно шукають нові резерви для оновлення виробничого потенціалу. Складний структурний склад виробничого потенціалу і особлива важливість за допомогою якої відбувається врахування взаємозв'язку його елементів, які вимагають розробки методів оцінки та обліку якісно різнорідних ресурсів для встановлення їх результуючої величини при будь-яких співвідношеннях структурних елементів.

Необхідно виділити, що фінансове становище кожного підприємства залежить від його успішної виробничої діяльності, тому завжди коли аналізують фінансове становище підприємства, необхідно виділити і його виробничий потенціал.

До складу виробничого потенціалу входить:

- Фінансова складова
- Технологічна складова
- Кадрова складова

– Інформаційна складова.

До оцінки виробничого потенціалу підприємства існує декілька підходів, а саме: ресурсний, цільовий та функціональний.

Ресурсний підхід базується на основі ресурсів підприємства, які включені до виробничого процесу. У науковій літературі даний підхід найбільш поширений, тому йому приділяють багато уваги. Цільовий підхід (проблемно-орієнтований) базується на досягненні поставлених цілей на базі наявного потенціалу підприємства. Функціональний підхід ґрунтується на забезпеченні дотримання раціональної структури виробничого потенціалу [3, с. 28].

Рівень виробничого потенціалу визначається у процесі його використання й оцінюється з точки зору його результативності, тобто ступеня задоволення (порівняно з конкурентами) потреб клієнтів, які споживають вироблену продукцію (надані послуги) [4, с. 65].

У теперішній час існує дуже велика кількість методики розрахунку оцінки виробничого потенціалу підприємства, але на нашу думку у існуючих матеріалах немає чітко виділених складових, які можна біло легко прорахувати

для комплексної оцінки. Тому у таблиці 1 наведені складові та їх показники які вибудовують загальну оцінку виробничого потенціалу підприємства.

Серед вчених немає єдиної та чіткої позиції, щодо критеріїв визначення оцінки виробничого потенціалу підприємства, тому, наприклад на думку Щербакова Н.О. розрахунок показника ефективності використання виробничого потенціалу починається зі структурних підрозділів підприємства – центрів відповідальності. Рівень використання виробничого потенціалу центру визначає індекс рентабельності його персоналу, що являє собою співвідношення фактичного і нормативного значення показника. Нормативне значення рентабельності персоналу відповідає максимальному рівню використання виробничого потенціалу при наявних можливостях центру. Визначені за центрами відповідальності індекси рентабельності персоналу агрегуються у зведений індекс по підприємству в цілому.

$$R_n = \Phi P / N \quad (1.1)$$

Де  $R_n$  – рентабельність персоналу  
 $\Phi P$  – фінансовий результат

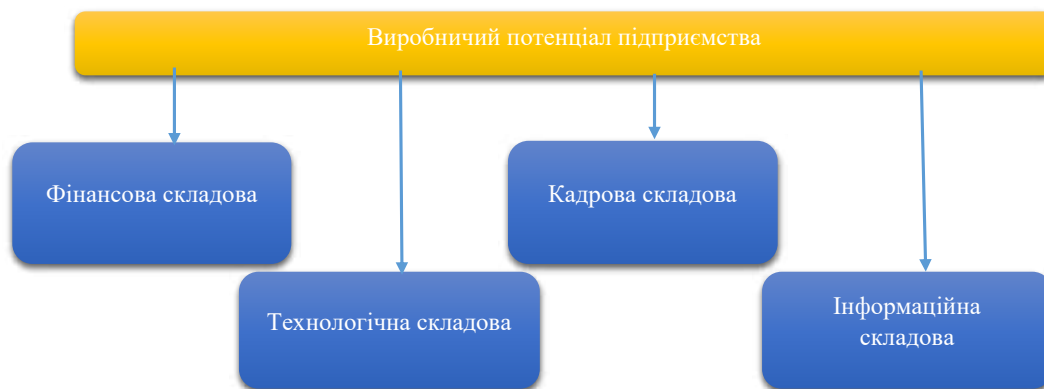


Рис. 1. Складові виробничого потенціалу

Таблиця 1

Показники оцінки виробничого потенціалу підприємства

Складові	Показник
Фінансова складова	Коефіцієнт швидкої ліквідності
	Коефіцієнт автономії
	Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу
	Рентабельність активів
Технологічна складова	Фондовіддача
	Матеріаловіддача
	Коефіцієнт зносу основних засобів
	Рентабельність основної діяльності
	Рентабельність продукції
Кадрова складова	Продуктивність праці
	Зарплатомісткість
	Частина оплати праці у собівартості продукції
Інформаційна складова	Інформаційний контролінг



Рис. 2. Показники складових виробничого потенціалу

$N$  – чисельність персоналу [5, с. 1].

