

УДК 332

О. М. Шаповалова,
к. е. н, доцент СНУ ім. В. Даля
С. В. Тарабановська,
здобувач ЛФ ІСПД НАНУ

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ДЛЯ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У статті розглянуто теоретичні засади оцінки промислового потенціалу, підходи щодо аналізу промислового потенціалу регіону, сформовано інформаційну систему, здійснено аналіз функціонування промислового потенціалу промисловості регіону.

Ключові слова: промисловий потенціал, регіон, інформаційна система.

The theoretical principles of industrial potential estimation and approaches to the analysis of the industrial potential of the region are considered in the article. The informative system is formed and the industrial potential functioning of region industry is analyzed.

Keywords: region industrial potential, region, information system.

ВСТУП. Основою розвитку регіонів є наявний промисловий потенціал та ефективність його використання. Тому забезпечення ефективного використання і подальшого нарощування промислового потенціалу регіонів має стати одним з головних пріоритетів діяльності місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування і територіальних громад.

Посилення нерівномірності соціально-економічного становища регіонів призводить до того, що промисловість того чи іншого регіону у різній мірі здатна задовольняти наявний попит. Коли пропозиція не може задовольнити попит по кількісним або якісним показникам, попит задовольняється ззовні – або ввезенням продукції з інших регіонів, або іноземним імпортом. А це – втрачена вигода у вигляді недоотриманих коштів, робочих місць тощо. Нездатність задовольнити попит може говорити про неефективне використання промислового потенціалу. Але, щоб дослідити цю ефективність, спочатку необхідно оцінити промисловий потенціал регіону.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ. Оцінка промислового потенціалу регіону має спиратись на інформаційну систему. Це викликає необхідність формування інформаційної системи для оцінки та аналізу ефективності використання промислового потенціалу регіону. Створення інформаційної системи є одним з важливих завдань, тому що для визначення стратегії розвитку регіону необхідно знати його можливості. Тому ціллю статі стало формування інформаційної системи для аналізу та оцінки промислового потенціалу регіону.

РЕЗУЛЬТАТИ. Під час виконання роботи було визначено такі завдання: дослідити теоретичні підходи щодо визначення промислового потенціалу регіону та запропонувати оптимальний варіант з погляду на наявні інформаційні ресурси; у загальному вигляді проаналізувати промисловий потенціал регіону та вказати на необхідність подальших досліджень у тому чи іншому напрямі. Перед тим, як починати досліджувати підходи щодо аналізу промислового потенціалу, спочатку необхідно визначитись з поняттями «промисловий потенціал» і «потенціал» взагалі.

У науковій літературі зустрічаються різноманітні підходи до визначення «потенціалу». Поняття «потенціал» походить від латинського слова «potential», що в перекладі означає — сила, міць. Потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані в якій-небудь сфері.

Великий тлумачний словник визначає потенціал як «засоби, запаси, джерела, що є в наявності й здатні бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-яких завдань; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній сфері» [1].

Під потенціалом взагалі розуміються можливості, спроможності, приховані, нереалізовані резерви досліджуваного об'єкта, які при зміні навколишніх умов можуть перейти з можливостей в реальність. Наявність потенціалу в будь-якого об'єкта обов'язково передбачає безліч варіантів його використання. Сам по собі потенціал без визначення мети його використання існувати не може, оскільки, говорячи про будь-який потенціал, завжди визначається те, для чого властиво й необхідні резерви та можливості, а саме — для досягнення певного кінцевого результату. Так, наприклад, визначення промислового потенціалу і його відокремлення від інших видів системи економічних потенціалів слід розпочати зі специфіки його використання, тобто формування матеріальної бази виробництва, що бере участь у створенні продуктів виробництва.

Промисловий потенціал відносять до складу економічного потенціалу.

Поняття «економічний потенціал» господарства (економічної системи) широко використовується в літературі й на практиці. Однак його зміст трактується неоднозначно в різних джерелах, що приводить до множинності оцінок економічного потенціалу однієї й тієї ж економічної системи.

Економічний потенціал — це багатогранна й складна макроекономічна категорія, у той же час недостатньо досліджена, його не слід вважати остаточно сформованим, про що свідчать різні точки зору.

Поки серед вчених-економістів немає єдиної думки про визначення цієї категорії, про структуру промислового потенціалу і, як наслідок, про способи оцінки останнього.

У практиці економічного аналізу використовуються в основному дві форми обліку та оцінки промислового потенціалу – ресурсна і результативна, спільне застосування яких і називається консолідованою оцінкою потенціалу.

Одне з перших визначень промислового потенціалу народного господарства у вітчизняній науковій літературі запропонував О.І. Анчишкін. На його думку, промисловий потенціал народного господарства характеризують «виробничі ресурси, їх обсяг, структура, технічний рівень і якість...» [3]. При цьому під виробничими ресурсами він розуміє засоби виробництва, трудові ресурси, а також природні ресурси, залучені в економічний оборот.

Крім розглянутого вище ресурсного підходу до визначення категорії промислового потенціалу, можна відзначити також результативний підхід. Його суть полягає у визначенні промислового потенціалу в формі результату промислового процесу, тобто у формі обсягу випуску матеріальних благ. Так, Є.П. Горбунов під виробничим потенціалом розуміє масштаби виробництва суспільного продукту і національного доходу. А Ю.Ю. Донець розглядає досліджувану категорію як «максимально можливий річний, добовий часовий або віднесений до іншої тимчасової одиниці обсяг випуску продукції» [4], тобто він вважає промисловий потенціал синонімом

„виробничої потужності”.

