

УДК 330.341.1

СТРАТЕГІЧНА ДІАГНОСТИКА ВІДПОВІДНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА СУЧАСНИМ УМОВАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Корнійчук А.А.

Житомирський державний технологічний університет

В статті обґрунтована важливість діагностування виробничого потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання на засадах клієнтоорієнтованого підходу. Сформовано систему показників стратегічної діагностики виробничого потенціалу. Визначено ключові індикатори його розвитку. Побудовано математико-статистичну модель стратегічного розвитку виробничого потенціалу підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області. Окреслено прогностичні перспективи розвитку досліджуваних підприємств.

Ключові слова: стратегічна діагностика, виробничий потенціал, система показників.

Постановка проблеми. Досягти підприємству підвищення ефективності діяльності в сучасних мінливих умовах господарювання можливо за умови використання методів діагностики причин неефективної стратегічної поведінки. На сьогоднішній день не втрачає популярності підхід щодо дослідження підприємницької діяльності, який враховує зовнішні і внутрішні умови реалізації притаманного потенціалу. Такий підхід закладено в основу системи стратегічних досліджень до яких відноситься проведення стратегічної діагностики. Використання діагностичних процесів забезпечує виявлення стану і ступеня ефективності реалізації досліджуваного явища, визначення відхилень від бажаних результатів господарювання, розробку заходів ліквідації невідповідностей, прогнозування і коригування подальшої діяльності. Зважаючи на масштабність застосування діагностичних процесів, їх актуальність не втрачається. Проте, існує значна кількість труднощів реалізації процесів діагностики. Основні з них: відсутність інформації про ринки на яких працює або планує працювати підприємство; створення структури і складу діагностичних показників використання яких формує інформаційну базу відповідності діяльності підприємства умовам функціонування; подальше ефективне використання результатів отриманих під час проведення діагностичної процедури; вдале коригування стратегії досягнення цілей [6]. Відтак, ліквідація зазначених труднощів сприятиме удосконаленню діагностичних процесів, підвищенню міри їх необхідності і ефективності використання на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Свої дослідження у сфері визначеної тематики проводили такі науковці: Л. П. Гевлич [1], М. М. Глазов [2], О. Г. Мельник [5], Г. В. Панова [6], С. С. Тригоб'юк [8], О. Л. Трухан [9]. Науковці переконані у необхідності запровадження і здійснення стратегічного управління на підприємстві одним з етапів якого є проведення стратегічної діагностики. Аналіз праць зазначених науковців дозволив визначити, що стратегічна діагностика підприємства як елемент стратегічного управління, являє собою засіб організації управлінської діяльності на основі системи діагностичних показників, яка дозволяє визначити причини неефективної стратегічної поведінки на ринку і розробити програми по досягненню цілей. Дослідниками доведено, що використання

діагностичних підходів уможливорює розробку і впровадження заходів щодо підвищення рівня ефективності та конкурентоспроможності господарської діяльності підприємств.

Об'єктами стратегічної діагностики є синергетичні системи, які складаються із сукупності функціональних підсистем. Однією з таких систем підприємства є виробничий потенціал. Питання формування і використання виробничого потенціалу в своїх працях висвітлювали такі науковці: С. О. Іщук [3], О. С. Федонін [4], Л. Л. Ковальська [10], В. Я. Чевганова та Ю. В. Карпенко [12]. Характеризуючи виробничий потенціал як поліструктурну систему, що являє собою сукупність ресурсів, які функціонують і здатні виробляти певний обсяг продукції [4], виникає необхідність у діагностуванні не лише ефективності використання ресурсів, а й відповідності виготовленої продукції потребам ринку для забезпечення розвитку підприємства в стратегічній перспективі. Відтак, стратегічна діагностика виробничого потенціалу підприємства покликана дослідити ефективність використання ресурсів, які формують виробничий потенціал та забезпечити досягнення поставлених цілей у межах розробленої стратегії.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Процес стратегічної діагностики виробничого потенціалу є сферою мало дослідженою. На сьогоднішній день розроблена достатня кількість методик діагностування виробничого потенціалу проте, як виявили проведені нами дослідження, їх використання пов'язане з розрахунком величезної кількості одиничних показників. Висновки про стан та ефективність використання виробничого потенціалу за більшістю з них загальні і не здатні слугувати підґрунтям для розробки управлінських стратегічно орієнтованих рішень. Серед переваг досліджених методик є зрозумілий механізм розрахунку одиничних показників та простота і однозначність трактування їх економічної сутності. Сформовані висновки за такими розрахунками доцільно використовувати для прийняття управлінських рішень короткострокового характеру, оскільки для забезпечення реалізації стратегії сталого розвитку господарської діяльності необхідна інформація не лише про поточні проблеми використання потенціалу виробництва, а й визначені прогностичні перспективи його розвитку з урахуванням виявлених недоліків. Таким чином, завдання страте-

