

## ОСОБЛИВОСТІ ВИМІРЮВАННЯ СКЛАДОВИХ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© Толпежніков Р. О., 2012

**Визначено поняття потенціалу підприємства та його складових, основні показники, що характеризують потенціал промислових підприємств. Розглянуто та проаналізовано методи виміру складових потенціалу підприємства. Результати дослідження дають змогу точніше виміряти вартість підприємства під час його оцінювання.**

**Ключові слова:** потенціал, складові потенціалу, виробниче підприємство, виробничий потенціал, визначення вартості.

**R. Tolpezhnikov**

State Higher Educational Institution “Priazovskyi state technical university”

## THE FEATURES OF MEASUREMENT OF ENTERPRISE POTENTIAL COMPONENTS

© Tolpezhnikov R., 2012

**The concept of enterprise potential and its components are determined as long as main indicators. Basic of indexes that characterize potential of industrial enterprises are certain. Considered of and проаналізовани methods of vимipy of constituents of potential of enterprise. The conducted research gives possibility more exactly to measure the cost of enterprise at his evaluation.**

**Key of words:** potential, indicators, enterprise, principle component analysis.

**Постановка проблеми.** Проблема виміру величини виробничого потенціалу дуже важлива як в теоретичному, так і практичному плані. Знання виробничих потенціалів підприємств дає змогу визначити сумарний потенціал галузі і народного господарства, створює основу для забезпечення зв'язаності суміжних підприємств і виробництв. Значення виробничих потенціалів підприємств потрібні для виявлення витрат виробничих ресурсів (величин його елементів), що вимагаються для оптимізації народногосподарських або галузевих темпів і пропорцій розвитку визначення напрямів інвестиційної політики. Величина виробничого потенціалу є характеристикою матеріальних умов оновлення продукції і підвищення її якості і може бути основою для прогнозування обсягів промислового виробництва. Для нинішніх виробничих підприємств характерне не повне використання важелів управління з метою підвищення ефективності, впровадження новітніх технологій та сучасних методів управління виробництвом. Тому для забезпечення розвитку промисловості необхідний пошук нових підходів стосовно формування й використання виробничого потенціалу підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розкриттю поняття потенціалу та методів його вимірювання присвячені роботи багатьох вчених. Сутність поняття “потенціалу” розглядали у своїх роботах О. Анчишкін: “потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в певному середовищі ведення господарства з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, годинних, соціокультурних і інших обмежень” [7], Є. Лапін, О. Федонін, І. Ансофф, П. Друккер та інші. Але й досі немає чіткого та змістовного визначення потенціалу, а також залишається недостатньо висвітленим та дослідженим питання щодо методів оцінювання потенціалу підприємства.

**Цілі статті** – визначити поняття потенціалу підприємства, розкрити методику вимірювання потенціалу підприємства та його складових.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Успішний розвиток бізнесу – це результат раціонального менеджменту, заснованого на використанні інформації про можливості підприємства. Отже, розвиток бізнесу обумовлений наявністю у підприємства відповідного економічного потенціалу. При цьому для ефективного розвитку підприємництва необхідно мати адекватну ринковим стосункам систему економічної інформації, що розкриває його можливості. Своєю чергою, можливості будь-якого економічного суб'єкта (підприємства), іншими словами його потенціал, в ринкових умовах господарювання визначаються різними чинниками, і передусім наявністю власності підприємства. Розвиток бізнесу полягає в тому, що кожне підприємство, маючи власність, прагне її примножити. Результат використання власності, залежний від заповзятливості менеджерів, передбачає ефективне використання потенціалу підприємства. Визначення стратегії розвитку підприємства ґрунтується на наявності у нього потенціалу.

Потенціал у загальному розумінні розглядається як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведені в дію, використані для досягнення певної мети [3].

Стосовно економіки в контексті соціально-економічних систем, до яких належить будь-яке підприємство, потенціал є сукупністю ресурсів. Як зазначає В. В. Ковальов: “Соціально-економічну систему можна визначити як сукупність ресурсів з обов'язковою і домінуючою участю людського чинника, об'єднаних для досягнення деякої мети економічного характеру, організованих належним чином і діючих як єдине ціле” [5].

Сукупність ресурсів складається з матеріальних, трудових, фінансових, організаційних, інформаційних та інших видів ресурсів.