Під виробничим потенціалом також розуміють здатність виробництва до випуску продукції певного типу, технічного рівня і якості. Промисловий потенціал в якості утворюючих його елементів містить: потенціал функціонуючих засобів праці (основних виробничих фондів), ресурсний потенціал, під яким у цьому випадку розуміється ступінь забезпеченості регіону природними ресурсами й предметів праці, відтвореними у даному регіоні, науково-технічний потенціал (сукупність наукових, технічних і технологічних знань, підготовлених для використання в практичній діяльності та економіці) [5].

Існує дещо інше тлумачення поняття „промисловий потенціал регіону”, по-перше, він визначається як реальний обсяг продукції, який можливо виробити за умови повного використання наявних ресурсів регіону; по-друге – наявні і потенційні можливості виробництва, наявність факторів виробництва, забезпеченість його певними видами ресурсів [6].

Під „виробничим потенціалом” розуміють також відношення, що виникають на підприємстві з метою досягнення максимально можливого результату при найбільш ефективному використанні виробничих фондів, матеріальних ресурсів, управління і організації виробництва, промислово-промислового персоналу, науково-технічної інформації.

Промисловий потенціал регіону науковці також розглядають як можливість забезпечення якісних та кількісних характеристик розвитку виробництва в регіоні шляхом найбільш раціонального використання всіх видів ресурсів для задоволення потреб споживачів та при найменшій шкоді навколишньому середовищу. Методи управління формування промислового потенціалу регіону повинні бути направлені на інтелектуалізацію, інформатизацію та екологізацію виробництва регіону, що дозволить випускати конкурентноздатну продукцію та її реалізацію на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Ресурсна форма оцінки промислового потенціалу являє узагальнену величину ринкової вартості всієї сукупності взаємопов'язаних ресурсів (основні виробничі фонди, промисловий персонал, інноваційний потенціал і об'єкти інтелектуальної промислової власності), що реалізуються як єдине ціле. Результативна форма характеризує максимально можливу продуктивність всієї системи, тобто промислового потенціалу.

Між двома формами оцінки потенціалу можна виявити певну залежність. При цьому елементи промислового потенціалу у ресурсній формі можуть мати різні розмірності. Тому найбільш складною проблемою при розрахунку величини промислового потенціалу регіону є приведення до єдиного вимірника різних складових його компонентів. Після їх зведення до єдиного базису можливо інтегрування окремих показників, їх зіставлення і узагальнення.

Відносне порівняння і зіставлення виробничих потенціалів регіонів цілком коректно і у ресурсній формі, але при цьому неможливо об'єктивно оцінити і зіставити величини їх максимальної результативності та досягнуті рівні ефективного використання. Тому необхідно, в кінцевому рахунку, визначити величину промислового потенціалу саме в результативній формі, тому що тільки при порівнянні величин максимально можливої продуктивності з досягнутими результатами (обсяг виробленої продукції, робіт і послуг), можна оцінити його ефективність.

Таким чином, промисловий потенціал регіону це, перш за все, максимально можливий рівень виробництва, на відміну від більшості поглядів інших вчених, які розглядають потенціал як сукупність наявних ресурсів.

Оцінюючи промисловий потенціал в результативній формі необхідно оцінювати не тільки фактичний обсяг виробництва, а і потенційний. Можна припустити, що промисловий потенціал – це максимально можливий обсяг продукції (наприклад, ВРП), який економіка в змозі зробити при повному залученні в процес суспільного виробництва всіх наявних ресурсів. Однак, у різних економічних, правових, соціальних умовах один і той же обсяг залучених у господарську діяльність ресурсів може дати різний обсяг випуску продукції. Отже, без врахування конкретних умов діяльності неможливо визначити промисловий потенціал господарської системи.

Промисловий потенціал будь-якої господарської системи є не що інше, як сукупна здатність виробляти матеріальні блага, задовольняти суспільні потреби, обумовлена наявними ресурсами та умовами їх використання. Тоді, конкретизуючи дане трактування промислового потенціалу на рівні регіону, можна сказати, що промисловий потенціал регіону – це сукупна здатність виробничих систем, що знаходяться в межах даного регіону, виробляти матеріальні блага і задовольняти суспільні потреби, обумовлена існуючими ресурсами та умовами їх використання.

Тобто у цьому визначенні поєднані „здатність” та „можливість” функціонування промислового потенціалу регіону.

Проведення оцінки стану промислового потенціалу регіону дозволяє здійснити оцінку існуючого стану розвитку економіки регіону. Ця оцінка дає можливість виявити недоліки та вузькі місця функціонування виробництва регіону, що дозволить визначити пріоритетні напрямки розвитку його економіки. Формування пріоритетних напрямків полягає у виявленні стратегічно важливих сфер розвитку економіки регіону.

Таким чином, для визначення оцінки промислового потенціалу регіону застосовується підхід, що дає можливість врахувати всю сукупність факторів у їх взаємозв'язку та взаємодії (економічні, правові, соціальні, науково-технічні, природно-екологічні, економіко-географічного положення, фінансові, інфраструктурні фактори), адже неврахування хоча б одного з них може призвести до негативних результатів виробництва. Аналіз та оцінка рівня промислового потенціалу регіону викликає інтерес з боку різних суб'єктів економіки: для інвесторів, що бажать вкласти інвестиції в його розвиток; для конкурентів, які випускають аналогічну продукцію за призначенням або її заміники; для фінансово-кредитних установ, які надають кредити підприємницьким структурам для формування та нарощення промислового потенціалу; для державної системи контролю, а також для органів державного, в тому числі й регіонального управління. Комітет державної статистики до промисловості відносить три галузі: видобувну; переробну; галузь виробництва та передачі електроенергії, газу та води.