гічної діагностики полягає не лише у визначенні ефективності формування і використання виробничого потенціалу підприємства стосовно досягнення стратегічних цілей розвитку, а й передбачення майбутнього результату з урахуванням виявлених невідповідностей.

Виходячи з окресленої проблематики і невіршеного кола завдань **метою статті** є формування: системи показників стратегічної діагностики виробничого потенціалу підприємства, яка оцінює його використання з точки зору можливості досягнення стратегічних цілей діяльності; математичної моделі, яка описує і здатна прогнозувати розвиток виробничого потенціалу підприємства з урахуванням ринкових умов господарювання.

Виклад основного матеріалу. Оцінка відповідності діяльності підприємства сьогоденним умовам господарювання являє собою значну підтримку в процесі прийняття управлінських рішень пов'язаних з формуванням і використанням виробничого потенціалу. Дослідження впливу зовнішніх і внутрішніх умов на формування і використання виробничого потенціалу потребує комплексного підходу. Таким чином, виникає потреба у формуванні системи показників, яка здатна оцінити відповідність виробничого потенціалу підприємства зовнішнім і внутрішнім умовам діяльності. Діагностувати виробничий потенціал на відповідність внутрішнім умовам функціонування пропонуємо з позиції достатності і ефективності виробничих ресурсів, які використовуються у сфері виробництва, фінансового забезпечення, управління і розвитку персоналу. Вдало сформований і використаний виробничий потенціал відповідно до існуючих умов господарювання, уможлиблює досягнення підприємницьких цілей стратегічного характеру. Сучасні дослідження потенціалу виробництва не можуть обійтися без врахувань зовнішніх умов господарювання. Тому, серед науковців набуває популярності клієнтоорієнтований підхід. В рамках цього підходу свої дослідження здійснювали В. Скіннер, Р. Хейс, К. Прахалад, Г. Хамель [14, 15]. В своїх працях науковці визначили, що фірма має зосереджуватись на розробці основних якісних характеристик діяльності, що допоможуть їй забезпечити задоволення попиту споживачів відповідною продукцією. Д. Тіс переконаний в необхідності визначення потенційних можливостей суб'єкта господарювання в задоволенні споживачів відповідною продукцією, що забезпечить конкурентні переваги на ринку [16]. Відтак, вчені наголошують, що потенціал виробництва неможливо формувати, використовувати і оцінювати не враховуючи зовнішні умови господарювання. Для визначення відповідності потенціалу виробництва зовнішнім умовам господарювання пропонуємо в процес стратегічної діагностики включити розрахунок показника відповідності виробничого потенціалу умовам господарювання, який враховує систему погоджених інтересів «держава-виробник-споживач». Система погоджених інтересів «держава-виробник-споживач» розроблена на основі досліджень функціонування підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області (рисунк 1).

На підставі проведених досліджень було встановлено, що на сьогоднішній день споживач не зацікавлений у виробництві хліба простої рецептури. Для задоволення споживчих потреб виробникам доцільно періодично оновлювати асортимент продукції. Враховуючи малий термін реалізації хлібобулочної продукції, формувати виробничу програму необхідно таким чином, щоб обсяги товарної і реалізованої продукції були на одному рівні, а відхилення не перевищували об'єктованої норми залишку готової продукції. Оскільки, ціноутворення на хліб простої рецептури підлягає державному регулюванню, необхідно визначити частку продукції ціна на яку формується в умовах ринку, оскільки зростання її величини є резервом підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

Таким чином, показник рівня відповідності виробничого потенціалу умовам господарювання має враховувати:

– споживчі інтереси представлені через коефіцієнт оновлення продукції $K_{оп}$, який визначається співвідношенням кількості оновлених одиниць номенклатури продукції до загальної кількості одиниць номенклатури продукції підприємства;

$$K_{оп} = \frac{оп}{н} \quad (1)$$

де $K_{оп}$ – коефіцієнт оновлення продукції;
 $оп$ – кількість оновлених одиниць номенклатури продукції підприємства;

$н$ – кількість одиниць номенклатури продукції підприємства.

