

- // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. праць. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2013. – № 2(46). – С. 52-57.
3. Бандурка, О.М. Основи економічної безпеки: [підруч.] / Бандурка О.М., Духов В.Є., Петрова К.Я. – Х.: Вид-во нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
  4. Белоусова, І.А. Модернізація системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності в процесі управління витратами: дис. ... доктора екон. наук: 21.04.02 / Белоусова Ірина Анатоліївна. – К., 2010. – 506 с.
  5. Бельских, М.В. Институциональные основы обеспечения экономической безопасности России / М.В. Бельских // Аспирант и соискатель. – 2006. – № 3. – С. 21-25.
  6. Борзенкова, К.С. Оценка экономического потенциала предприятия и повышение его использования: авторефер. дис. на соискание научн. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 "Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка" / К.С. Борзенкова. – Белгород, 2003. – 24 с.
  7. Злобина, Н.В. Управленческие решения: [учебн. пособ.] / Н.В. Злобина. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 80 с.
  8. Кириченко, О.А. Управління фінансово-економічною безпекою: [навч. посіб.] / Кириченко О.А., Лаптев С.М., Пригунов П.Я. / [за ред. проф. Сідака В.С.]. – К.: Дорадо-Друк, 2010. – 480 с.
  9. Організаційна структура [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intalev.ua/index.php?id=22154>.
  10. Основные методологические принципы построения организационных структур [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.e-college.ru/xbooks/xbook032/book/index/index.html?go=part-010\\*page.htm](http://www.e-college.ru/xbooks/xbook032/book/index/index.html?go=part-010*page.htm).
  11. Типы организационных структур предприятий, компаний, организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quality.eur.ru/DOCUM3/osp.html>.
  12. Ющук, Е.Л. Конкурентная разведка и небольшие компании [Электронный ресурс] / Е.Л. Ющук. – Режим доступа: <http://www.tehbezpeka.com.ua/papers/papers04.php>.

Рецензент статті  
д.е.н., проф. Ляшенко О.М.

Стаття надійшла до редакції  
19.08.2013 р.

**УДК 658.5+334.7**

**О.С. Шаріпова**

### **ФОРМУВАННЯ ПІДХОДУ ДО ОЦІНКИ СТАНУ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНТЕГРОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВИБОРІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ**

Визначено елементи та особливості виробничого потенціалу, які повинні відобразитися в показниках його оцінки. Запропоновано тривірневу оцінку виробничого потенціалу інтегрованого підприємства, методику агрегованої оцінки виробничого потенціалу, ідею формування локальної стратегії розвитку виробничого потенціалу інтегрованого підприємства. Дж. 3.

Ключові слова: інтегровані підприємства, виробничий потенціал, підхід, оцінка, методика, рівень, стратегічне управління.

**JEL O47**

#### **ВСТУП**

**Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науково-практичними званнями.** Глобалізація економіки, високий динамізм розвитку економічних ситуацій в умовах ринкової економіки, жорстка конкурентна боротьба між підприємствами визначає досить високу складність внутрішніх процесів з управління та прийняття інноваційних рішень для бізнесу. В економіці України інтегрованим підприємствам традиційно належить значна роль. Без

зміни ставлення до стратегічного управління інтегрованими підприємствами, забезпечити їх конкурентоспроможність і конкурентостійкість складно.

Основну увагу при стратегічному управлінні інтегрованим підприємством доцільно сконцентрувати на використанні та визначенні основних напрямків розвитку його виробничого потенціалу. Виробничий потенціал підприємства є складною системою. Проте в цій якості виробничий потенціал в економічній літературі практично не розглядається. Частіше усього в роботах, що присвячені дослідженню виробничого потенціалу підприємства, розглядаються поняття потенціалу, його структура, оцінка величини потенціалу і шляхи ефективного використання. Достатнє поширення одержав ресурсний підхід до концепції виробничого потенціалу, у якому поняття виробничого потенціалу розглядається як сукупність ресурсів, що у процесі виробництва приймають форму чинників виробництва. Поряд із ресурсним підходом до визначення сутності виробничого потенціалу в економічній літературі зустрічається і підхід, за яким поняття виробничого капіталу і виробничої потужності розглядаються як синонімічні.