Тому структурний аналіз промислового потенціалу регіону можливо проводити саме за цими галузями, тобто вивчати потенціали галузей, які відносяться до виробничої сфери. Виходячи з вищесказаного, питання структури, характеристики та оцінки промислового потенціалу регіону зводяться до дослідження промислового потенціалу галузей матеріального виробництва в рамках єдиного територіального комплексу.

Проаналізуємо деякі підходи щодо аналізу промислового потенціалу регіону.

Характеристика промислового потенціалу регіону може бути заснована на аналізі та порівнянні валового регіонального продукту, який являє собою суму валової доданої вартості, створеної всіма економічними суб'єктами на території регіону. Цей показник характеризує суму вкладів кожної організації в загальний обсяг виробництва регіону в грошовому вираженні. Виходячи з цього по ньому можна судити про обсяги виробництва та продажу промислових товарів.

З іншого боку, промисловий потенціал господарюючих суб'єктів проявляється також і в масштабах матеріально-технічної бази - технічному рівні засобів праці.

Під технічним рівнем виробництва розуміють ступінь технічної прогресивності устаткування і технологій, включаючи якість використовуваної сировини і матеріалів, рівень організації та управління, якість продукції, що виробляється, тобто трактується в широкому сенсі, як рівень розвитку виробничих сил. Визначення технічного рівня у вузькому сенсі передбачає оцінку: технічної оснащеності виробництва і праці; техніко-економічного рівня обладнання та технології; рівня механізації та автоматизації виробничих процесів та управління.

Підвищення технічного рівня знаходить своє вираження в досягненні більшої ефективності виробництва.

Для характеристики фізичного стану основних фондів використовується поняття «знос». Знос являє собою вартісну характеристику, що відображає частку списання частини вартості в результаті амортизації. На його величину впливають методи і норми амортизаційних відрахувань, які покликані відображати темпи фізичного та морального зносу. Величина зносу в даній час досягла критичної межі.

Проблема завантаження виробничих потужностей має стати стратегічною лінією відродження промисловості нашого регіону. Промисловий потенціал найчастіше зводиться до виробничої потужності. Остання свідчить про максимально можливий випуск продукції у відповідних номенклатурі і якості. Найважливішими показниками, що свідчать про якісний бік промислового потенціалу, виступають структура і рівень використання виробничих потужностей.

Безпосередньо до промислового потенціалу примикає інвестиційний потенціал. Рівень інвестицій має пряий вплив на введення виробничих потужностей, на зростання і оновлення основних фондів і на темпи економічного розвитку.

Найбільш уніфікованим вимірником елементів промислового потенціалу є їх ціна або вартість. Порівнянність показників потенціалу у грошовій оцінці в часі і в просторі дозволяє виявити динаміку і структуру промислового потенціалу регіону. Сума вартостей елементів характеризуватиме величину всього промислового потенціалу регіону. Визначення величини потенціалу пов'язане з оцінкою вартості його елементів.

Їх вартість постійно змінюється, тому її можливо фіксувати тільки на обмежений період часу - квартал, рік. Для підтримки основних фондів в працездатному стані проводяться поточні та капітальні ремонти, здійснюється їх модернізація. Витрати на модернізацію збільшують вартість основних виробничих фондів, і тоді їх вартість становитиме:

$$C_{03} = C_{03v} + B_{m3}, \quad (1)$$

де C_{03} – середньорічна балансова вартість основних виробничих фондів,

Вмз – витрати на модернізацію основних виробничих фондів.

У якості останнього показника вирішено скористатись даними, які надає Головне управління статистики у Луганській області: вартість введених в дію нових основних засобів промисловості.

При вивченні виробничих фондів необхідно аналізувати процес руху (відновлювання) основних фондів. Це здійснюється за допомогою спеціальних показників: коефіцієнт оновлення і коефіцієнт вибуття. Коефіцієнт оновлення відображає інтенсивність оновлення основних фондів і обчислюється як відношення вартості новоприбулих за звітний період основних засобів до їх вартості на кінець цього ж періоду.

$$K_{\text{онов}} = \frac{\text{Засоби, що надійшли}}{\text{Засоби на кінець року}} \quad (2)$$

Коефіцієнт вибуття характеризує ступінь інтенсивності вибуття основних засобів з галузі виробництва та розраховується як відношення вартості фондів, що вибули за звітний період до їх вартості на початок того ж періоду.

$$K_{\text{виб}} = \frac{\text{Засоби, що вибули}}{\text{Засоби на початок року}} \quad (3)$$

На основі даних Головного управління статистики у Луганській області обсяг засобів, що вибули можна розрахувати, як різницю між засобами на кінець року, наступного за тим, який аналізуємо, та сумою основних засобів поточного року та вартістю введених в дію основних засобів.

Вивчення технічного стану основних виробничих фондів починають з узагальнених показників коефіцієнта зносу та коефіцієнта придатності.

Коефіцієнт зносу визначається як відношення суми зносу до первісної вартості основних фондів.

$$K_{\text{зносу}} = \frac{\text{Знос}}{\text{Вартість ОЗ}} \quad (4)$$

Коефіцієнт придатності – це відношення залишкової вартості основних фондів до її первісної вартості

$$K_{\text{прид}} = \frac{\text{Залишкова вартість ОЗ}}{\text{Вартість ОЗ}} \quad (5)$$

Аналіз використання основних засобів базується на вивченні такого показника, як фондвіддача:

$$\Phi_{\text{в}} = \frac{\text{Об'єм продукції у вартісному вираженні}}{\text{Середньорічна вартість основних фондів}} \quad (6)$$

Розглянуті показники оцінки ефективності використання елементів промислового потенціалу регіону дозволяють вирішувати певні завдання. При виготовленні будь-якого виробу одночасно застосовуються знаряддя праці, енергетичні та інформаційні ресурси, жива праця, прийоми організації праці та виробництва. Кожен з розглянутих вище показників має певне значення для аналізу промислового потенціалу. Тільки сукупне використання кількісних і якісних показників дає повне уявлення про промисловий потенціал регіону.