– інтереси держави представлені через показник частки продукції вільного ціноутворення ($\Pi_{вц}$). Коефіцієнт визначається співвідношенням вартості продукції норма рентабельності на яку встановлюється суб'єктом господарювання з врахуванням витрат виробництва і конкурентного середовища до загальної вартості всієї продукції;

$$\Pi_{вц} = \frac{Об_{вц}}{Об_{зар}} \quad (2)$$

де $\Pi_{вц}$ – частка продукції вільного ціноутворення;

$Об_{вц}$ – обсяг виробництва продукції у вартісному вираженні норма рентабельності і ціна на яку встановлюється суб'єктом господарювання з врахуванням витрат виробництва і конкурентного середовища господарювання;

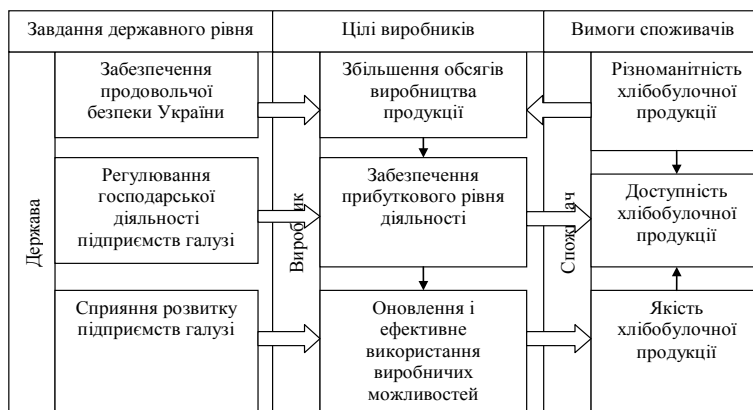


Рис. 1. Погодження інтересів держави-виробника-споживача як суб'єктів розвитку вітчизняної хлібопекарської галузі

Джерело: розроблено автором

Об_{ЗАГ} – загальний обсяг виробництва у вартісному вираженні.

– інтереси виробника представлені через показник співвідношення товарної і реалізованої продукції ($K_{T/P}$);

$$K_{T/P} = \frac{TP}{RP} \quad (3)$$

де $K_{T/P}$ – співвідношення товарної і реалізованої продукції;

TP – вартість товарної продукції;

RP – вартість реалізованої продукції.

Необхідною процедурою розрахунку узагальнюючого показника є попереднє нормування відібраних складових, що забезпечує порівнянність та співставленість сформованої інформаційної бази. З ряду існуючих формул щодо визначення нормованих показників найбільш оптимальними є ті, що побудовані на основі відхилень ($x_{ij} - a$) і стандартизовані варіаційним розмахом, або ($x_{\max} - x_{\min}$) з певною величиною a . Оскільки визначені складові показника відповідності виробничого потенціалу зовнішнім умовам господарювання є стимуляторами, величина $a = x_{\min}$ [11, с. 542]. Отримані нормовані значення формують узагальнюючий показник, який розраховується співвідношення суми часткових показників до їх загальної кількості.

Теоретичні напрацювання на практиці були застосовані для діагностики виробничого потенціалу підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області. В процесі обробки результатів діагностики виробничого потенціалу виробників хлібобулочної продукції за допомогою сучасних комп'ютерних інформаційних систем, було запропоновано максимальне значення показника відповідності виробничого потенціалу зовнішнім умовам господарювання на рівні одиниці. Градація рівнів відповідності наведена нижче:

– від 0,7 до 1 – високий рівень відповідності виробничого потенціалу зовнішнім умовам господарювання;

– від 0,3 до 0,7 – середній рівень відповідності виробничого потенціалу зовнішнім умовам господарювання;

– від 0 до 0,3 – низький рівень відповідності виробничого потенціалу зовнішнім умовам господарювання.