Фахівці Хринюк О.С. та Гримашевич Т.В. вважають, що узагальнюючим фактором виступає величина чистого прибутку, що виражає спільний ефект – кінцеві результати діяльності підприємства (в даному випадку абстрагуємося від залежності цієї величини від низки своїх факторів впливу), (ЧПр). Вклад окремих складових виробничого потенціалу підприємства в кінцеві результати діяльності різний і залежить від кількісних та якісних характеристик використовуваних та спожитих ресурсів, що виражається обсягами кожного із них, формуючи об'ємний розподілений фактор впливу, ( $O_i$ ). Тоді узагальнена модель ефективності використання виробничого потенціалу підприємства за умови детермінованого характеру змінних в нашому випадку набуде наступного виразу:

$$U_{ef} = \text{ЧПр} / \sum(O_i), \quad (1.2)$$

де  $U_{ef}$  – ефективність використання робочого виробничого потенціалу;

ЧПр – чистий прибуток, грн.;

$i$  – складова виробничого потенціалу підприємства;

$O_i$  – обсяг відповідної складової виробничого потенціалу підприємства, грн [5, с. 1].

Також слід зазначити, що дуже цікавий метод запропонував В.М. Архіпов до визначення фізичного обсягу використаних ресурсів:

$$W_o = LKl + PIFKw,$$

де  $W_o$  – сукупна споживча вартість виробничих ресурсів;

$L$  – чисельність промислово-виробничого персоналу;

$Kl$  – коефіцієнт оцінки складу і якості трудових ресурсів;

$P$  – коефіцієнт заміщення (еквівалентності) основних виробничих фондів чисельністю промислово-виробничого персоналу;

$I$  – частка активної частини основних виробничих фондів;

$F$  – вартість основних виробничих фондів у незмінних цінах;

$Kw$  – коефіцієнт оцінки складу і якості основних фондів.

На нашу думку ефективність усі вищеперераховані показники не показують в значній мірі ефективність використання, та не дають загальної оцінку виробничому потенціалу підприємства, тому усі складові слід обґрунтувати більш детально.

Для більш чіткого розуміння стану виробничого потенціалу підприємства, необхідно кожен складову згрупувати до таблиці показників, що зможе відобразити реальний стан показника складової та розрахувати більш ретельно стан виробничого потенціалу окремого підприємства.

До фінансової складової коефіцієнт швидкої ліквідності, який показує можливість компанії погасити короткострокові зобов'язання за рахунок високоліквідних активів, норматив коефіцієнта від 0,5-1. Коефіцієнт автономії моделює співвідношення особистого капіталу від загальної суми активів підприємства, норматив коефіцієнта від 0,6-0,7. До коефіцієнт оборотності

власного капіталу відносяться ефективність, яку компанія демонструє в управлінні власним капіталом. Рентабельність діяльності демонструє відношення балансового прибутку від реалізації продукції підприємства до середньорічної вартості всього інвестованого капіталу.

$$Фс = Кл * Ка * Рд * Фзп$$

Де, Кл – коефіцієнт швидкої ліквідності

Ка – коефіцієнт автономії

Рд – рентабельність діяльності

Фзп – фонд заробітної плати

Для більш точного розуміння фінансової складової виробничого потенціалу підприємства, необхідно його структурувати в таблицю.

