



Д.В. Андрощук*

ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

При будь-якій формі господарювання оцінка реальних можливостей економічного суб'єкта є головним питанням управління його розвитком. Перш ніж формувати стратегію розвитку підприємства, потрібно визначити вихідні позиції — його реальні можливості, тобто виробничий потенціал.

У розвитку економічної науки ця проблема вирішувалась різними шляхами, породжуючи різні концепції, що дає можливість нам говорити про існування теорії потенціалів. Незважаючи на це, систематичний виклад положень цієї теорії з'явилось не так давно — наприкінці 60-х років, і сьогодні існує низка різних концепцій визначення і оцінки потенціалу фірм, що розвиваються в рамках цієї теорії. Попри досить широке розповсюдження поняття “виробничий потенціал”, дослідженню цієї категорії як складної економічної системи присвячено не так уже багато праць, серед яких можна відмітити дослідження А.І. Анчішкіна, Л.І. Абакіна, В.М. Архіпова, Є.А. Іванова, В.Н. Авдеєнко, В.А. Котлова, які досліджували цю категорію, шляхи її застосування, взаємозв'язок з іншими економічними категоріями, структуру виробничого потенціалу, можливості оцінки його величини тощо.

Вирішення проблеми визначення та оцінки виробничого потенціалу підприємства на сьогодні не має прийняттого оформлення, що зумовлює актуальність цього питання. Тому в цій роботі представлено визначення категорії “виробничий потенціал” підприємства та практичні підходи щодо його оцінки.

Поняття потенціалу як економічної категорії досить багатогранне не лише з точки зору формулювання його суті, складових і взаємозв'язку з іншими категоріями, а й з боку визначення його видів. Не існує серед економістів єдиної думки й стосовно оцінки потенціалу, тобто можливостей якісно охарактеризувати і кількісно виміряти його величину. Хоча у підходах вчених є багато спільного. Обов'язковим елементом при визначенні потенціалу є те, що, врешті-решт, під ним розуміють сукупність наявних у економічного суб'єкта ресурсів на відповідних рівнях: підприємство, галузь, народне господарство, регіон і т.п. Термін „потенціал” тлумачиться як “міць”, “сила”. У Великій Радянській Енциклопедії наводиться визначення терміну “потенціал” як “засоби, запаси, джерела, які є у розпорядженні і можуть бути мобілізовані, приведені у дію, використані для досягнення визначених цілей, здійснення плану; рішення певної задачі; можливості окремої особи, суспільства, держави у визначеній галузі”¹. У такому формулюванні можна вирізнити два принципових підходи до вивчення даної економічної категорії: ресурсний, коли акцент робиться саме на наявних у економічного суб'єкта ресурсах (факторах виробництва) і результативний, коли вивчаються саме потенціальні можливості підприємства. Незважаючи на існування значних розбіжностей у визначенні самого поняття “потенціал”, більша частина дослідників наголошують саме на ресурсній його складовій та пошуку можливості її ефективного використання. Причому поняття “потенціал” характеризується можливостями реальними, конкретними, фіксованими, сформованими у процесі будь-якої економічної діяльності і об'єднує реальні конкретні досліджені можливості, які вже на даний момент можуть використовуватися для виробництва².

© Андрощук Д.В., 2005

* аспірант Хмельницького національного університету

¹ Большая советская энциклопедия. Т. 20. – М.: Советская энциклопедия, 1975. – С. 428.

² Бузько І.Р., Дмитренко І.Є., Сущенко О.А. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: Монографія. – Алчевськ: Вид-во ДГМІ, 2002. – 216 с.; Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монографія. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.



Отже, коли говоримо про потенціал підприємства, слід мати на увазі досягнутий рівень розвитку, а сукупність можливостей і перспектив фірми, які можуть бути використані для досягнення своїх цілей, є характеристикою потенційних можливостей. Таким чином, при визначенні самого поняття “потенціал підприємства” необхідно вказувати на реальну фактичну здатність підприємства виробляти необхідну кількість товарів та послуг шляхом поєднання наявних ресурсів із врахуванням їх оптимального співвідношення. Виходячи з цих принципів підходів, можна визначити фундаментальну проблему, яку покликана вирішити теорія потенціалів:

Визначення, якими наявними ресурсами обумовлені реальні можливості економічного суб'єкту.