Управління використанням виробничого потенціалу будь-якого підприємства має ґрунтуватися на об'єктивній інформації про стан об'єкта управління. У даному випадку в якості об'єкта управління розглядається не виробничий комплекс в цілому або його окремі частини, а здатність утворюючих його елементів забезпечувати виконання місії підприємства, досягнення результатів, заради яких вона створено.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасні дослідження з проблем управління виробничим потенціалом з урахуванням особливостей розвитку інтегрованого підприємства, майже відсутні. Ця відсутність зумовлена частковою втратою інтересів вчених саме до проблем виробництва та виробничого потенціалу. Зарубіжні дослідження з даної проблеми теж не можна визнати системним, до того ж їх не можна використовувати у повному обсязі та без внесення відповідних змін у зв'язку із специфікою розвитку економічної ситуації в Україні та особливостями управління українськими підприємствами. Все це визначає актуальність досліджень і розробок та їх значення для діяльності інтегрованих підприємств.

**Виділення невирішених частин проблеми.** Складність питань управління створенням й використанням виробничого потенціалу, відсутність наукової та методичної бази для побудови відповідних систем управління, обґрунтування вибору стратегій зумовили, в кінцевому рахунку, необхідність їх подальшого розгляду.

**Метою статті** є формування підходу до комплексної оцінки стану виробничого потенціалу інтегрованого підприємства.

#### **ОСНОВНІ ОТРИМАНІ РЕЗУЛЬТАТИ**

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління виробничим потенціалом інтегрованого підприємства передбачає прийняття як поточних управлінських рішень, пов'язаних з вирішенням конкретних виробничих завдань, так і довгострокових стратегічних рішень, що визначають його розвиток на тривалу перспективу. Поточне управління може здійснюватися за приватними оцінками стану використання виробничого потенціалу. Методичною базою таких оцінок є методика діагностики виробничого потенціалу інтегрованого підприємства.

Виробничий потенціал визначається поєднанням і взаємодією елементів, що його утворюють. Нами виділено шість елементів виробничого потенціалу підприємства (засоби праці, предмет праці, праця, інновації, інформація і фінанси). Їх поєднання у відповідності з проявом системного закону цілісності дає нову якість. Управління виробничим потенціалом підприємства має будуватися з

урахуванням системності взаємозв'язків елементів і комплексного впливу на виробничий потенціал підприємства будь-яких змін, що відбуваються в кожному з елементів.

Розробка стратегії розвитку виробничого потенціалу не може здійснюватися на базі приватних оцінок, так як вони не дають повної картини стану об'єкта управління, його конкурентних переваг чи недоліків, не дозволяють здійснити комплексний міжфірмовий і міжвиробничий аналіз. Для цього необхідно мати спеціальні загальні оцінки. Крім того, розробка стратегії розвитку виробничого потенціалу інтегрованого підприємства повинна враховувати відносне положення справ в порівнянні з конкурентами на світовому та національному ринках, а також використання наявних можливостей конкретного суб'єкта.

Це означає, що методика оцінки повинна мати багаторівневу побудову. Підсумкова оцінка повинна агрегувати в собі основні характеристики, досягнення і недоліки у використанні виробничого потенціалу інтегрованого підприємства.

У загальній теорії статистики термін "агрегування" застосовується для позначення індексів зміни складних сумарних показників в якості агрегатних індексів. У нашому випадку під терміном "агрегована оцінка" розуміється підсумкова оцінка стану і розвитку окремих елементів або всього виробничого потенціалу інтегрованого підприємства.

В основу ідеї формування локальної стратегії розвитку виробничого потенціалу покладена багаторівнева оцінка: 1) щодо ідеалу – оцінка кращих світових досягнень; 2) еталонна, виходячи з національних можливостей; 3) розрахункова щодо можливостей підприємства.

Можливі рівні оцінки: підприємство; підприємство і національні можливості; підприємство, національні можливості і стан світового ринку. По суті в залежності від того, як поєднуються значення оцінок за всіма трьома рівнями і формується вибір локальної стратегії розвитку того чи іншого елементу виробничого потенціалу. Багаторівневність оцінки реалізується на основі введення декількох баз порівняння.

Перша база – ідеальна. Вона характеризує граничні, розрахункові досягнення інтегрованого підприємства, що працює в подібних зовнішніх, організаційно-економічних умовах, таких як чисельність зайнятих, виробничі площі, використання виробничого устаткування, величина залучених матеріальних ресурсів, величина статутного капіталу. Виходячи з таких характеристик, дається оцінка можливостей тотожного підприємства. Це можуть бути оціночні показники, експертні дані або ж досягнення на підприємствах даної галузі, які є лідерами на світовому ринку. Так формується ідеальна оцінка, яка показує верхній потенційний рівень можливостей інтегрованого підприємства.

