

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ЗАСОБАМИ КРАУДСОРСИНГУ

IMPROVEMENT OF PRODUCTION CAPACITY MANAGEMENT BY CRAUDSORSING

УДК 65.011.4

Парфьонова А.О.

студентка

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Тешева Л.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри

економіки і менеджменту

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті досліджено виробничий потенціал ТОВ «ЛЕГ», виділено основні проблеми та обґрунтовано доцільність використання краудсорсингу на промисловому підприємстві. Він, своєю чергою, включає у себе: краудфандінг (фінансова підтримка ініціативи людей чи організацій), краудінвестинг (фінансова підтримка організацій для отримання прибутку, частіше використовується для старту проекту або бізнесу) та крауд-маркетинг (аналіз сегменту компанії для стимулювання продажу її товарів). Оцінку підприємства проведено на основі показників ділової активності за 2016–2017 рр. Це є актуальним, оскільки порівняно невеликий відсоток організацій використовують даний інструмент. Частіше це великі гравці ринку, які мають значні бюджети для реалізації проекту, а більшість вітчизняних компаній не готова інвестувати в подібні проекти або не має інформації щодо можливостей використання, оскільки не мож спрогнозувати реальні доходи від його реалізації. Причиною цього є складність оцінки ефективності проекту у зв'язку з імовірнісним характером доходів, наявністю складно прогнозованих ризиків, а також специфічними витратними грошовими потоками.

Ключові слова: потенціал, виробничий потенціал, краудсорсинг, оцінка ділової активності підприємства, ТОВ «ЛЕГ».

В статье исследован производственный потенциал ООО «ЛЭГ», выделены основные

проблемы и обоснована целесообразность использования краудсорсинга на промышленном предприятии. Он, в свою очередь, включает в себя: краудфандинг (финансовая поддержка инициативы людей или организаций), краудинвестинг (финансовая поддержка организаций для получения прибыли, чаще используется для старта проекта или бизнеса) и крауд-маркетинг (анализ сегмента компании для стимулирования продаж ее товаров). Оценка предприятия проведена на основе показателей деловой активности за 2016–2017 гг. Это актуально, поскольку сравнительно небольшой процент организаций используют данный инструмент. Чаще это крупные игроки рынка, которые имеют значительные бюджеты для реализации проекта, а большинство отечественных компаний не готово инвестировать в подобные проекты или не имеет информации относительно возможностей использования, поскольку не может спрогнозировать доходы от его реализации. Причиной этого является сложность оценки эффективности проекта в связи с вероятностным характером доходов, наличием сложно прогнозируемых рисков, а также специфическими расходными денежными потоками.

Ключевые слова: потенциал, производственный потенциал, краудсорсинг, оценка деловой активности предприятия, ООО «ЛЭГ».

The article investigates the production potential of the enterprise on example of LLC LEG, highlighted the main problems and justified the expediency of using krautsorsing on an industrial enterprise. The estimation of the production potential of the enterprise is based on the indicators of business activity for 2016-2017 years. As a result of calculations, the main problems of the company were highlighted: firstly, the turnover rate of assets is low and tends to decline, which means that the organization uses its assets inefficiently and needs to change the methodology of distribution and use of them; secondly, the firm's work is not intense enough and the production capacity is not used in full, as indicated by the turnover rate of working capital, the value of which is also decreasing; the turnover period is very long for the industrial one enterprises and should be reduced; Thirdly, raising funds to the production of goods is not distributed rationally, since the quantity manufactured goods from every hryvnia involved is low. To solve these problems there is a need to use the method of crowdsourcing. It in turn includes: crowdfunding (financial support for people or organizations initiatives), kraudinvesting (financial support for profit organizations, more often used to start a project or business), and kraud-marketing (analysis of the segment of the company to stimulate the sale of them goods). To date, this is relevant because a relatively small percentage of organizations use this tool. More often, these are large market players with significant budgets for the project, and most domestic companies are not ready to invest in such projects or have no information about the possibilities of use, since they can not predict the real revenues from its implementation. The reason for this is the difficulty of assessing the effectiveness of the project due to the probabilistic nature of income, the presence of difficult predicted risks, as well as specific costly cash flows. Therefore, in order to ensure the use of crowdsourcing brought the company-initiator competitive advantages, it is extremely important not only to effectively organize the process at its own krautsorsingovoy stage, but also one of the key factors is the operational realization of the decisions on the post-upsourcing stage so that they do not lose their competitive advantages, but continued develop and outsmart its competitors in the market.