Проведені дослідження умов господарювання та ефективності формування і використання виробничого потенціалу підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області, дозволили визначити показники, які враховують особливості використання ресурсів підприємства. Використання показників розподілені за сферами використання виробничих ресурсів, а розроблений показник відповідності виробничого потенціалу умовам господарювання включений у сферу маркетингу. Система показників стратегічної діагностики виробничого потенціалу підприємства відображена в таблиці 1.

За нормального функціонування визначені параметри розвитку виробничого потенціалу підприємства мають тенденцію до зростання. Проте динамічні і непередбачувані умови господарювання вносять свої коригування і потребують додаткових досліджень щодо факторів впливу і передбачення майбутнього розвитку. Таким чином,

діагностувати виробничий потенціал доцільно не лише з точки зору поточної ефективності використання ресурсів виробництва. Виникає потреба у визначенні факторів, які забезпечують розвиток підприємства з урахуванням існуючого досвіду функціонування і потенційних можливостей підвищення ефективності діяльності.

Таблиця 1

Система показників стратегічної діагностики виробничого потенціалу підприємства

Сфери використання виробничого потенціалу підприємства	Показники
Сфера виробництва	коефіцієнт використання виробничої потужності;
	коефіцієнт придатності основних засобів;
	показник матеріаловіддачі;
	показник фондівіддачі;
	коефіцієнт оборотності оборотних активів;
	темп зростання основних засобів і нематеріальних активів;
Сфера фінансового забезпечення	темп зростання активів;
	коефіцієнт покриття;
	коефіцієнт автономії;
	коефіцієнт фінансового левериджу;
	рентабельність операційної діяльності;
	частка доданої вартості у чистій виручці;
Сфера управління і розвитку персоналу	коефіцієнт покриття операційних витрат;
	коефіцієнт покриття витрат на навчання персоналу;
	коефіцієнт ефективності капітальних інвестицій;
	показник продуктивності праці;
Сфера маркетингу	показник зарплатовіддачі;
	коефіцієнт покриття адміністративних витрат;
	рентабельність реалізації;
	показник відповідності виробничого потенціалу умовам господарювання;
	коефіцієнт покриття витрат на збут.

Джерело: розроблено автором

Відтак, стратегічна діагностика виробничого потенціалу носить комплексний характер. Оскільки, запорукою успішного функціонування підприємства в довгостроковій перспективі є стійке підвищення ефективності господарювання в короткостроковому періоді, абсолютним показником ефективності використання виробничого потенціалу на поточному рівні є отриманий операційний прибуток, на стратегічному – рентабельність операційної діяльності. Як зазначає Ю.С. Цал-Цалко, рентабельність операційної діяльності свідчить про ефективність операційних витрат, пов'язаних з формуванням виробничої собівартості, загальногосподарським управлінням і збутовою діяльністю та іншими операційними витратами [11, с. 481]. Відтак, для врахування впливу визначених зовнішніх і внутрішніх умов

господарювання досліджуваних підприємств пропонуємо математико-статистичну модель, яка з максимальною точністю здатна описати розвиток виробничого потенціалу за ключовими параметрами та визначити їх вплив на формування рентабельності операційної діяльності. Високе значення даного показника свідчить про те, що підприємство має добре налагоджений процес виробництва і реалізації продукції, постійне джерело формування доходів.

Для формування математичної моделі розрахунки проводились на базі десяти підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області. Для кожного підприємства розраховано комплекс з 21 показника, який відображає ефективність використання виробничих ресурсів за сферами виробництва, використання праці, фінансів і збуту. Розрахунковим періодом в дослідженні обраний діапазон ведення господарської діяльності з 2010 по 2013 роки.

Виокремити цільові показники, які є визначальними у формуванні результатів використання виробничого потенціалу, можливо завдяки

застосуванню регресійного аналізу за методами відбору головних компонент. В проведеному дослідженні для порівняння розрахунків використано метод лінійної моделі LASSO, метод кореляції та Elastic Net [7].