Другий рівень порівняння – еталонний, визначає більш конкретне співвідношення фактичних можливостей підприємства з розрахунковими – це рівень можливостей підприємств даної галузі, виходячи з діючих обмежень національної економіки. Підхід до оцінки той же, порівняння залучених ресурсів, виходячи з обмежень і умов національної економіки ресурсів і можливостей. Обмеження національної економіки дають базове порівняння на більш низькому рівні, ніж світові досягнення, і ці оцінки приймаються за еталонні.

Третій рівень – розрахунковий. Оцінка здійснюється на основі конкретних розрахунків можливостей інтегрованого підприємства при виключенні впливу існуючих внутрішніх обмежень. До них можна віднести брак оборотних коштів, поганий фізичний стан обладнання, неуккомплектованість виробничим персоналом, низький кваліфікаційний рівень інженерного складу. Елімінація впливу цих факторів дозволяє визначати розрахунковим чином обсяги виробництва, рівень якості продукції, можливості, які мало б підприємство при

більш збалансованому розвитку елементів виробничого потенціалу. Базою порівняння є фактичний стан виробничого потенціалу.

Пропонований підхід дозволяє оцінити за одними і тими ж показниками місце інтегрованого підприємства на світовому ринку, тобто, наскільки воно близьке до світових лідерів або відстає від них; місце підприємства на національному ринку (повнота використання національних можливостей). Крім того, з'являється можливість оцінити, наскільки розвинене підприємство, як використовуються його реальні можливості. Така подвійна оцінка – за елементами і за рівнями дозволяє комплексно, системно охарактеризувати виробничий потенціал інтегрованого підприємства.

В якості першого рівня порівняння виступає оцінка ідеального виробничого потенціалу підприємства при припущенні, що не існує обмежень для його використання.

Наступний етап порівняння – це облік різного роду обмежень, що знижують виробничий потенціал підприємства. Обмеження мають геополітичний, макроекономічний, регіональний та внутрішньовиробничий характер.

На виробничий потенціал інтегрованих підприємств впливають зовнішні обмеження, до яких можна віднести інноваційні, фінансові, трудові, екологічні та політичні. Інноваційні обмеження на державному рівні – це обмеження, які стримують рівень розвитку технологічної бази, техніки, застосування ресурсозберігаючих технологій, науково-технічних розробок, як по своїй продукції, так і з освоєння нової.

Під фінансовими обмеженнями розуміється наявність фінансових ресурсів у суспільстві для інвестування розвитку виробничого потенціалу, у тому числі можливість залучення іноземних фінансових ресурсів. Трудові обмеження пов'язані в даному випадку з наявністю в регіоні виробничого, управлінського та інженерного персоналу необхідної кваліфікації; економічною доцільністю залучення персоналу.

Екологічні обмеження обумовлені можливим негативним впливом розвитку виробничого процесу на екологічну обстановку. Як стан виробничого потенціалу інтегрованого підприємства відповідає екологічним вимогам регіону до водних ресурсів, забруднення повітряного простору, екологічним навантаженням на біосферу. Політичні обмеження визначаються економічною політикою, що проводиться державою, політичною кон'юнктурою на момент прийняття рішення, оборонними технологіями і т.д.

На стан виробничого потенціалу інтегрованих підприємств впливають і внутрішні обмеження. Основні обмеження – фінансові, матеріальні, трудові, інноваційні, інформаційні.

Обмеження визначають реальні можливості виробничого потенціалу інтегрованого підприємства. Відбувається як би поступове усичення ідеальних можливостей підприємства в міру впливу зовнішніх і внутрішніх обмежень.

Реальна можливість реалізації виробничого потенціалу є наслідком впливу обмежень, що діють на національному рівні і впливають на можливості підприємства. Обмеження, що діють на рівні інтегрованого підприємства, утворюють область можливостей підприємства з урахуванням його характеристик. У рамках цієї області розташовується область фактичних оцінок стану і використання виробничого потенціалу підприємства. Різниця площ розрахункового та фактичного виробничого потенціалу підприємства визначає внутрішні резерви його розвитку, а різниця з можливостями національного ринку – резерви національних можливостей.

На кожному рівні оцінки виробничого потенціалу формуються свої обмеження. Ідеальні можливості підприємства обмежуються геополітичними

чинниками, пов'язаними з ємністю світового ринку, з екологічними, соціальними та іншими факторами зовнішнього середовища. Облік цих обмежень визначає національні можливості для інтегрованого підприємства, утворюється N- мірний простір національних можливостей, якийсь національний еталон, який приймається за еталонну оцінку можливостей виробничого потенціалу підприємства.