Вирішення проблеми теорії потенціалів в силу певних обставин мали відповідно різні рішення. Одним із перших, хто застосував і почав досліджувати поняття „виробничий потенціал”, був А.І. Анчишкін, який включив у нього ”виробничі ресурси, їх об'єм, структуру, технічний рівень та якість”, які в процесі виробництва перетворюються у фактори виробництва³. І хоча йшлося про народне господарство в цілому, цей ресурсний підхід набув найбільшого поширення щодо визначення виробничого потенціалу.

Чому саме виробничий, а не економічний, стратегічний чи ринковий потенціали має займати провідне місце при визначенні можливостей підприємства до розвитку? По-перше, з практичної сторони виробничий потенціал є величиною, що порівняно з названими легше піддається кількісній та якісній оцінці; по-друге, саме виробничий потенціал є тією первинною ланкою, на яку здійснюється вплив при реалізації стратегії і місці підприємства. Ринковий і стратегічний потенціал залежить від виробничого, оскільки без його реалізації стратегічний і ринковий потенціали реалізуватись не можуть. Виробничий потенціал по суті є сукупністю наявних у економічного суб'єкта факторів виробництва, раціональне використання яких при оптимальному їх співвідношенні дає максимальний корисний ефект, що виражається у досягненні поставлених стратегічних цілей, задоволенні потреб споживачів при найбільш сприятливій взаємодії із зовнішнім та внутрішнім середовищем підприємства.

Саме таке визначення, на нашу думку, найбільш повно характеризує сутність поняття “виробничий потенціал” підприємства, так як, по-перше, враховує ресурсний і результатний підходи до трактування категорії, по-друге, вказує на те, що саме від розвитку продуктивних сил залежить можливість виживати в умовах ринку, і по-третє, акцентується увага на виробництві, яке відповідає вимогам сучасності, враховуючи екологічний, соціальний та інші фактори, пов'язані із внутрішнім і зовнішнім оточенням підприємства.

Виробничий потенціал підприємства володіє такими характеристиками, як динамічність; системність та складність структури. Його динамічність пов'язана зі зміною його величини у часі. Виробничий потенціал за своєю будовою є складною системою, і, відповідно, володіє рисами, притаманними будь-якій системі. Складність структури зумовлена різноманітністю і складністю виробничих зв'язків.

Можливість оцінити (кількісно і якісно) наявні ресурси і отримані результати, визначити реальні можливості економічного суб'єкта є головною характеристикою виробничого потенціалу. Проблема визначення його величини як у теоретичному, так і у практичному аспектах є досить важливою, оскільки уявлення про величину виробничого потенціалу підприємства та його складових елементів є необхідною умовою для здійснення ефективного управління ним. Вчені займають різні позиції щодо оцінки величини виробничого потенціалу, однак можна говорити, що в цьому плані чітко виділяються такі підходи:

1) вартісна оцінка всіх ресурсів-складових потенціалу, яка стикається з проблемою визначення вартості деяких ресурсів (наприклад інформаційних);

³ Анчишкін А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М.: Экономика, 1973. – С. 13-14.



- 2) оцінка величини виробничого потенціалу через переведення всіх ресурсів у трудовий еквівалент;
- 3) визначення виробничої потужності підприємства як показника, що характеризує величину виробничого потенціалу;
- 4) оцінка величини виробничого потенціалу шляхом комплексної оцінки і/або виведення узагальнених показників.

Перші два підходи характерні для представників ресурсного підходу, третій є реалізацію результатного, четвертий можна віднести і до першого і до другого підходів. Як правило, оцінка здійснюється за певний проміжок часу, наприклад, рік або період тривалості виробничого циклу.

Слід зазначити, що вчені-економісти наголошують на тому, що потенціал економічного суб'єкту неможливо визначити шляхом оцінки якогось окремого ресурсу, а лише "їх сукупність у взаємозв'язку і пропорціях, що забезпечують здійснення виробничого процесу"⁴.