Розрахунки сформовані на базі використання мови програмування Python. Python відноситься до тих рідкісних мов програмування, які можуть бути визнані простими і в той же час потужними. Вона має ефективні структури даних високого рівня та простий, але ефективний підхід до об'єктно-орієнтованого програмування [13]. Можливість динамічної обробки даних з використанням Python уможливають її застосування у багатьох галузях на більшості платформ. Замість даної мови програмування для досягнення поставленої мети можливо використати Matlab, R, Statistica, Octave.

Використання зазначених мов програмування є ефективним вирішенням проблем відслідковування тенденцій розвитку досліджуваного явища. На основі отриманих даних можливо формувати прогнози майбутнього розвитку і визначити

Таблиця 2

Результати використання методів відбору ключових показників розвитку виробничого потенціалу підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області

Показники	Методи відбору		
	Corel	Lasso	Elastik Net
Коефіцієнт використання виробничої потужності	0,521275	3,957701	0,650216
Показник відповідності виробничого потенціалу умовам господарювання	0,398718	2,008960	0,000000
Рентабельність реалізації	0,856004	0,550055	0,045092
Коефіцієнт покриття	0,673759	0,547462	0,129051
Фінансовий леверидж	0,597759	0,054548	0,008281
Продуктивність праці, тис. грн./ос.	0,367442	0,004905	0,000000
Коефіцієнт покриття адміністративних витрат	0,135556	0,000000	0,000000
Коефіцієнт покриття витрат на збут	0,038241	0,000000	0,000000
Частка доданої вартості у чистій виручці	-0,040609	0,000000	0,000000
Коефіцієнт автономії	0,671729	0,000000	0,289131
Показник фондівдачі	0,053468	0,000000	0,000000
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,321545	0,000000	0,000000
Показник матеріалівдачі	0,098285	0,000000	0,000000
Коефіцієнт ефективності капітальних інвестицій	0,014274	0,000000	0,000000
Коефіцієнт покриття витрат на навчання виробничого персоналу	0,090344	0,000000	0,000000
Коефіцієнт покриття операційних витрат	0,167530	0,000000	0,000000
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,094156	0,000000	0,000000
Темп зростання активів	0,279437	0,000000	0,000000
Темп зростання основних засобів і нематеріальних активів	0,509329	0,000000	0,193751
Показник зарплатовіддачі	0,090538	0,000000	0,000000

Таблиця 3

Математична залежність ключових параметрів розвитку виробничого потенціалу підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області

Підприємство	Залежність
ПАТ «Овруцький хлібо завод»	$Y = -8,8188 + 3,37025x_1 + 0,02553x_2 + 1,032795x_3 + 0,6199x_4 - 0,27817x_5 + 7,9694x_6$
ПАТ «Новоград-Волинський хлібо завод»	$Y = -5,72695 + 3,0516x_1 + 0,001677x_2 - 0,00452x_3 + 0,216025x_4 - 6,5594x_5 + 0,09996x_6$
ПАТ «Коростенський хлібо завод»	$X = -17,4969 + 7,27771x_1 + 0,038472x_2 + 17,13091x_3 + 0,078397x_4 + 0,0218x_5 + 1,777998x_6$
ТОВ «Барви Полісся»	$Y = -36,10474 + 4,78395x_1 + 0,001524x_2 + 3,61469x_3 + 0,425614x_4 + 0,06932x_5 + 38,80141x_6$
ТОВ «Бердичівський хлібо завод»	$Y = 23,3297 + 28,17565x_1 + 0,015943x_2 + -0,69971x_3 - 0,244924x_4 + 0,36842x_5 + 5,110186x_6$

Джерело: розроблено автором

в яких сферах господарської діяльності очікуються негативні зміни. Дана інформація допоможе управлінцям коригувати стратегію розвитку виробничого потенціалу підприємства і уникати прогалин в подальшому веденні бізнесу. Результати відбору показників для побудови математичного опису розвитку виробничого потенціалу представлені в таблиці 2.

Проведені розрахунки дали змогу визначити ключові індикаторами стратегічного розвитку виробничого потенціалу підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області. Систему індикаторів сформовано за допомогою методу Lasso, інші методи підтвердили наявність у виокремленій системі показників ключових елементів розвитку виробничого потенціалу досліджуваних підприємств. Значення ключового параметру за методом Lasso має бути більше 0. Аналізуючи дані таблиці, можемо зробити висновок, що на формування показника рентабельності операційної діяльності підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області найбільшим чином впливають: коефіцієнт використання виробничої потужності, показник рівня відповідності виробничого потенціалу умовам господарювання, продуктивність праці, рентабельність реалізації, коефіцієнт покриття, фінансовий леверидж.