Слід відмітити, що навіть при ефективному використанні промислового потенціалу аналіз не буде повним, якщо не відповісти на питання «чи здатне виробництво (на потенційному рівні) задовольнити потреби споживачів?». Для цього необхідно проаналізувати попит на продукцію промислового сектора (дوبувної, переробної та галузі виробництва енергії). Для проведення цього аналізу доцільно скористатися маркетинговим інструментарієм – показником ємності ринку.

Саме цей показник може вказувати на необхідний рівень виробництва для повного задоволення попиту. А якщо у підсумку аналізу з'ясується, що об'єм попиту перевищує об'єми регіонального виробництва, то буде можливим зробити висновки про недоотримані вигоди та незадоволений попит. Частина попиту, яка не може бути задоволена регіональними виробниками, задовольняється або імпортними товарами, або товарами промислового виробництва з інших регіонів України.

Перш за все визначимось з основними поняттями. Місткість ринку — це обсяги продажу товарів на конкретному ринку (продажу конкретній групі споживачів даного регіону в заданий проміжок часу в тому самому бізнес-середовищі). Уже із самої суті такого визначення логічно випливає те, що місткість ринку — це не фіксована величина, а функція кількох змінних. Отже, у процесах маркетингових досліджень визначають два значення місткості ринку. Реальна місткість ринку — це обсяги продажу товарів у даний час конкретній групі споживачів. Потенційна місткість ринку (ринковий потенціал) — це максимально можливі обсяги продажу товарів (в нашому випадку – промислової продукції) за конкретний проміжок часу, яких можна досягти завдяки оптимальному використанню промислового потенціалу.

Визначення ринкової місткості може проводитись за кількома напрямками: аналіз вторинної інформації; виробництво та реалізація продукції; витрати та поведінка споживачів; розрахунок місткості на базі норм споживання; визначення місткості на базі «приведення» обсягів продаж (коли відома місткість ринку в одному регіоні, і вона є основою для розрахунку місткості ринку в іншому регіоні шляхом корегування її за допомогою коефіцієнта приведення).

Детально розглянемо кожен з них. Аналіз вторинної інформації включає в себе аналіз усієї документації, яка може містити відомості про регіон і може бути корисна в маркетингових дослідженнях: статистичні дані, дані органів управління, огляди ринку, спеціалізовані журнали і статті, дані Internet і т. д. Однак інформація, що отримується у такий спосіб, найчастіше виявляється неповною, досить складною для використання при практичному застосуванні і часто сумнівної достовірності.

Вивчення ринку з позицій виробництва та реалізації продукції. Включає дослідження підприємств виробників, оптової та роздрібною торгівлі. Інформація, отримана з цього джерела, дозволяє визначити реальні обсяги. Враховуючи, що кількість продавців менше, ніж кількість покупців, то часто таке дослідження проводиться швидше і коштує дешевше, ніж дослідження споживачів. Проблема полягає в тому, наскільки точною виявиться надана виробниками або продавцями інформація, і наскільки опитана вибірка продавців буде репрезентативна генеральної сукупності (всій масі діючих на ринку торгових точок, що продають продукцію).

Витрати і поведінку споживачів. Досліджуються або витрати, які зробили споживачі на цікаву для нас продукцію за певний період часу, або частота покупок і обсяги продукції, що купується спільно з середньою роздрібною ціною продажу, або норми витрати даного товару. При цьому дослідження дозволяє підняти широкий пласт матеріалів, що стосуються поведінки і мотивації споживачів: їх ставлення до тієї або іншої марки, обсяг разової покупки, частота придбання товару, очікувана ціна на товар, ступінь розрізнення брендів, лояльність до брендів, мотивація вибору тієї чи іншої марки товару і т. д. Питання точності такої інформації полягає в тому, наскільки вірно й правдиво покупці відтворюють дані про своє споживання.

Розрахунок ємності на основі норм споживання даного типу товару. Цей підхід використовується, як правило, для продовольчих товарів, сировини та витратних матеріалів. Статистичною основою для розрахунків служать річні норми споживання на одного жителя і загальна чисельність населення. Таким чином, підсумкова цифра ємності виходить шляхом перемноження норми споживання на одного жителя на значення загальної чисельності населення.

Визначення місткості ринку на основі «приведення» обсягів продажів. У розрахунках використовуються дані про реальний обсяг реалізації продукції в одному регіоні і фактори, що визначають продажі. За допомогою останніх визначаються коефіцієнти приведення продажів одного регіону до іншого (коефіцієнти приведення чисельності населення, середньої заробітної плати, урбанізації, ціни, особливості споживання і т.д.).

Таким чином, позитивні і негативні сторони цих підходів можна звести до наступної таблиці (табл. 1).