Key words: potential, production potential, krautsorsing, estimation of business activity of the enterprise, LLC "LEG".

Постановка проблеми. Практика сучасних українських і зарубіжних підприємств показує, що запорукою ринкового успіху підприємства за складних економіко-політичних умов є формування ефективного механізму управління його виробничим потенціалом, а це забезпечує стабільне конкурентне положення підприємства на ринку. Тому об'єктивно необхідним є розроблення ефективного механізму управління виробничим потенціалом підприємства в умовах обмеженості ресурсів та швидкої зміни умов ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам та перспективам розвитку виробничого потенціалу підприємства приділяли увагу С.О. Іщук, І.З. Должанський, О.К. Добикіна, М.К. Старовоїтов, П.А. Фомін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк; питанню краудсорсингу – Джефф Хау, Е.А Левина та ін.

Постановка завдання. Мета статті – визначити місце виробничого потенціалу в структурі управління, оцінити стан управління виробничим потенціалом на промисловому підприємстві

завдяки аналізу ділової активності та запропонувати методику вдосконалення управління виробничим потенціалом на промисловому підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасних умовах входження України в ЄС існує тенденція посилення акцентування уваги вітчизняних науковців і практиків на ефективне управління виробничим потенціалом промислових підприємств. Своєчасне виявлення проблем та прийняття вірних управлінських рішень є дуже важливим елементом конкурентоспроможності господарської діяльності й окремих її елементів.

На нашу думку, динамічність і нестабільність оточення організації є основною ознакою сучасного функціонування вітчизняних промислових підприємств, змушуючи їх бути більш гнучкими, вести постійний пошук прихованих власних резервів, а також докладати значних зусиль та вкладати кошти для збереження своєї ресурсної бази. Хоча більшість дослідників сходиться на думці щодо важливості та необхідності ефективного управління виробничим потенціалом підприємства, проте в економічній літературі не вироблено єдиного підходу до структурно змістового наповнення цього поняття, тому для того, щоб детальніше проаналізувати даний аспект діяльності, доцільно розглянути сутність виробничого потенціалу з точки зору вітчизняних учених-економістів (табл. 1).

На основі аналізу сутності виробничого потенціалу можна зробити висновок, що основною метою управління виробничим потенціалом є формування і здійснення таких керуючих впливів, які б

приводили потенціал підприємства в стан, відповідний досягненню його стратегічних цілей.

На підставі зазначеної мети ми можемо сформульовані завдання управління виробничим потенціалом:

- збирання, підготовка та опрацювання зовнішньої і внутрішньої інформації;
- прогнозування зміни зовнішніх впливів;
- формування альтернатив;
- експертний аналіз;
- комплексний аналіз на основі аналітичних та експертних методів прийняття рішень;
- здійснення керуючих впливів;
- контроль над реалізацією керуючих впливів.

Виробничий потенціал промислового підприємства є складною системою певної внутрішньої структури і системної єдності елементів, що забезпечують готовність і здатність промислового підприємства здійснювати встановлені функції в процесі реалізації мети, тому для ефективного управління цією системою необхідно визначити місце виробничого потенціалу в загальній структурі потенціалу організації [10] (рис. 1).

Ефективність використання виробничого потенціалу повинна ґрунтуватися на результатах аналізу діяльності підприємств. У дослідженні вибрано показники діяльності ТОВ «ЛЕГ», яке займається виробництвом вуглецевих матеріалів і виробів із них. Аналіз результатів використання виробничого потенціалу проведено за 2016–2017 рр.