Визначений взаємозв'язок між індикаторами розвитку за допомогою коефіцієнтів кореляції, дав можливість побудувати лінійну залежність, яка описує досліджуване явище за формулою лінійної регресії. Математична модель опису стратегічного розвитку виробничого потенціалу за формулою лінійної регресії є простою з точки зору інтерпретації та відображення кінцевих результатів дослідження. Отримані розрахунки використані для побудови математичної залежності ключових параметрів розвитку виробничого потенціалу найбільших виробників хлібобулочної продукції в Житомирській області (таблиця 3).

Прогноз індикаторів виробничого потенціалу підприємств хлібопекарської галузі Житомирської області побудований на основі визначеної моделі стратегічного розвитку з використанням авторегресії із ковзним середнім. Отримані прогнози значення дають можливість сформулювати наступні висновки:

– за існуючої стратегії розвитку хлібопекарської галузі загальні обсяги виробництва хлібобулочної продукції великих виробників щороку будуть зменшуватися. Такої ситуації не уникнути, оскільки чисельність населення скорочується, а кількість малих приватних пекарень зростає. Відтак, хлібозаводи змушені для забезпечення по-

дальшого розвитку адаптувати свою продукцію до вибагливих і мінливих вподобань споживачів;

– для приведення номенклатури продукції у відповідність ринковим вимогам необхідні кошти, якими виробники хлібобулочної продукції не забезпечені. За визначеними тенденціями більшість виробників не вдало використовують залучені фінансові ресурси. Недостатність обігових коштів у підприємств впливає на ефективність використання праці. У більшості виробників господарська діяльність характеризується зменшенням показника продуктивності праці, що вимагає розробки заходів з підвищення рівня ефективного використання трудового потенціалу.

– в кінцевому результаті, прогнозна оптимізація завантаженості виробничих потужностей і адаптація виробництва до потреб споживачів за регресійним аналізом відображає незначне підвищення рентабельності реалізації і рентабельності операційної діяльності досліджуваних суб'єктів господарювання.

Висновки і пропозиції. Загальною стратегічною ціллю підприємств вітчизняної хлібопекарської галузі є задоволення попиту споживачів у високоякісній продукції в узгодженні з державними принципами продовольчої безпеки і загальними принципами підприємницької діяльності. Кожен виробник хлібобулочної продукції в існуючих умовах господарювання формує способи досягнення поставлених цілей і забезпечення довгострокового розвитку. Загальні тенденції функціонування хлібопекарської галузі характеризуються значним скороченням обсягів виробництва і значним падінням ефективності господарської діяльності виробників. Оцінюючи розвиток окремих виробників хлібобулочної продукції Житомирської області варто зауважити, що протягом досліджуваного періоду прослідковується нестійка динаміка. Ситуація сформувалася під впливом багатьох факторів, основний з яких – неефективне використання виробничих можливостей в поєднанні з високою конкуренцією великих і малих виробників. Підсумовуючи вище викладене варто наголосити, що для забезпечення довгострокової діяльності виробників хлібобулочної продукції в сучасних умовах господарювання необхідно розробляти заходи виходу підприємств на більш високий рівень розвитку. Оскільки діяльність виробників нерозривно пов'язана з зовнішніми умовами господарювання, заходи стратегічного спрямування мають формуватись з обов'язковим врахуванням завдання щодо найбільш повного задоволення попиту споживачів і підвищення ефективності використання ресурсів виробництва.