Таблиця 1. Порівняння методик визначення ємності ринку

	Позитивні сторони	Негативні сторони
Аналіз вторинної інформації	Один з найдешевших способів оцінки ємності ринку. Швидкий спосіб в порівнянні з проведенням польових досліджень	Уривчастість отриманої інформації, висока узагальненість даних і відсутність конкретності, не завжди ясний спосіб отримання інформації

Виробництво і реалізація продукції	В порівнянні з вивченням споживачів швидший і дешевший спосіб. Дозволяє виявити думку продавців про систему збутової діяльності виробників	Складність збору інформації. Часті відмови. Можливість надання неточної, свідомо помилкової інформації продавцями
Витрати і поведінка покупців (споживачів)	Дозволяє досліджувати весь асортимент продукції цікавий замовникові, широта отримуваної інформації. Можливість визначення соціально-демографічних і ін. характеристик споживачів, їх мотивації і поведінки, оцінок виробників, продавців і їх діяльності	Триваліші терміни проведення дослідження. Складність перевірки правдивості інформації, отриманої від споживачів. Більш витратний метод
Розрахунок ємності ринку на основі норм споживання даного типу товару	Дешевий і швидкий спосіб, ідеальний для попередньої оцінки ємності ринку	Один з самих неточних методів розрахунку. Не дозволяє оцінити ємність ринку по асортиментних позиціях. Виникають складнощі з визначенням норм споживання
Визначення ємності ринку на основі об'ємів продажів	Найдешевший спосіб визначення ємності ринку, в ідеалі можна обійтися тільки внутрішньою інформацією служб маркетингу і збуту, підключивши безкоштовні зовнішні джерела інформації. Достатньо швидкий спосіб розрахунку	В результаті виходять вельми приблизні дані, не враховуються багато специфічних особливостей досліджуваного ринку. Спосіб доступний тільки фірмам-лідерам ринку, ведучим точну статистику продажів протягом тривалого часу

Для визначення місткості ринку в нашому дослідженні пропонується використовувати аналіз вторинної інформації і розрахунок місткості ринку на основі норм споживання.

В економічній літературі достатньо розповсюджені методики визначення ємності ринку. Найпоширенішою є формула, яка враховує норму споживання та кількість споживачів.

Місткість ринку розраховується за формулою:

$$M = ((S_i * K * E_x) + P - (H - 3\phi - 3m)) - A, \quad (7)$$

де M – місткість ринку (обсяг або вартість продукції, яку купили у конкретному періоді);

S_i – численність і-групи споживачів;

K – рівень (коєф.) споживання у базисному періоді, або норматив споживання;

i – кількість груп споживачів;

E_x – коефіцієнт еластичності попиту від цін та доходів;

P – об'єм нормального страхового резерву товарів;

H – насиченість ринку – обсяг товарів, який є у населення;

3φ – фізичний знос товарів;

3m – моральний знос товарів;

A – альтернативні ринку форми задоволення потреб (чорний ринок, товар заміник).

У загальному та спрощеному вигляді попередню формулу можна записати у наступному вигляді:

$$Q_p = n_p * q_p * p, \quad (8)$$

де n_p – кількість потенційних споживачів;

q_p – кількість закупівель продукції середнім потенційним споживачем;

p – середня ціна продукту.

Для визначення місткості реального ринку товару при зовнішньоекономічній діяльності можна використати формулу:

$$QR = P + R - E + \Phi - E_0 - \Phi_0, \quad (9)$$

де R – національне виробництво даного товару;

P – залишки товарних запасів на складах підприємств-продуцентів країни;

E – обсяги експорту;

O – зниження (M - збільшення) запасів товарів у виробників чи споживачів товару в країні;

Φ – обсяги імпорту;

E₀ – обсяги непрямого експорту (товар входить до складу інших товарів, що експортуються);

Φ₀ – непрямий імпорт.

Як вже зазначалось раніше, ємність ринку може бути реальною або потенційною.

Заміри ємності ринку і його сегментів необхідні для оцінки потенційного або реального обсягу реалізації товарів при сформованій кон'юнктурі ринку.

Реальна місткість являє собою реальний (прогнозний) обсяг продажів аналізованого товару. На практиці розрахунок реальної місткості представляє певну проблему. І відбувається це через складності визначення сумарного обсягу реалізації даної групи продукції. В принципі, шуканий обсяг дорівнює величині попиту і може бути визначений на підставі даних статистики. Однак це не завжди можливо через відсутність публікацій офіційної статистики по всіх галузях.

Потенційна місткість – це максимально можливий обсяг продажів, коли всі потенційні споживачі купують товар виходячи з максимально можливого рівня його споживання. Потенційна місткість – недосяжна величина хоча б тому, що не всі потенційні споживачі купують продукцію, а ті, хто купує її, мають реальні бюджетні обмеження. Тому розрахунки потенційної місткості ринку конкретного регіону проводяться з метою визначення стратегічних перспектив розвитку існуючого рівня виробництва, аналізу ступеня насичення ринку.

Потенційний рівень визначається особистими і суспільними потребами і відображає адекватний їм об'єм реалізації товарів. У маркетингу використовується також термін потенціал ринку. Реальна місткість ринку може і не відповідати його потенційної ємності. Розрахунок ємності ринку повинен носити просторово-часову визначеність.

Місткість ринку формується під впливом багатьох факторів, кожен з яких може в певних ситуаціях як стимулювати ринок, так і стримувати його розвиток, обмежуючи його місткість. Всю сукупність чинників можна розділити на дві групи: загального і специфічного характеру.

У більшості досліджень товарних ринків в якості найважливішого чинника, що визначає розвиток ринку, в моделі вводиться тимчасовий чинник (тренд). Процедура екстраполяції тенденцій передбачає вибір трендових моделей прогнозування та форми кривої, яка найближче описує ряд емпіричних даних. У таблиці 2 наводяться гіпотези розвитку ринку в залежності від основних тенденцій розвитку попиту.