Для визначення загальних тенденцій зміни виробничого потенціалу застосований метод критеріальних оцінок. Для оцінки використання осно-

Таблиця 1

Визначення поняття «виробничий потенціал»

Автор	Поняття	Ключові слова
С.О. Іщук	Виробничий потенціал – це складна, організована, динамічна система, яка формується з множин елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості в терміни, визначені ринком [6, с. 49].	динамічна система, виконує різні функції
І.З. Должанський	Виробничий потенціал – це той обсяг робіт в одиницях виміру витрат праці (нормо-годин), що може бути виконаний протягом деякого періоду часу основними виробничими працівниками на базі наявних виробничих фондів й оптимальної організації праці й виробництва [4, с. 147].	протягом деякого періоду, на базі наявних виробничих фондів, оптимальної організації праці
О.К. Добикіна	Виробничий потенціал – це здатність виробничої системи виробляти матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва [5, с. 26].	вироблення матеріальних благ
О.І. Анчишкін	Виробничий потенціал – сукупність ресурсів, що в процесі виробництва набувають форми і чинників виробництва [1, с. 10].	набувають форми і чинників виробництва
Т.Б. Бердникова	Виробничий потенціал – категорія, що об'єднує різні виробничі можливості підприємства з випуску і реалізації різних видів продукції, надання послуг [2, с. 103].	надання послуг, випуск і реалізація
Авторське визначення	Виробничий потенціал – це динамічна система, яка виконує різні функції протягом деякого періоду на базі наявних виробничих фондів та оптимальної організації праці, у ході якої ресурси набувають форми і чинників виробництва для випуску і реалізації товару або надання послуги.	

Джерело: сформовано авторами на основі [6, с. 49; 4, с. 147; 5, с. 26; 1, с. 10; 2, с. 103]



Рис. 1. Місце виробничого потенціалу в загальній структурі потенціалу підприємства

Джерело: сформовано авторами на основі [10]

вних засобів розраховано такі показники: коефіцієнт оборотності активів та оборотності обігових коштів, період обороту коштів, коефіцієнт обороту запасів, фондівддача, а також рентабельність власного капіталу. Загальні результати проведеного аналізу відображено в табл. 2.

Проаналізувавши ділову активність підприємства «ЛЕГ», було виявлено проблеми господарської діяльності. По-перше, коефіцієнт оборотності активів низький і має тенденцію до спаду, а це означає, що організація неефективно використовує свої активи й потребує змінення методики їх розподілу та використання. По-друге, робота фірми недостатньо інтенсивна, не використовуються виробничі потужності в повному обсязі, про це свідчить коефіцієнт оборотності обігових коштів, значення якого також знижується. Необхідно зазначити, що період обороту є дуже довгим для промислового підприємства і його слід скорочувати. По-третє, залучені кошти до виробництва товарів розподіляються нераціонально, оскільки кількість виготовлених товарів із кожної залученої гривні низька.

Проте підприємство має достатньо продуману тактику формування запасів ресурсів та готової

продукції, а це означає, що період перебування запасів на складі є низьким, тобто відбувається мінімізація логістичних витрат. Слід відзначити, що в 2017 р. зросла рентабельність власного капіталу порівняно з 2016 р., це є найбільш важливим для власників, адже дає змогу визначити зростання їхнього добробуту за аналізований період. Також показник рентабельності власного капіталу використовується під час оцінки вартості акцій підприємства, бо дає змогу визначити, на які дивіденди можуть розраховувати власники акцій або наскільки зросте вартість їхніх акцій. Хоча спостерігається тенденція до зростання даного показника, розраховане значення є достатньо низьким порівняно з нормативами, тому фірмі слід знизити свої виробничі або збутові, або інші витрати для підвищення чистого прибутку й активізації роботи з нарощування доходу.

Ми вважаємо, що для вирішення проблем ТОВ «ЛЕГ» доцільно застосувати інструменти краудсорсингу. Взагалі краудсорсинг є сучасною тенденцією українських підприємств, він дає змогу керівництву вчасно отримувати інформацію про стан виробничого потенціалу підприємства та в разі його погіршення впливати на ситуацію. Як свідчить практика, використання індивідуального і колективного споживчого досвіду, інтелекту або комунікаційного потенціалу сприяє підвищенню конкурентоспроможності товару [3]. Розглянемо основні складники даної оцінки, які пов'язані з методичними особливостями організації краудсорсингового проекту, у тому числі з особливостями дохідного, видаткового та ризикового складників:

1. Потенційні економічні вигоди від вирішення поставленого перед краудплатформною завданням.

2. Витратні грошові потоки під час реалізації краудсорсингового проекту. Слід зазначити, що під час реалізації краудсорсингового проекту власними силами компанія-ініціатор несе витрати в явному вигляді, а під час використання зовнішньої консалтингової краудсорсингової компанії для організації проекту витратні складники вже закладені у ціни на її послуги.