Наприклад, В.Н. Авдеєнко і В.А. Котлов взагалі ставлять під сумнів можливість визначити вклад певного елемента виробництва і зазначають, що ресурсний підхід не лише вказує на те, що виробничий потенціал "представляє собою сукупність виробничих ресурсів цільового призначення, але й робить очевидною методику оцінки його величини як суми фізичних значень складових елементів"⁵. Тому вони вказують на те, що "найбільш уніфікованим і універсальним виміром елементів виробничого потенціалу є їх ціна чи вартість"⁶. Виходячи з таких позицій, автори пропонують визначати величину виробничого потенціалу так:

$$\Pi = V_{\text{оф}} + V_{\text{тр}} + V_{\text{ер}} + V_{\text{т}} + V_{\text{і}}, \quad (1.1), \text{ де}$$

Π – величина виробничого потенціалу підприємства;

$V_{\text{оф}}$ – середньорічна балансова вартість основних промислово-виробничих фондів підприємства, що також враховує витрати на їх модернізацію;

$V_{\text{тр}}$ – вартість трудових ресурсів, який включає фонд заробітної плати промислово-виробничого потенціалу, фонд матеріального заохочення, витрати на навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу;

$V_{\text{ер}}$ – вартість енергетичних ресурсів, яке підприємство отримує зі сторони;

$V_{\text{т}}$ – вартість технології;

$V_{\text{і}}$ – вартість інформації⁷.

В.М. Архипов фізичний обсяг виробничих ресурсів пропонує оцінювати через чисельність промислово-виробничого персоналу, виходячи з такої формули:

$$W_0 = L K_L + \Pi \beta F K_w, \quad (1.2), \text{ де}$$

W_0 – сукупна споживча вартість виробничих ресурсів;

L – чисельність промислово-виробничого персоналу;

K_L – коефіцієнт оцінки складу і якості трудових ресурсів;

Π – коефіцієнт заміщення (еквівалентності) основних виробничих фондів чисельністю промислово-виробничого персоналу;

β – питома вага активної частини основних виробничих фондів;

F – вартість основних виробничих фондів у незмінних цінах;

K_w – коефіцієнт оцінки складу та якості основних виробничих фондів, де K_L і K_w враховують вплив науково-технічного прогресу на фактори виробництва⁸.

⁴ Слизис М.У. Экономический потенциал основных производственных фондов в машиностроении. – М.: Машиностроение, 1986. – С. 10.

⁵ Авдеєнко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – С. 74.

⁶ Там само. – С. 77.

⁷ Там само. – С. 78-82.

⁸ Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений (теоретические аспекты). – Л.: Изд-во Ленин.у-та, 1984. – С. 127-131.



Наприклад, Й.М. Петрович і ряд інших вчених виділяють кількісний і якісний аспект визначення величини виробничого потенціалу і вказують на те, що “методологія визначення виробничого потенціалу (кількісний аспект) найбільше пов’язана з такими економічними категоріями, як виробнича функція і виробнича потужність”⁹. Вчені вказують на те, що „результат виробництва (готова продукція) залежить від його факторів, через який особливе місце займає капітал і, отже, форма участі капіталу у виробничому процесі — виробнича потужність”.

Один з фундаторів теорії потенціалу А.І. Анчишкін взагалі розглядає “економічний потенціал виробничих фондів, що існує поряд і у співвідношенні з іншою характеристикою - фізичним об’ємом” і “відображає їх здатність виробляти продукцію визначеного об’єму, складу і якості. Визначається він перш за все технічними можливостями виробничих фондів, а вимірюється випуском продукції”¹⁰.

Взагалі, позицією результатного підходу характерним є визначення можливого об’єму виробництва товарів і послуг. Так, М.У. Сліжис зазначає, що для вираження економічного і виробничого потенціалів є „один показник — об’єм виробництва благ... максимально можливий”¹¹.

Ю.Ю. Донець та А. В. Жаров також акцентували увагу на визначенні величини виробничого потенціалу засобами визначення виробничої потужності. На їх думку, перший “за своїм кількісним значенням може бути менше чи рівний (лише теоретично) виробничій потужності виробничої системи цієї території, так як представляє собою виробничу потужність, скориговану обмеженнями іншими складовими виробничого потенціалу (наявність трудових, енергетичних і матеріальних ресурсів)”¹². Причому взаємозв’язок виробничого потенціалу і виробничих потужностей представлено такою моделлю:

$$P_i = \sum_{j=1}^T P_{vij} U_{v,pij} = \text{тах} \quad (1.3)$$

де P_i — виробничий потенціал i -того територіального комплексу, тис. грош. од.; P_{vij} — виробнича потужність i -того підприємства, що знаходиться у j -тому районі тис. грош. од.; $U_{v,pij}$ — коефіцієнт використання потужності i -того підприємства”¹³.