Таблиця 2

**Показник фінансової складової**

Сума фінансової складової	Показник
До 1	1
Від 1 до 3	2
Від 3 до 7	3
Від 7 до 10	4
Від 10	5

До технологічної складової підприємства слід віднести коефіцієнт зносу, демонструє частку вартості основних фондів підприємства, яку було списано на витрати підприємства у минулому періоді. Фондоозброєність показує скільки на одного працівника підприємства припадає вартості основних фондів. Фондовіддача демонструє ефективність за якою підприємство використовує свої основні фонди. Фондомісткість допоможе підприємству дізнатися без урахування зношення вартість основних фондів підприємства на одиницю виготовленої продукції. Матеріаловіддача показує скільки підприємство виробило продукції на одну одиницю витраченого матеріального ресурсу. Матеріаломісткість демонструє величину матеріальних витрат на одну одиницю продукції.

$$Тс = Кз * Фз * Фв * Фд * Мв * Мм$$

Де, Кз – коефіцієнт зносу, Фз – фондоозброєність, Фв – фондовіддача, Фд – фондомісткість, Мв – матеріаловіддача, Мм – матеріаломісткість.

Таблиця 3

**Показник технологічної складової**

Сума фінансової складової	Показник
До 1000	1
Від 1000 до 3000	2
Від 3000 до 7000	3
Від 7000 до 10000	4
Від 10000	5

Кадрова складова дуже важлива для кожного підприємства, тому що на ньому базується уся працездатність підприємства. Продуктивність

праці дозволяє підприємству оцінити роботу працівників за одиницю часу. Зарплатомісткість демонструє суму витрат підприємства на оплату праці працівникам, які знаходяться у сумі витрат на виробництво однієї одиниці продукції. Зарплатовіддача на скільки виплата зарплати робітникам підприємства сприяла збільшенню виготовленої продукції.

$$Кс = Пп * Зм * Зв$$

Де, Пп – продуктивність праці, Зм – зарплатомісткість, Зв – зарплатовіддача

Таблиця 4

**Показник кадрової складової**

Сума фінансової складової	Показник
До 1000	1
Від 1000 до 3000	2
Від 3000 до 7000	3
Від 7000 до 10000	4
Від 10000	5

Інформаційна складова представляє собою доцільність використання даних підприємства, та її розповсюдження, а також донесення її до споживачів. Інформаційний контролінг – це принципово нова концепція інформації і управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, що реалізує синтез елементів обліку, контролю, планування, яка забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємства [9, с. 92]. Для розрахунку показника необхідно кожному підприємству пройти анкетування, яке допоможе виявити слабкі місця підприємства та поліпшити становище у майбутньому. За шкалою від одного до п'яти підприємство зможе виявити рівень показника.

$$Ic = (П1 * П2 * П3 * П4 * П5 * П6 * П7 * П8) / 8$$

Підприємству у анкетуванні необхідно відповісти на наступні питання:

П1 – Оцініть рівень наповнення інформації про продукцію яку виробляє підприємство на вашому інтернет сайті?

П2 – Визначте, який на Вашу думку рівень комунікацій підприємства зі споживачами?

П3 – Дайте оцінку рівню впізнаваності продукції у соціальних мережах? (Facebook, Instagram, Twitter).

П4 – Оцініть рівень інформаційної забезпеченості підприємства? (сукупність реалізованих рішень щодо обсягів інформації, її якісного та кількісного складу, розміщення і форм організації).

П5 – Укажіть, який рівень витрат на інформаційні ресурси на Вашому підприємстві?

П6 – Визначте швидкість оновлення інформації після виходу інноваційної продукції?

П7 – Дайте оцінку рівню маркетингової інформаційної системи (пошук, обробка, аналіз, розподіл у встановлений час достовірної інформації).

П8 – Оцініть цілісність інформації на підприємстві (дані були змінені при виконанні будь-якої операції над ними, будь-то передача, зберігання або відтворення).

Таблиця 5  
Показник інформаційної складової

Сума фінансової складової	Показник
До 1000	1
Від 1000 до 5000	2
Від 5000 до 10000	3
Від 10000 до 12000	4
Від 12000	5

Усі вище перераховані складові систематизують показники виробничого потенціалу, адже для оцінки виробничого потенціалу підприємства необхідно:

$$\sum ВП = Фс * Тс * Кс * Іс$$

У існуючих дослідженнях виробничого потенціалу немає єдиної та чіткої думки, щодо визначення одиниці виміру виробничого потенціалу підприємства, а також дуже важко зазначити величину кадрів, інформації та технології.

Слід зазначити, що управління розвитком і використання виробничого потенціалу підприємства задля досягнення певних стратегічних цілей є серією систематичних взаємопов'язаних дій, а не одноразовим процесом. Разом з тим організаційно-економічний механізм управління виробничим потенціалом повинен діяти як в короткостроковій перспективі, так і в довгостроковій. Різноманіття факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ та методів впливу на них зумовлюють необхідність дотримання принципів системності та комплексності при виборі механізму управління, що дозволить отримати

оптимальний результат від впливу на об'єкт управління.