Таблиця 2. Гіпотези розвитку ринку в залежності від основних тенденцій розвитку попиту

Ступінь задоволення попиту і основна тенденція його розвитку	Гіпотеза розвитку ринків
В основному задоволений та рівномірно зростає	При належному і своєчасному оновленні промислового асортименту тенденція зростання зберігається
Задовольняється та зростає, але приріст зменшується	Ринок насичений, рівень забезпеченості близький до раціонального нормативу, тенденції уповільнення зростання попиту зберігаються
Задовольняється та знижується	Товар витісняється з ринку іншими товарами або купується певним контингентом користувачів, чисельність яких зменшується. Тенденція зберігається в майбутньому.
Не задовольняється, зростає прискорено, темпи росту однакові.	Ринок далекий від насичення, зберігаються високі темпи росту попиту.
Не задовольняється у значній мірі, зростає при збільшенні темпів росту	Ринок далекий від насичення, товар відноситься до категорії дефіцитних, виробництво і продаж ростуть високими темпами, в найближчому періоді тенденція зберігається.

Проаналізувавши ємність регіонального ринку йому можна буде приписати ту чи іншу ступінь задоволеності попиту. Залежно від ступеня задоволеності попиту ми зможемо спрогнозувати тенденції розвитку ринку. До цього моменту нам буде відомий промисловий потенціал регіону. Отже, ми зможемо визначити, наскільки в даний час промислової потенціал задовольняє попит. А також зробимо прогноз щодо можливості виробництва в наступні періоди задовольняти попит і вчасно реагувати на зміну кон'юнктури ринку.

Проаналізувавши різні наукові підходи та практику, слід відзначити, що аналіз промислового потенціалу регіону має спиратись на три основних напрями (табл. 3, 4, 5): аналіз макроекономічних показників у виробничій галузі у контексті загально-регіональних показників (ВРП, обсяги реалізації у промисловості, інвестиції у промисловість, рівень експорту та імпорту тощо); аналіз матеріально-технічної бази промислового сектору (основні фонди та їх структура, знос основних засобів, інвестиції у основні засоби та їх оновлення тощо); аналіз ємності регіонального ринку.

Таблиця 3. Показники наявності, стану і руху основних фондів (ОС)

Найменування показників	Методи розрахунку	Економічна інтерпретація показників
<i>1. Показники наявності основних фондів</i>		
1.1. Вартість основних фондів (ОЗ)	Вартість основних фондів на початок періоду (ОЗ)	Основні фонди на початок аналізованого періоду
1.2. Вартість активної частини основних фондів (ОЗА)	Вартість активної частини основних фондів (ОЗА) (устаткування, машини, транспорт і так далі)	Активна частина основних фондів на початок аналізованого періоду
1.3. Вартість пасивної частини основних фондів (ОЗП)	Вартість будівель, споруд	Пасивна частина основних фондів на початок аналізованого періоду
Найменування показників	Методи розрахунку	Економічна інтерпретація показників
<i>2. Структура основних фондів</i>		
2.1. Питома вага активної частини основних фондів (УОЗА)	$\frac{\text{Вартість активної частини (ОЗА)}}{\text{Вартість основних фондів (ОЗ)}}$	Частка активної частини основних фондів (УОЗА)
2.2. Питома вага пасивної частини основних фондів (УОЗП)	$\frac{\text{вартість пасивної частини (ОЗП)}}{\text{вартість основних фондів (ОЗ)}} \cdot 100$	Частка пасивних основних фондів (УОЗП)
<i>3. Показники стану</i>		
3.1. Коефіцієнт зносу (Кз)	$\frac{\text{Сума зносу}}{\text{первісна вартість наявних ОЗ}}$	Частка вартості ОЗ, перенесена на продукцію Кз = 1 - Кп
3.2. Коефіцієнт придатності (Кп)	$\frac{\text{Остаточна вартість ОЗ}}{\text{первісна вартість наявних ОЗ}}$	Рівень придатності ОЗ Кп = 1 - Кз
<i>4. Показники руху</i>		
4.1. Коефіцієнт надходження введення (КНВ)	$\frac{\text{Вартість ОЗ, що знов поступили}}{\text{Вартість ОЗ на кінець звітнього року}}$	Частка ОЗ, що поступили за період
4.2. Коефіцієнт оновлення (Кон)	$\frac{\text{Вартість нових ОЗ}}{\text{Вартість ОЗ на кінець звітнього року}}$	Частка нових ОЗ на підприємстві
4.3. Коефіцієнт вибуття ОЗ (Квиб)	$\frac{\text{Вартість всіх вибулих ОЗ}}{\text{Вартість ОЗ на початок звітнього року}}$	Частка вибулих ОЗ за період
4.4. Коефіцієнт приросту (Кпр)	$\frac{\text{Сума приросту ОЗ}}{\text{Вартість ОЗ на початок звітнього року}}$	Темп приросту ОЗ

Діагностику промислового потенціалу регіону з метою визначення збалансованого розвитку регіону доцільно виконувати за видами економічної діяльності та основними галузями. Для цього необхідно аналізувати наступні показники (табл. 4).

