

23. ОЦІНКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Л. Паценко

Національний університет харчових технологій

Прагнення отримувати максимально можливий прибуток в умовах жорсткої обмеженості ресурсів спонукає підприємства до перегляду наявного виробничого потенціалу, переоцінки власних можливостей, пошуку додаткових резервів підвищення доходності своєї діяльності. У зв'язку з цим постає питання про вибір методів оцінки виробничого потенціалу підприємства, які дозволять обґрунтовано визначати внутрішні можливості суб'єкта господарювання, виявляти приховані резерви, забезпечувати підвищення ефективності діяльності [1].

Формування виробничого потенціалу, методики оцінки, підвищення його якості і ефективності використання розглядаються в наукових працях О. Амоші, Н. Мігая, О. Федоніна, І. Репіної, С. Покропівного, Н. Краснокутської та інших. Не зважаючи на проведені наукові дослідження проблем виробничого потенціалу, науковці ще не дійшли єдиної думки щодо визначення цього поняття, і, відповідно, методів його оцінки.

Під виробничим потенціалом підприємства розуміють відносини, які виникають на підприємстві з метою досягнення максимально можливого результату при найбільш ефективному використанні виробничих фондів, матеріальних ресурсів, управління і організації виробництва, промислово-виробничого персоналу, науково-технічної

інформації. При оцінці виробничого потенціалу і ефективності його використання, необхідно визначити найважливіші структурні складові потенціалу, та дати характеристики складових його елементів. Визначаючи структурні складові виробничого потенціалу необхідно враховувати специфіку діяльності підприємства, потенціал якого підлягає оцінці. Так, наприклад, невід'ємною складовою виробничого потенціалу підприємства сільськогосподарської галузі є земельні ресурси, як один з основних факторів виробництва [2].

Існують три підходи до оцінки майна підприємства, з огляду на необхідність врахування можливостей його ефективного використання [3]:

1. Витратний (майновий) — визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання;

2. Порівняльний (ринковий) — визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод;

3. Результатний (дохідний) — оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого грошового потоку економічних результатів від його використання.

Слід зазначити, що кожен із указаних підходів реалізується з допомогою специфічних методик, які залежать від об'єкта оцінки. Застосування зазначених підходів має відповідати існуючій законодавчо-нормативній базі. На сьогоднішній день в Україні процес формування нормативної бази оцінки активно продовжується.

Отже, виробничий потенціал є складною системою можливостей підприємства, і сукупністю його виробничих ресурсів, які дозволяють ефективно здійснювати виробничий процес. В умовах кризових ситуацій в економіці взаємозв'язки у даній системі порушуються і саме від здатності підприємств реагувати на зміни та адаптуватися до складної ситуації, залежить якісна динаміка виробничого потенціалу. Застосування заходів щодо управління виробничим потенціалом дасть змогу підвищити ефективність використання та в найближчому часі поновити пріоритети у сфері розробки, виробництва і збуту вітчизняної продукції як на внутрішньому, так і на світовому ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мігай Н.Б. Управління виробничим потенціалом машинобудівних підприємств в умовах макроекономічної нестабільності / Н.Б. Мігай // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №7. – С. 124-128.

2. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала / Донец Ю.Ю. – К. : Знание, 1998. – 123 с.

3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.

Науковий керівник – Євсєєва І.В., к.е.н.