Н. І. Іванов, розглядаючи категорію виробничого потенціалу, наголошує на неможливості та недоцільності його оцінки шляхом визначення одного показника. “Для цієї цілі необхідна комплексна система показників, яка відображають як ефективність виробничого потенціалу в цілому, так і окремих його елементів. При цьому необхідно мати на увазі, що виробничий потенціал країни в цілому не може вимірятись простою сумою елементів. Тут велику увагу приділено збалансованості і пропорційності виробничих можливостей...”¹⁴. Необхідно зазначити, що вчений наголошує на комплексній оцінці виробничого потенціалу, що враховує кількісні і якісні показники. Так, серед кількісних показників розглядаються статистичні показники середньорічної чисельності робітників і службовців та величини виробничих фондів, серед якісних — якість робочої сили, яку “варто використовувати як систему показників, що характеризує рівень загальноосвітньої, професійної підготовки працівників, досвід роботи... та ін.”¹⁵, а також продуктивність праці (як кількісну характеристику якості робочої сили). Одним з кількісних показників наближеної оцінки

⁹ Петрович Й.М., Будіщева І.О., Устінова І.І. та ін. Економіка виробничого підприємства. — К.: Т-во „Знання”, 2002. — С. 188-189.

¹⁰ Анчишкін А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики. — М.: Экономика, 1973. — С. 150.

¹¹ Сліжис М.У. Экономический потенциал основных производственных фондов в машиностроении. — М.: Машиностроение, 1986. — С. 10.

¹² Донець Ю.Ю., Жаров А.В. Эффективность производственных фондов в машиностроении. — К.: Техника, 1979. — С. 11.

¹³ Там само. — С. 12.

¹⁴ Іванов Н.И. Экономические аспекты производственного потенциала. Теория и практика. — Донецк: ИЭПНАУ Украины, 2000. — С. 20.

¹⁵ Там само. — С. 21.



виробничих можливостей галузевих складових виробничого потенціалу називається виробнича потужність, яка однак “не відображає повністю всі потенційні можливості, закладені у виробничому потенціалі”¹⁶. Автор пропонує комплексну оцінку виробничого потенціалу через систему показників, виділяючи такі групи елементів виробничого потенціалу: робоча сила і основні виробничі фонди; галузеві та регіональні¹⁷.

Комплексну оцінку пропонує й В. Г. Герасимчук через визначення виробничого потенціалу і потенціалу управління “шляхом заповнення великої кількості форм вихідної, розрахункової та аналітичної інформації”¹⁸. Причому виробничий потенціал визначається „по таким параметрам:

- кваліфікаційний рівень кадрів (рівень кваліфікації робітників, ступінь узгодженості взаємодії, готовність персоналу до нововведень);
- ступень використання обладнання (фондооснащеність праці, ступень завантаження обладнання, об’єм обладнання, що вводиться в експлуатацію);
- резерви конкуренції, котрі визначаються на основі оцінки таких показників: об’єм витрат на наукові дослідження, доля витрат на маркетинг і збут продукції, кількість типорозмірів продукції;
- фінансові можливості (об’єм реалізації продукції, рентабельність продукції)”¹⁹.

Очевидно, що така оцінка поєднує ресурсний та результатний підходи і направлена саме на визначення рівня використання виробничого потенціалу.

Досить цікаву методологію оцінки виробничого потенціалу підприємства пропонує В.М. Архипов, яка заснована на оцінці ресурсів і результатів виробництва. “Найбільш узагальнені, якісні характеристики виробничого потенціалу містить система показників, яку називають “техніко-економічним рівнем об’єднання (підприємства)” (ТЕРП). Доповнення показників ТЕРП кількісними характеристиками (показниками об’єму виробничих ресурсів) дозволяє отримати всю систему оцінок виробничого потенціалу, включаючи мікро- і макрооцінки”²⁰. Автор пояснює, що макрооцінка виробничого потенціалу відповідає функціональному підходу до дослідження складних систем (оцінюється успішність виконання тієї функції, для якої вона призначена як складова надсистеми), а мікрооцінка — структурному. У випадку макрооцінки “про виробничий потенціал судять за величиною її фактичного і потенційно досяжного на визначений період корисного результату, тобто за об’ємом і якістю продукції в заданому асортименті, а про якість її функціонування — за показниками ефективності”²¹. За допомогою мікрооцінок якості (прогресивності) і об’єму окремих видів виробничих ресурсів і їх системи в цілому, вчений пропонує визначати в якій мірі “окремі компоненти системи (її структура і елементи) відповідають на даний момент і що не менш важливо — у майбутньому, функціям системи”²². Використовуючи такий принциповий підхід, необхідно здійснювати оцінку виробничого потенціалу підприємства, представляючи її через величину отриманого на певний момент часу корисного результату з позиції механізмів і джерел його досягнення. Причому дослідження механізмів реалізації виробничого потенціалу є відображенням функціонального підходу оцінки, а джерел — структурному.