Національна економіка має досить багато власних обмежень, що впливають з обмежень з фінансових, природних ресурсів, екології, трудових ресурсів, загальному стану науково-технічного розвитку суспільства і т.д. Кожен із зазначених чинників визначається можливостями національної економіки за різними напрямками, облік всіх цих обмежень зменшує область можливостей інтегрованого підприємства, тобто утворює якусь розрахункову величину виробничого потенціалу підприємства, яка вимірюється розрахунковим рівнем виробничого потенціалу.

Внутрішні можливості інтегрованого підприємства, його обмеження за фінансовими, матеріальними, трудовими, інноваційними, інформаційними ресурсами, а також за рівнем менеджменту визначають фактичний стан використання виробничого потенціалу інтегрованого підприємства.

Багаторівнева оцінка на основі запропонованого підходу припускає наявність трьох рівнів оцінок

1. Ідеальною оцінки, без всіх обмежень.

2. Національного еталона – еталонної оцінки з урахуванням зовнішніх обмежень.

3. Розрахункової оцінки, з урахуванням внутрішніх характеристик виробничого потенціалу інтегрованого підприємства.

За базу порівняння приймається фактичний рівень стану виробничого потенціалу інтегрованого підприємства.

Пропонований підхід дозволяє отримувати оцінки за різними напрямками використання виробничого потенціалу інтегрованого підприємства, визначати вузькі місця в його використанні і є основою для формування стратегії його розвитку, спрямованої на зміцнення конкурентоспроможності й конкурентостійкості підприємства.

Для розробки стратегії використання і розвитку виробничого потенціалу підприємства необхідні загальні оцінки, що дозволяють кількісно оцінювати його стан. Це визначає завдання отримання зведеної, агрегованої оцінки стану використання виробничого потенціалу інтегрованого підприємства. Показники, що використовуються в методиці діагностики виробничого потенціалу підприємства, агрегувати шляхом простого усереднення не представляється можливим, тому що, по-перше, це непорівнянні багато в чому показники, а по-друге, вони взаємодоповнюють.

У літературі пропонується ряд методичних підходів до агрегування приватних оцінок, таких як: метод середніх, простих, зважених, геометричних оцінок, використання незалежних показників, розрахованих не на основі загальних, а за якими-небудь приватними оцінками підприємства, спеціальні методи на основі ранжирування значимості приватних показників і отримання зведеного або середнього рангу. Останній метод вимагає застосування спеціальних прийомів ранжирування, шкал оцінки, нормування значимості показників, зважування приватних оцінок та ін.

Для отримання агрегованої оцінки стану виробничого потенціалу інтегрованого підприємства пропонується використовувати підхід, заснований на отриманні відносної оцінки приватних показників по відношенню до єдиної бази порівняння, і подальшому розрахунку середнього значення індексованих оцінок

по кожному елементу і виробничому потенціалу в цілому. При цьому, враховуючи наявність декількох рівнів оцінок, які запропоновано використовувати в розробленій методиці, агреговані показники можуть бути отримані по всіх рівнях.

В якості базового рівня може бути прийнятий один із рівнів оцінок, який розраховується, а в окремих випадках - рівень значень показників конкурентів. Такий підхід дозволяє проводити міжфірмовий, міжзаводський аналіз і робити загальні висновки. При цьому величина бази порівняння не грає ролі, вона виступає лише як інструмент вимірювання для інших показників.

Для отримання достовірної оцінки та використання єдиної інформаційної бази пропонується методикою в якості бази порівняння використовувати еталонний рівень оцінок.

Оцінки стану виробничого потенціалу підприємства можуть проводитися за трьома напрямками:

- 1) загальна, враховує значення всіх показників і зміна їх у динаміці;
- 2) зміни агрегованих показників у часі, тобто динамічна;
- 3) стан виробничого потенціалу в заданий момент часу.

Залежно від цілей аналізу вибирається потрібний підхід до оцінки.

Такий підхід дозволяє отримати достовірну інформаційну базу для прийняття рішення та розробки стратегії використання і розвитку виробничого потенціалу інтегрованого підприємства.

Забезпечення порівнянності результатів і можливість отримання агрегованої оцінки досягається за рахунок розрахунку всіх показників, які використовуються для діагностики виробничого потенціалу щодо національного рівня оцінки, прийнятого за еталонний. Агрегована оцінка дозволяє моделювати можливі ситуації для підприємства за його конкурентними позиціями на різних ринках.