Найпоширеніші методи розрахунку виробничого потенціалу підприємства наведені у таблиці 6.

Потенціал промислового підприємства як структурована сукупність ресурсів виступає основою процесу планування, тобто ресурси підприємства розглядаються, перш за все, як засоби досягнення цілей і тільки потім, як матеріально існуючі об'єкти. Виробничий же потенціал виступає основою виробничого планування, тому від того, наскільки ефективно буде сформований виробничий потенціал залежить працездатність внутрішнього господарського механізму, який здатний забезпечити ефективне функціонування промислового підприємства [8, с. 1].

**Висновок.** Комплексна оцінка виробничого потенціалу підприємства дозволить компаніям ефективніше підходити до оцінки, виявляти тенденції росту, а також приймати своєчасно управлінські рішення, які дозволять ефективно та своєчасно реагувати на виклики ринку. У науковій літературі було не однозначно визначено складові виробничого потенціалу, а також показники, які впливають на його оцінку, тому на нашу думку була приведена комплексна модель, яка дозволить оцінити виробничий потенціал підприємства. Також слід зазначити, що була розроблена формула, описані складові, які входять до алгоритму розрахунку виробничого потенціалу, а також показники, котрі об'єднують різні частини підприємства. Усе це зможе допомогти підприємству оцінити виробничий потенціал підприємства, це дозволяє більш точно і обґрунтовано визначити цінність підприємства та рівень його конкурентоспроможності на ринку.

Таблиця 6

Методи розрахунку виробничого потенціалу підприємства

Методи	Характеристика
Функціональний метод	Об'єми виробничого потенціалу підприємства метод базується на пошуку виробничого потенціалу, який буде співвідноситися до величини продукції, що виробляється
Еквівалентний метод	Даний метод ґрунтується на взаємозамінності елементів процесу. Величина якого-небудь елемента виробничого потенціалу перетворюються в інші елементи за допомогою коефіцієнтів.
Кореляційний метод	Передбачає собою використання кореляційно-регресійних моделей коли визначається величина виробничого потенціалу підприємства
Вартісний метод	Базується на вартості кожного елемента виробничого потенціалу, а також об'єднує усі основні фонди виробничого потенціалу, тим самим показуючи загальну суму виробничого потенціалу підприємства
Комбінований метод	Цей метод представляє собою об'єднання методів при визначенні виробничого потенціалу. (частіше за все вартісний метод та еквівалентний метод)

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Побережна Н.М. Управління ефективністю використання виробничого потенціалу машинобудівних підприємств. Економічні науки. Серія: «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. 2012. Випуск 9 (34). Частина 2. С. 42–54.
2. Яковлев В.І. Трагування економічної категорії виробничого потенціалу. Науковий журнал: Причорноморські економічні студії. 2018. Випуск 34. С. 115–120.
3. Кохтюк Ю.А. Виробничий потенціал підприємства: підходи до його оцінювання. Економіка і менеджмент 2016: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку. 2016. С. 28–30.
4. Горяча О.Л. Підходи до визначення й оцінки виробничого потенціалу промислових підприємств. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2012. № 2 (18) С. 65–69.
5. Щербакова Н.О. Оцінювання ефективності використання виробничого потенціалу вантажного автотранспортного підприємства. Науковий журнал: Ефективна економіка. Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет. 2011. Випуск 12. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2011\\_12\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_12_18). (дата звернення: 18.12.2011).
6. Хринюк О.С., Гримашевич Т.І. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу підприємства. Ефективна економіка. 2018. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6233> (дата звернення: 11.07.2019)
7. Мацко Н.Г. Управління розвитком виробничого потенціалу промислового підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2017. Вип. 23(2). С. 69–72.
8. Метеленко Н.Г. Виробничий потенціал як фактор забезпечення розвитку внутрішнього господарського механізму промислових підприємств. Науковий журнал: Ефективна економіка. Випуск № 7 2010 р. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2010\\_7\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_7_16). (дата звернення: 16.07.2016).
9. Давидович І.Є. Контролінг : Навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 552 с.