Таблиця 2

Результати оцінки ділової активності підприємства

Показник	2016 р.	2017 р.
Коефіцієнт оборотності активів	0,55	0,37
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	1,27	0,82
Фондовіддача	1,77	1,19
Коефіцієнт обороту запасів	181,7	152,4
Період обороту коштів	284 дня	439 дня
Період одного обороту запасів	2 дня	3 дня
Рентабельність власного капіталу	0,022	0,20

Джерело: створено авторами

3. Прогнозні ризики. До таких ризиків можна віднести: ризик незнаходження шуканого рішення (є специфічним ризиком, і він практично не зустрічається у промисловій сфері), ризики ділової репутації та операційні ризики.

4. Терміни проведення краудсорсингового і реалізаційного етапів [8].

Розглянемо детальніше реалізаційний етап. Як правило, терміни проведення краудсорсингового проекту на платформах Witology і WikiVote становлять близько трьох місяців. Цей термін можливо закладати для оцінки прогнозного економічного ефекту від використання краудсорсингу через використання тримісячного коефіцієнта дисконтування, але на практиці велике значення мають терміни реалізації отриманих за результатами крауд-проекту ідей. Основною цілю фірми під час проведення крауд-проектів є отримання ідей для швидких інновацій. У зв'язку із цим на передкраудсорсинговому етапі виставляються вимоги замовника до ідей.

Це свідчить про те, що під час оцінки реального економічного ефекту від використання краудсорсингу кожне речення розраховується індивідуально залежно від термінів його реалізації. Потенційний прогнозний економічний ефект може бути розрахований так:

$$NPV = \frac{\left(\begin{array}{l} \text{Потенційні / реальні економічні вигоди} - \\ - \text{витрати на реалізацію} \end{array} \right)}{(1 + \text{ставка дисконтування})^t},$$

де t – термін проведення краудсорсингового проекту/реалізації поданих за результатами краудсорсингу пропозицій;

витрати – витрати на проведення крауд-проекту і реалізацію поданих пропозицій;

економічні вигоди (потенційні/реальні) = Σ прогнозних потенційних/реальних дохідних грошових потоків від реалізації кожної пропозиції.

Як ставки дисконтування, як правило, використовується необхідна прибутковість на акціонерний капітал.

Залежно від включення в прогнозу оцінку реалізаційного етапу і ризик факторів дана формула може видозмінюватися відповідно до наведеної табл. 3.

Одним із ключових чинників ефективною реалізації краудсорсингу є вибір краудсорсингової плат-

форми. На нашу думку, для фірми «ЛЕГ» доцільно використовувати краудсорсингові платформи на основі інтелектуальних складників Innocentive і WikiVote, які дають змогу значно нівелювати ризики, головним з яких є ризик відсутності шуканого рішення.

Навіть незважаючи на великі порівняно з класичним краудсорсингом витрати, крауд-проект на основі інтелектуального складника може принести компанії великі економічні вигоди, при цьому рішення на зазначених платформах характеризуються більшою відпрацьованістю. А також зовнішня краудсорсингова компанія на базі власної методики силами краудсорсерів виділяє найбільш перспективні ідеї. Із цього можна зробити висновок, що у аналітиків замовника скорочується поле для аналізу, яке дає змогу економити витрати, пов'язані з оплатою їхньої праці.

Крім показників ефективності крауд-проекту, заснованих на P&L- складнику, існує група показників загальної активності проекту, куди входять загальна кількість активних учасників проекту, кількість поданих пропозицій, кількість пропозицій, які потрапили у фінальні варіанти рішень, і т. д.

Для того щоб використання краудсорсингу приносило компанії-ініціатору конкурентні переваги, вкрай важлива не просто ефективна організація процесу на власне краудсорсинговій стадії, але також одним із ключових факторів є оперативна реалізація отриманих рішень на посткраудсорсинговій стадії, щоб вони не втратили своїх конкурентних переваг [7].

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження показало, що ефективне управління виробничим потенціалом підприємств є одним із найважливіших елементів управління промисловим підприємством, оскільки значною мірою впливає на стан економічного і соціального розвитку організації та держави у цілому.

Швидкі зміни умов ринку і нестабільність оточення фірм характерні для господарської діяльності промисловості, а це змушує їх вести постійний пошук резервів та докладати максимум зусиль і коштів для збереження своєї ресурсної бази.