Таблиця 4. Показники діагностики промислового потенціалу за видами економічної діяльності

1. Наявність та структура основних	Вартість основних фондів за видами економічної діяльності
	Вартість основних фондів в промисловості регіону за основними галузями

фондів	Структура основних фондів за видами економічної діяльності
	Структура основних фондів в промисловості регіону за основними галузями
	Частка основних фондів в активах підприємств регіону за окремими галузями промисловості
2. Стан основних фондів	Знос основних фондів за видами економічної діяльності
	Знос основних фондів за окремими галузями промисловості
3. Показники зміни (руху) основних фондів	Вибуття основних фондів за видами економічної діяльності
	Вибуття основних фондів за окремими галузями промисловості
	Ввід основних фондів за видами економічної діяльності
	Ввід основних фондів за окремими галузями промисловості
	Структура вибуття основних фондів за видами економічної діяльності
	Структура вибуття основних фондів за основними галузями промисловості
	Структура вводу основних фондів за видами економічної діяльності
Структура вводу основних фондів за основними галузями промисловості	

Таблиця 5. Результативні показники, що характеризують функціонування промислового потенціалу

Показник	Економічна суть показника
Валовий регіональний продукт	Результативний показник, що характеризує здатність функціонування промислового потенціалу регіону
Фондовіддача	Показник, що характеризує ефективність використання промислового потенціалу регіону
Фондоємність	Показник, що характеризує ефективність витрат основних фондів
Об'єм реалізованої продукції	Показник, що характеризує задоволення попиту
Ємність ринку	Показник, що характеризує попит та можливість реалізації товарів та послуг

Реалізуючи такий підхід, ми підходимо до пошуку рішень з різних боків. Аналізуємо різні фактори впливу на промисловий потенціал – як зовнішні так і внутрішні. Так, обсяги інвестицій у промисловість, рівень цін, обсяги імпорту – будуть зовнішніми факторами. Тобто це такі фактори, на які виробничі галузі не може вплинути напряму. З іншого боку, основні фонди, витрати на їх оновлення, продуктивність праці у галузі – це ті фактори, на які галузь має прямий вплив. І, на кінець остання група факторів, яка представлена одним показником – це ємність ринку. Хоча її теж можна віднести до зовнішніх факторів, але необхідно виділити її в окрему категорію. Причиною тому є специфічний характер її дії: ємність ринку виступає водночас і стимулом до виробництва, в той же час вона є межею. Ігнорування цього показника у діяльності промислового комплексу може призвести до ситуації нерівноваги попиту та пропозиції. Дослідження стану і використання промислового потенціалу повинно мати своєю ціллю досягнення збалансованого розвитку регіону. Джерелом усіх наступних даних для виконання аналізу є сайт Головного управління статистики у Луганській області, а також тематичні статистичні вісники у друкованому варіанті.

Таблиця 6. Валовий регіональний продукт (у фактичних цінах), млн. грн

Роки	2000	2005	2007	2008	2009
Валовий регіональний продукт (у фактичних цінах), млн. грн.	6403	19716	32280	42985	38451

Для більш повної характеристики рівня виробництва, розглянемо зміни обсягів промислової продукції по галузям.

Таблиця 7. Індекси обсягу виробництва продукції промисловості за видами діяльності

(відсотків до попереднього року)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Промисловість	130,4	101,6	101,7	116,0	94,1	80,1	107,1
Добувна промисловість	104,4	99,5	106,2	96,8	103,9	89,5	106,1
Переробна промисловість	139,6	101,6	100,4	119,6	92,8	75,4	107,0
Виробництво та розподілення енергії	108,4	112,6	117,4	106,9	99,1	85,3	111,3

Таблиця 6 що показує обсяги ВРП (спад або приріст обсягів виробництва продукції регіональними виробниками) а також таблиця 7 і 8 індексів обсягу продукції промисловості дають зрозуміти, що зростання валового регіонального продукту не говорить про зростання обсягів промислового виробництва.

Таблиця 10. Індекси обсягів реалізованої промислової продукції за 2006-2010 рр.

(у відсотках, відносно до попереднього року)

Показники	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
Промисловість	1,20	1,29	1,35	0,80	1,27
Добувна промисловість	1,20	1,22	1,57	0,82	1,41
Переробна промисловість	1,17	1,31	1,33	0,75	1,26
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	1,42	1,26	1,30	1,11	1,19

Більш детально проаналізуємо основні засоби промисловості регіону, таблиця 9.

Таблиця 9. Основні засоби в промисловості (у фактичних цінах на кінець року, тис. грн)

Види діяльності	Роки					
	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Усього	43948461	57356548	69282829	84441603	99571558	113452000
Промисловість, у т.ч.	22544719	26733605	29594355	35089522	41473681	46251000
Питома вага у загальному обсязі регіону, %	51,3	46,61	42,72	41,55	41,65	40,77

видобувна	8417114	11113820	12059489	13248290	14070356	14147000
Питома вага у загальному обсязі регіону, %	37,34	41,57	40,75	37,76	33,93	30,59
переробна	11187656	12811053	14385072	17992629	23006257	27403000
Питома вага у загальному обсязі регіону, %	49,62	47,92	48,61	51,28	55,47	59,25
виробництво та розподілення енергії	2939949	2808732	3149794	3848603	4397068	4701000
Питома вага у загальному обсязі регіону, %	13,04	10,51	10,64	10,97	10,6	10,16

Те, що Луганська область є перш за все регіоном вуглевидобутку, обумовлює високу питому вагу основних засобів видобувної галузі у загальній структурі основних засобів промисловості, таблиці 10 та 11.

Таблиця 10. Питома вага основних засобів промисловості в загальному обсязі основних засобів регіону, %

Показники	Роки					
	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Основні засоби в промисловості, %	51,30	46,61	42,72	41,55	41,65	40,77
Основні засоби в інших галузях народного господарства, %	48,70	53,39	57,28	58,45	58,35	59,23

Тенденція до збільшення питомої ваги основних засобів переробної галузі носить позитивний характер. Хоча обсяги основних засобів (у фактичних цінах) зростають і в видобувній галузі, і в переробній, але в останньому випадку це проходить більш високими темпами, таблиця 12.