Пропонована методика агрегованої оцінки виробничого потенціалу дозволяє формувати локальні стратегії, які будуть служити основою для розробки загальної стратегії зміцнення і розвитку конкурентоспроможного потенціалу інтегрованого підприємства.

#### **ОБГОВОРЕННЯ**

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Стратегія управління використанням і розвитком виробничого потенціалу інтегрованого підприємства ґрунтуються на комплексній оцінці стану виробничого потенціалу, яка не може здійснюватися на базі абсолютних оцінок, тому що вони не дають повної картини стану об'єкта управління, його конкурентних переваг або недоліків, не дозволяють робити комплексний міжфірмовий і міжвиробничий аналіз. Абсолютні показники стану і використання виробничого потенціалу підприємства малоінформативні. У зв'язку з цим запропоновано трирівневу оцінку виробничого потенціалу, при котрій відносні показники є результатом порівняння виробничого потенціалу аналізованого підприємства з кращими світовими досягненнями (ідеальна оцінка), із кращими національними показниками (еталонна оцінка) і з потенційними можливостями самого інтегрованого підприємства (розрахункова оцінка). За базу порівняння приймається фактичний або реальний рівень виробничого потенціалу інтегрованого підприємства. Результатом трирівневої оцінки є підсумкова оцінка розвитку і стану окремих елементів або усього виробничого потенціалу підприємства. Оскільки підсумкова оцінка є результатом агрегування основних характеристик, досягнень і недоліків у використанні виробничого потенціалу підприємства, то вона одержала у статі назву агрегованої оцінки. Агрегована оцінка може провадитися як по окремих елементах, що є складовими виробничого потенціалу, так і по виробничому потенціалу в цілому.

Визначення агрегованої оцінки стану виробничого потенціалу дозволяє оцінити місце підприємства на світовому і національному ринку. Крім того, з'являється можливість оцінити, наскільки повно використовуються його реальні можливості. Така подвійна оцінка – по елементах і рівнях виробничого потенціалу – дозволяє комплексно системно охарактеризувати інтегроване підприємство і його виробничий потенціал, що має дуже велике значення для формування стратегії розвитку.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: [монографія] / [Воронкова А.Е., Коренев Е.Н., Шаріпова О.С. та інші]. – ВД „ІНЖЕК”, 2006. – 448 с.
2. Воронкова, А.Э. Современные технологии управления промышленным предприятием: [монография] / Воронкова А.Э., Козаченко А.В., Рамазанов С.К., Хлапенев Л.Е. – К.: Либра, 2007. – 256 с.
3. Шаріпова, О.С. Теорія та методологія адміністративного управління гармонізацією управлінської діяльності інтегрованих агропромислових підприємств: [монографія] / О.С. Шаріпова. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2011. – 515 с.

Рецензент статті  
д.е.н., проф. Даніч В.М.

Стаття надійшла до редакції  
23.08.2013 р.

УДК 330.332:330.341

**В.А. Рач, О.В. Бірюков**

### **ОСОБЛИВОСТІ РЕЄСТРАЦІЇ ТА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ, ЯКІ РЕАЛІЗУЮТЬСЯ В РАМКАХ ДЕРЖАВНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ**

Встановлено, що в нормативно-правових актах України визначені декілька видів проектів («інноваційний», «пріоритетний інноваційний», «інвестиційний», «інвестиційний в пріоритетних галузях економіки», «національний», «інфраструктурний»), які можуть отримати державну підтримку в їх реалізації. Визначені особливості державної реєстрації проектів у вигляді відмінностей в порядку і формах представлення документів, процедурах їх розгляду. Показано, що найбільш вагомі види державної підтримки і фінансування передбачені для суб'єктів діяльності, які реалізують інвестиційні проекти в пріоритетних галузях економіки. Доведено, що законодавством України не забороняється проведення державної реєстрації одного проекту як інноваційного, інвестиційного або інвестиційного в пріоритетних галузях економіки одночасно і отримання декількох видів державної підтримки у разі відповідності його змісту вимогами до наведених проектів. Рис. 1, табл. 3, дж. 30.

Ключові слова: інноваційний проект, інвестиційний проект, національний проект, порядок реєстрації, види державної підтримки.

JEL O22

#### **ВСТУП**

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** Важливість розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні зазначено в [1]. Одним із завдань державного регулювання в цьому напрямку є створення сприятливих умов для залучення інвестицій в базові галузі економіки та розширення інноваційної інфраструктури.