¹⁶ Там само.

¹⁷ Там само. – 216 с.

¹⁸ Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. - Сумы: Университетская книга, 2002. - С. 61.

¹⁹ Там само. – С. 61.

²⁰ Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений (теоретические аспекты). - Л. - Изд-во Ленин.у-та, 1984. - С. 12.

²¹ Там само.

²² Там само.



Таблиця 1

Оцінка виробничого потенціалу підприємства

Оцінка механізмів реалізації виробничого потенціалу		
механізми реалізації виробничого потенціалу	кількісний аспект	якісний аспект
Система управління	прибуток	<ul style="list-style-type: none">• досягнення поставлених стратегічних цілей,• задоволення потреб споживачів
Технологічні процеси	Виробничо-технологічні показники, що визначають потужність виробництва	Визначається рівнем даної технології з точки зору її прогресивності
Оцінка джерел реалізації виробничого потенціалу		
джерела реалізації виробничого потенціалу	кількісний аспект	якісний аспект
Ресурси, якими представлено виробничий потенціал (трудові, фінансові, майнові, інформаційні)	Зниження витрат при інтенсифікації виробництва	

Характеристика виробничого потенціалу підприємства повинна здійснюватися кількісно і якісно. Оцінка механізмів реалізації виробничого потенціалу підприємства зумовлена необхідністю визначення ефективності як технологічних процесів з одного боку, так і ефективності управління виробничого апарату з іншого, як основних факторів, від яких залежить не лише отримання корисного результату діяльності, а й сама можливість виробництва. Оцінка джерел досягнення такого результату повністю відповідає ресурсному підходу визначення і оцінки виробничого потенціалу підприємства. Такими джерелами виступають ресурси підприємства, що піддаються як кількісній, так і якісній оцінці. Звичайно, велику роль при оцінці джерел реалізації виробничого потенціалу відіграють витрати на них, отож характеристика виробничого потенціалу з позиції їх витрат має здійснюватись в ракурсі визначення, наскільки виробництво відповідає ресурсозберігаючому типу інтенсивного розвитку, тобто коли інтенсифікація виробництва не супроводжується значним зростанням витрат. Тут неможливо розділити кількісний і якісний аспекти оцінки, оскільки, наприклад, показники продуктивності праці є одночасно якісними показниками використання цього ресурсу. До речі, "Міжнародна організація праці розглядає продуктивність як ефективне використання не лише одного фактора — праці, але й усіх ресурсів відтворення: капіталу, основних фондів, матеріалів, часу, інформації, енергії"²³. Іншими

²³ Королев В., Королев С. Механизм обеспечения экономического роста фирмы // Экономист. – 2004. - № 1. – С. 55.



показниками, за якими здійснюється оцінка джерел реалізації виробничого потенціалу, є ефективність використання ресурсів підприємства, які визначаються як співвідношення витрат і результатів. При цьому можуть використовуватись принципи максимізації можливого результату та/або мінімізації витрат. Однак все ж таки головною кількісною і якісною оцінкою виробничого потенціалу підприємства виступає прибуток. Врешті - решт підприємства працюють не заради ефективності, а заради отримання прибутку. Однак ефективність використання ресурсів підприємства, ефективність управління виробництвом дають можливість економії ресурсів, а отже, сприяють підвищенню якості виробничого потенціалу підприємства, а значить і можливості досягти кращих результатів.

При визначенні самого поняття “потенціал підприємства” необхідно вказувати на реальну фактичну здатність підприємства виробляти необхідну кількість товарів та послуг. Виробничий потенціал підприємства є по суті сукупністю наявних у нього ресурсів, що поєднуються і взаємодіють між собою у процесі виробництва. Тому для оцінки виробничого потенціалу потрібно використовувати системний підхід: з позиції **механізмів і джерел** досягнення підприємством необхідного корисного результату.

*Стаття рекомендована до друку кафедрою фінансів та
банківської справи Хмельницького національного університету
(протокол № 4 від 22 листопада 2004 року)*