Як видно з наведеної інформації, найбільш стабільною є енергетична галузь. Найбільші зміни спостерігаються в видобувній галузі. З іншого боку обсяги реалізації видобувної галузі залишаються високими у порівнянні з іншими галузями. Це знову підтверджує той факт, що наш регіон й досі залишається переважно сировинним. Завданнями регіональної промислової політики має стати не тільки посилення диверсифікації галузей, але і зміщення пріоритетів у сторону переробної галузі. Саме ця галузь має стати основною рушійною силою у виведення регіону з системної кризи.

Таблиця 11. Питома вага основних засобів галузей промисловості в загальному об'ємі промисловості регіону, %

Показники	Роки					
	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Питома вага основних засобів видобувної галузі у промисловості регіону, %	37,34	41,57	40,75	37,76	33,93	30,59
Питома вага основних засобів переробної галузі у промисловості регіону, %	49,62	47,92	48,61	51,28	55,47	59,25
Питома вага основних засобів енергетичної галузі у промисловості регіону, %	13,04	10,51	10,64	10,97	10,60	10,16

Таблиця 12. Питома вага основних засобів в об'ємах реалізованої продукції (по галузях), %

Галузі	Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009
Усього в промисловості	77,07	71,38	65,41	57,05	79,61
Видобувна	262,11	236,17	212,73	144,19	177,05
Переробна	46,91	45,10	43,06	41,37	65,26
Енергетика	89,58	70,58	68,23	60,07	57,92

Проаналізувавши наявну інформацію відкритим залишається головне питання: промисловий потенціал регіону в вартісному вимірі. Щоб відповісти на це питання необхідно володіти даними щодо рівня завантаженості виробничих потужностей а також обсягів виробництва у вартісному вираженні. Нажаль, Головне управління статистики у Луганській області не надає такої інформації для публічного користування. Тому, на даному етапі дослідження можливо лише аналізувати структуру промисловості регіону, її основні фонди та порівнювати ці дані з іншими галузями народного господарства.

ВИСНОВКИ.

1. Під час аналізу та оцінки промислового потенціалу регіону формування інформаційної системи відіграє важливу роль. Дослідження має ґрунтуватись на науково обґрунтованих методиках та носити системний характер. Джерела інформації мають бути перевіреними, репрезентативними та давати змогу порівняти необхідні дані за різні періоди.

2. У результаті дослідження різноманітних наукових підходів щодо визначення промислового потенціалу було вирішено визначити промисловий потенціал регіону як максимально можливий рівень виробництва, на відміну від більшості поглядів інших вчених, які розглядають потенціал як сукупність наявних ресурсів.

В ході дослідження було визначено, що оптимальний варіант аналізу промислового потенціалу регіону має спиратись на три основних напрями: наліз макроекономічних показників у виробничій галузі у контексті загально-регіональних показників (ВРП, Обсяги реалізації у промисловості, інвестиції у промисловість, рівень експорту та імпорту тощо); аналіз матеріально-технічної бази промислового сектору (основні фонди та їх структура, знос основних засобів, інвестиції у основні засоби та їх оновлення тощо); аналіз ємності регіонального ринку.

3. Дослідження показало, що найбільш стабільною є енергетична галузь. Найбільші зміни спостерігаються у видобувній галузі. З іншого боку обсяги реалізації видобувної галузі залишаються високими у порівнянні з іншими галузями. Це знову підтверджує той факт, що наш регіон й досі залишається переважно сировинним. Завданнями регіональної промислової політики має стати не тільки посилення диверсифікації галузей, але і зміщення пріоритетів у сторону переробної галузі. Саме ця галузь має стати основною рушійною силою у виведенні регіону з системної кризи.

Проаналізувавши наявну інформацію відкритим залишається головне питання: промисловий потенціал регіону в вартісному вимірі. Щоб відповісти на це питання необхідно володіти даними щодо рівня завантаженості виробничих потужностей, а також обсягів виробництва у вартісному вираженні. Нажаль, Головне управління статистики у Луганській області не надає такої інформації для публічного користування. Тому, на даному етапі дослідження можливо лише аналізувати структуру промисловості регіону, її основні фонди та порівнювати ці дані з іншими галузями народного господарства.

Список використаних джерел

1. Великий тлумачний словник. Сучасна українська мова від А до Я. — Донецьк: ТОВ ВКД «БАО», 2008.— С. 245
2. Ковальская Л.С. Теоретические основы исследования потенциала региона // Культура народов Причерноморья. — 2007. — № 121. — С. 46 — 47.
3. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста экономики.- М.: Экономика, 1996. - 98 с.
4. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала. — Киев.: Знание, 1998. — С. 3.
5. Папп В.В. Структурирование экономики в региональных успешных системах: теория, методология, практика. — Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2007. — 71 с.

6. Петкова Л.О. Економічне зростання в Україні: регіональний вимір. – Черкаси: ЧДТУ, 2004. – 271 с.
7. Балацкий О.Ф. Теоретические проблемы оценки экономического потенциала региона, компании, предприятия // Вісник Сумського державного університету. — 2004. — № 9 (68). — С. 84 — 95.
8. Герасимчук З.В., Галушак В.Л. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації: Монографія. — Луцьк: Надстир'я, 2006. — 248 с.
9. Оценка производственного потенциала потребительской кооперации / Иценков О.О. // Регион: экономика и социология. — 2005. — № 1. — С. 71 — 77.

Стаття надійшла до редакції 14.12.2011 р.



ТОВ "ДКС Центр"