Список літератури:

1. Гевлич Л. Л. Стратегічна діагностика підприємства: монографія / Л. Л. Гевлич. – Донецьк: Юго-Восток, 2007. – 199 с.
2. Глазов М. М. Функциональная диагностика как инструмент повышения качества управления промышленным предприятием: дис. доктора экономических наук: 08.00.05 / Глазов Михаил Михайлович. СПб., 2000. – 320 с.
3. Іщук С. О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. О. Іщук // Регіональна економіка: наук.-практ. журнал. – 7/2005. – № 3. – С. 48–56.
4. Ковальська Л. Л. Теоретичні аспекти обґрунтування категорії «виробничий потенціал» / Л. Л. Ковальська // Соц.-екоп. дослідж. в перехід. період. Екоп. пробл. розв. вир.-ва регіону: Щорічник наук. пр. – 2001. – Вип. 31. – С. 226–233.
5. Мельник О. Г. Діагностика діяльності машинобудівного підприємства на засадах системи економічних індикаторів: Монографія / О. Г. Мельник – Львів: Видавництво ДП «Видавничий дім» «Укрпол», 2009, – 188 с.

6. Панова Г. В. Сутність та проблеми стратегічної діагностики в умовах маркетингу [Електронний ресурс / Г. В. Панова // Матеріали XII Міжнародна наукова інтернет-конференції «Актуальні питання сучасної науки» – Режим доступу: <http://intkonf.org/panova-gv-sutnist-ta-problemi-strategichnoyi-diagnostiki-pidpriemstva-v-umovah-marketingu>. – Текст з екрану.
7. Стрижов В. В. Методы выбора регрессионных моделей / В. В. Стрижов, Е. А. Крымова. – М.: ВЦ РАН, 2010. – 60 с.
8. Тригоб'юк С. С. Діагностика внутрішнього середовища підприємств у системі стратегічного планування / С. С. Тригоб'юк // Вісник НУ «Львівська політехніка». – Логістика. – 2010. – № 669. – С. 147-152.
9. Трухан О. Л. Розвиток стратегічної діагностики в системі стратегічного управління підприємством: монографія / О. Л. Трухан. – Житомир: ЖДТУ, 2013. – 300 с.
10. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
11. Цал-Цалко Ю. С. Фінансови аналіз. Підручник / Ю. С. Цал-Цалко – К.: Центр учбової літератури. – 2008. – 566 с.
12. Чевганова В. Я. До питання визначення економічної категорії «потенціал підприємства» / В. Я. Чевганова, Ю. В. Карпенко // Регіональні перспективи. – 2000. – № 2-3. – С. 9-10.
13. Шапошникова С. В. Основы программирования на Python. Вводный курс [Электронный ресурс] / С. В. Шапошникова // Лаборатория юного линуксоида. Интернет издание. – 2011. – 44 с. – Режим доступа: http://younglinux.info/sites/default/files/python_structured_programming.pdf – Текст с экрана.
14. Corbettey L. M. Key manufacturing capability elements and business performance / L. M. Corbettey, G. S. Claridgey // International J. of Production Research. – 2002. – 40, № 1. – P. 109-131.
15. Zvang Q. Manufacturing flexibility: defining and analyzing relationships among competence, capability and customer satisfaction / Q. Zvang, M. A. Vonderembse, Lim Jeen(Su // J. of Operations Management. – 2003. – 21, Issue 2. – P. 173-191.
16. Teece D. J. Economic Analysis and Strategic Management / D. J. Teece // California Management Review. – 1984. – Vol. 26. – № 3. – P. 87.

Корнийчук А.А.

Житомирский государственный технологический университет

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА СООТВЕТСТВИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация

В статье обоснована необходимость диагностирования производственного потенциала предприятия в современных условиях хозяйствования на основе клиентоориентированного подхода. Сформирована система показателей стратегической диагностики производственного потенциала. Определены ключевые индикаторы его развития. Построена математико-статистическая модель стратегического развития производственного потенциала предприятий хлебобулочной промышленности Житомирской области. Определены прогнозные перспективы развития исследуемых предприятий.

Ключевые слова: стратегическая диагностика, производственный потенциал, система показателей.

Korniichuk A.A.

Zhytomyr State Technological University

STRATEGIC DIAGNOSTICS OF PRODUCTION POTENTIAL COMPLIANCE WITH THE MODERN ECONOMIC ACTIVITY CONDITIONS

Summary

The importance of the production potential diagnostics under modern economic conditions on the base of consumer-oriented approach is substantiated in the article. The indicators system of production potential strategic diagnostics is formed. The key indicators of its development are identified. The model of Zhytomyr region bakery industry enterprises strategic development is built. The forecast development perspectives of the enterprises studied are outlined.

Keywords: strategic diagnostics, production potential, system of indicators.