За результатами аналізу виявлено, що ТОВ «ЛЕГ» має проблеми, пов'язані з управлінням виробничим потенціалом, а саме:

Таблиця 3

Розрахунок NPV для реалізації крауд-проекту [7]

	Без урахування ризик-факторів	З урахуванням ризик-факторів
З урахуванням тільки краудсорсингового етапу	$NPV_1 = \frac{\Sigma (\text{Потенційні економічні вигоди} - \text{Витрати на реалізацію краудсорсингу})}{(1 + \text{ставка дисконтування})^t}$	$NPV = NPV_1 * K_{\text{страни}} * K_{\text{платформи}} * K_{\text{риск}}_o$
З урахуванням краудсорсингового і реалізаційного етапів	$NPV_3 = \frac{\Sigma (\text{Потенційні економічні вигоди} - \text{Витрати на реалізацію краудсорсингу} - \text{Витрати на реалізацію пропозицій})}{(1 + \text{ставка дисконтування})^t}$	$NPV = NPV_3 * K_{\text{страни}} * K_{\text{платформи}} * K_{\text{риск}}_o$

1. Організація недоцільно використовує свої активи.

2. Виробничі потужності використовуються не в повному обсязі та період операційного циклу довгий.

3. Планування і розподіл коштів неефективні, оскільки кількість виготовлених товарів із кожної залученої гривні низька.

Для вирішення цих проблем, на нашу думку, можливо використання краудсорсингового забезпечення (краудфандінгу, краудінвестингу, краудмаркетингу). Даний інструмент посилить цілеспрямованість управлінських рішень щодо усунення «вузького місця», дасть змогу операційному менеджеру та керівництву вчасно отримувати достовірну інформацію і, найголовніше, у разі погіршення ситуації впливати на неї методами краудсорсингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анчишкін О.І. Прогнозування росту економіки. Київ : Економіка, 2016. 98 с.
2. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие Москва : ИНФРА, 2012. 215 с.
3. Джефф Хау. Краудсорсинг. Коллективный разум як інструмент розвитку бізнесу / пер. з англ. Е. Аксьонова та ін. Київ, 2012. 288 с.
4. Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник / І.З. Должанський та ін. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.
5. Дубницький В.І., Даниліна Н. Інноваційно-маркетинговий потенціал промислового підприємства як інструмент підвищення його конкурентоспроможності на світовому ринку *Маркетинг в Україні*. 2012. № 6. С. 33–40.
6. Ішук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. *Регіональна економіка*. 2005. № 3. С. 48–56.
7. Краудсорсинг : веб-сайт. URL: <http://businessoptimizing.ua/^crowdsourcing/2lwhatiscrowdsourcing.html> (дата звернення: 07.04.2019).
8. Панкрухин А.П. Краудсорсинг: соблазнительный маркетинговый агрессор *Практический маркетинг*. 2011. № 1. URL: <http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/crowdsourcing.htm> (дата звернення: 07.04.2019).
9. Офіційний сайт ТОВ «ЛЕГ». URL: <http://leg.ua/index.html?locale=ua> (дата звернення: 12.04.2019).
10. Посошкова Е.В. Виробничий потенціал і його взаємозв'язок з іншими потенціалами *Колекція електронних документів*. URL: <http://www.alldocs.ru/download/index.php?id=5046> (дата звернення: 07.04.2019).

REFERENCES:

1. Anchyshkyn O. I. (2016) Proghnozuvannja rostu ekonomiky [Forecasting the growth of the economy]. Kiev: Economy (in Ukraine)
2. Berdnikova T. B. (2012) Analiz i diagnostika finansovo-khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya [Analysis and diagnostics of financial and economic activity of the enterprise]. Moscow: INFRA (in Russia)
3. Dzhheff Khau (2012) Kraudsorsingh. Kolektyvnyj rozum jak instrument rozvytku biznesu [Kraudsourcing. Collective mind as a tool for business development]. Kiev: Economy (in Ukraine)
4. Dolzhanskyj I.Z. (2006) Upravlinnja potencialom pidpryemstva [Enterprise Potential Management]. Kiev: Center for Educational Literature (in Ukraine)
5. Dubnyckyj V. I. (2012) Innovacijno-marketyngovyj potencial promyslovogho pidpryemstva jak instrument pidvyshhennja jogho konkurentospromozhnosti na svitovomu rynku [Innovation and marketing potential of the industrial enterprise as an instrument for increasing its competitiveness in the world market]. Marketyngh v Ukrajinі [Marketing in Ukraine]. Kiev: KNEU pp. 33–40
6. Ishhuk S. (2005) Konceptualjni zasady formuvannja ta rozvytku vyrobnychogho potencialu promyslovykh pidpryemstv [Conceptual principles of formation and development of industrial potential of industrial enterprises]. Reghionaljna ekonomika [Regional economy]. Kiev: KNEU pp. 48–56
7. Kraudsorsingh [Kraudsourcing] Available at: <http://businessoptimizing.ua/^crowdsourcing/2lwhatiscrowdsourcing.html> (accessed 7 April 2019)
8. A.P. Pankrukhyn (2011) Kraudsorsingh: soblaznyteljnyj marketynghovyj aghressor [Crowdsourcing: A seductive marketing aggressor]. Praktycheskyj marketyngh (electronic journal), no.1. Available at: <http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/crowdsourcing.htm> (accessed 7 April 2019)
9. Oficijnyj sajt TOV "LEGH" [Official site of LLC "LEG"] Available at: <http://leg.ua/index.html?locale=ua> (accessed 12 April 2019)
10. Pososhkova E. V. Vyrobnychyj potencial i jogho vzajemozv'jazok z inshymy potencialamy [Production potential and its interconnection with other potentials] (Collection of electronic documents). Available at: <http://www.alldocs.ru/download/index.php?id=5046> (accessed 12 April 2019)

Parfenova Anna

Student

V. N. Kharkiv National University of Kharkiv

Tiesheva LarisaCandidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Management

V. N. Kharkiv National University of Kharkiv

IMPROVEMENT OF PRODUCTION CAPACITY MANAGEMENT BY CRAUDSORSING

The purpose of the article. The efficiency of economic activity of an enterprise depends on the balance, optimal interaction of elements of production potential, which is necessary for the production and sales activity of the enterprise and the effectiveness of management. Therefore, conducting a study of theoretical foundations and the allocation of recommendations for improving the management of the industrial potential of an industrial enterprise is objectively necessary in an unstable operating environment.

Research methods. The article used a set of general and specific scientific methods: systemic, structural-logical, comparative, analytical, generalization, economic-statistical, causal-analysis analysis.

Research results. Analyzing the business activity of the enterprise "LEG", the problems of economic activity were revealed. Firstly, the organization ineffectively uses its assets and needs to change the methodology of distribution and use them. Secondly, the firm's work is not intense enough and the production capacity is not used in full, as well, it is necessary to reduce the operating period. Thirdly, the attraction of funds to the production of goods is not distributed rationally and inefficiently for economic activity. Based on the data obtained, we believe that in order to solve the problems of LLC "LEG", it is expedient to apply the tools of crowdsourcing. It is advisable to identify the main components of this method – it is a revenue, expense and risk component. For the investigated enterprise, it is necessary to use intelligent crowdsourcing based on Witology and WikiVote platforms, and the duration of the project is rather short-lived for 3 months, and for one of the evaluations of the project's effectiveness, the net present value of the NPV, which takes into account the change in the cost of time. The NPV value of a project implementation and the level of profitability invested in it increases with increasing production. Therefore, in order to ensure the use of crowdsourcing brought the company-initiator competitive advantages, it is extremely important not only to effectively organize the process at its own crowdsourcing stage, but also one of the key factors is the operational implementation of solutions to the stage of post-outsourcing so that they do not lose their competitive advantages, but continued to develop and dump their competitors in the market. It is advisable to use such a scientific and practical approach to assess the industrial potential of an industrial enterprise and improve the management of over-the-state management processes, since the process of substantiation of decisions should include a number of components, that is, management functions: planning, organizing, motivating, controlling and evaluating. This process is a sequence of actions that are cyclically repeated and based on the choice of alternatives to address the "bottlenecks" identified during the process of evaluating production potential.

Value/originality. In the article, we investigated the production potential of domestic industrial enterprises as an example of the firm "LEG". In the course of the study, it was found that enterprises are faced with the complexity of assessing and managing productive potential. Problems and problem issues determine the prospects for further study of effective management of production potential. In particular, use of tools for crowdsourcing to assess, identify bottlenecks and adjust the direction of development of the industrial enterprise.