

3. Организационная структура управления (линейная, функциональная, линейно – функциональная и т.д.).
4. Уровень корпоративной культуры (высокий, средний, низкий).
5. Уровень образования сотрудников (среднее образование, незаконченное высшее, высшее, научная степень).
6. Модель управления (демократическая, либеральная, авторитарная).

Именно, учитывая приведенные выше критерии строится процесс согласования методов управления затратами на современном предприятии.

Таким образом, в процессе управления затратами на предприятии, необходимо учитывать имеющиеся место проблемы отбора и согласования методов управления затратами на современном субъекте хозяйствования, которые негативно влияют на его эффективность функционирования на рынке. Характеристика управления затратами и методов управления затратами может содействовать устранению проблем отбора, а также согласования методов управления затратами на предприятиях.

#### **Литература:**

1. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.
2. Сукач О.О. Управління витратами на оплату праці підприємств машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.О. Сукач. – Одеса, 2016. – 23 с.
3. Погорелов Ю.С. Предпочтение в выборе методов управления затратами / Ю.С. Погорелов // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля. – 2005. – №2(14). – С. 142-152.
4. Якушик І.Д. Концептуальні підходи до управління витратами в системі економічної безпеки підприємства / І.Д. Якушик // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія. Економічні науки. Науковий журнал. – 2014. – №5 – 6 (76-77). – С. 211-217.

**Теорло Наталя Анатоліївна,**  
*асистент кафедри економіки підприємства  
Одеської державної академії будівництва та архітектури*

### **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах ринкової економіки дуже важливим для кожного підприємства та фірми є правильна організація матеріальної бази та раціональне використання наявного виробничого потенціалу.

Виробничий потенціал є основою економічного потенціалу підприємства. Методологія його визначення безпосередньо пов'язана з такими економічними

категоріями, як «виробнича функція» і «виробнича потужність». Особливість ролі останньої серед виробничих факторів пояснюється специфічністю капіталу як каталізатора підприємництва і, головне, специфічністю виробничої потужності як найбільш мобільного фактора серед інших факторів виробництва. Тому пріоритетними є формування й оцінка виробничої функції і потужності підприємства в порівнянні з іншими факторами і ресурсами виробничого потенціалу (матеріальними, трудовими) [1].

Виробничий потенціал являє собою наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції або надання послуг. Це також і сукупність функціонуючих ресурсів, які здатні виробляти певний обсяг продукції. Тому виробничий потенціал є поліструктурною системою. До його складу входять:

- потенціал землі та природнокліматичні умови;
- потенціал основних фондів;
- потенціал оборотних фондів;
- потенціал нематеріальних активів;
- потенціал технологічного персоналу.

Отже, виходячи з того, що виробничий потенціал підприємства є полі структурною системою до складу якої входять різні фонди та активи, то процес його формування є достатньо важливим для подальшого розвитку підприємства.

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм, задля стабільного розвитку та ефективного відтворення.

При його формуванні слід урахувувати, що він являє собою складну економічну систему, яка має певні властивості. Серед цих властивостей виділяють наступні: цілісність, неаддитивність, взаємозв'язок, відкритість, цілеспрямованість, надійність, безперервність, синергічність, сумісність.

Ці властивості економічних систем дозволяють виокремити загальні постулати, які слід урахувувати при формуванні потенціалу підприємства та виробничого потенціалу зокрема:

- потенціал підприємства – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою замінювати один одного, тобто вони альтернативні;
- потенціал підприємства не можливо сформувати на базі механічного додавання складових елементів, оскільки це – динамічне угруповання;
- при формуванні потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів;
- потенціал підприємства у вищих формах свого прояву може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів;

– елементи потенціалу підприємства повинні функціонувати одночасно і в сукупності, так як закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки у поєднанні їх, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;

– усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванні розвитком підприємства, тобто з одного боку – підлягають фізичному (моральному) старінню, а з іншого – вони чутливі до досягнень наук технічного прогресу;

– складові елементи потенціалу підприємства повинні бути адекватним характеристикам продукції та послуг, що виробляються на підприємстві [2].

Також слід враховувати й зовнішні і внутрішні фактори, які теж безпосередньо впливають на формування виробничого потенціалу.

До зовнішніх факторів відносять слід віднести: економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами щодо сторони різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних чинників тощо. Крім того, важливим зовнішнім фактором є також ринкові умови на вході (умови конкуренції на ринках ресурсів) і виході із системи (умови конкуренції безпосередньо в області). До внутрішніх факторів відноситься, насамперед, стратегія підприємства, для реалізації якої формується й сам потенціал, досвід і звички менеджерів, необхідні для реалізації поставлених цілей і реалізації планів, принципи організації й ведення бізнесу, якими керуються на підприємстві, моральні цінності й амбіції керівників, а також загальноприйняті в рамках підприємства цінності й культура [3].

Отже, процес формування виробничого потенціалу є дуже важливим для успішного становлення та розвитку підприємства на ринку. Тому при його формуванні слід враховувати всі головні чинники, які в подальшому можуть визначити його функціонування.

### **Література:**

1. Економіка виробничого підприємства / За ред. Й. М. Петровича. К.: Знання, 2002. – 405 с.
2. Економіка підприємства: магістерський курс : підручник. Ч. 1 / М. В. Загірняк [та ін.] ; ред. М. В. Загірняк, П. Г. Перерва, О. І. Маслак. – Кременчук : ТОВ «Кременчуцька міська друкарня», 2015. – 736 с.
3. Управління потенціалом підприємства зв'язку: [навч. посіб.] / Князева О.А., Галан Л.В., Дем'янчук М.А. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. – 180 с.