Ідентифікуючи наявність ресурсів з поняттям “потенціал”, вирізняємо трудовий, технічний, організаційний, майновий, фінансовий і інші потенціали, які визначають здатність підприємства досягати поставлених перед ним цілей. Наявність будь-якого виду потенціалу і його використання визначає в тому або іншому ступені результат діяльності підприємства.

Основне значення виробничого потенціалу підприємства полягає в створенні нових вартостей, а його елементи повинні цілеспрямовано адаптуватися до вимог продукції, що виготовляється. Це своє призначення він зможе виконати, якщо набута їм речова натуральна форма і кількісне співвідношення його складових роблять його здатним функціонувати як вартість, що створює вартість і додаткову вартість. Тобто коли склад і характеристики елементів виробничого потенціалу відповідають і визначаються параметрами продукції, що виготовляється.

У такому разі усі елементи виробничого потенціалу слугують одній спільній меті, що стоїть перед підприємством. Але саме те, що і місце, і функції кожного елемента визначаються вимогами до сукупності елементів загалом, і характеризує його впорядкованість. З іншого боку, виконання сукупністю елементів загального для виробничого потенціалу завдання означає, що вони взаємопов'язані і взаємодіють між собою.

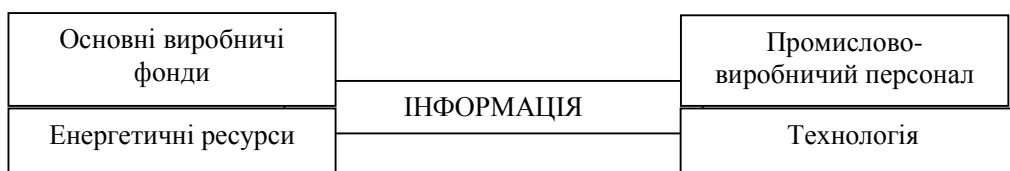
Виробничий потенціал промислового підприємства характеризує собою ресурси, що відокремилися у рамках основної господарської ланки, тому він менший ніж виробничий потенціал галузі і народного господарства, і є їх складовою. Перераховані потенціали залежать один від

одного: так, виробничий потенціал галузі визначають як суму виробничих потенціалів підприємств об'єднань, що входять до неї, а потенціал народного господарства – як суму потенціалів галузей.

Роль і значення виробничого потенціалу підприємства в громадському виробництві не залишаються незмінними. Виробничий потенціал підприємства є матеріальною передумовою прискорення науково-технічного прогресу. Між ними існує взаємозв'язок: що вищий техніко-економічний рівень елементів потенціалу і міра їх використання, то потужніша база (матеріально-технічна) науково-технічного прогресу, то ширші горизонти впровадження його досягнень, більше можливостей для вдосконалення і збільшення розмірів елементів виробничого потенціалу промислового підприємства. Вони взаємно удосконалюють і розвивають один одного.

У найзагальнішому вигляді елементами виробничого потенціалу підприємства можна вважати усі ресурси, які якимось пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства. Вибір найважливіших з величезного їх числа є дуже складною проблемою, про що свідчить безліч думок про склад виробничого потенціалу. Головна складність аналізу складу виробничого потенціалу підприємства полягає в тому, що усі його елементи функціонують одночасно. Отже, закономірності розвитку потенціалу можна розкрити не як окремо взяті закономірності розвитку її складових, а тільки як їх поєднання. Тобто очевидна марність спроб виявлення ролі кожного елемента виробництва окремо.

Структуру виробничого потенціалу можна подати так (рисунок).



*Структура виробничого потенціалу*

У сучасних умовах швидко підвищується роль інформації – специфічного ресурсу епохи науково-технічної революції. Знання стають найціннішим життєвим продуктом. Інформація – необхідна умова і елемент будь-якої виробничої діяльності, яка за своєю значимістю все більше прирівнюється до енергетичних і сировинних ресурсів і використовується для заміщення живої праці, сировини та енергії.

Інформація регулює функціонування процесу виробництва, сприяє підвищенню продуктивності живої праці, ефективності використання предметів праці і енергетичних ресурсів, допомагає підняти рівень і ефективність технологій. Інформація в промисловому виробництві використовується у вигляді результатів наукових розробок із вдосконалення основних фондів і предметів праці, навичок і знань виробничого персоналу.

Крім того, існують і такі форми інформації, як результати наукових розробок у галузі організації виробництва, праці і управління, дані із вивчення ринку збуту, програм управління машин і устаткування тощо. Інформація повною мірою відповідає ознакам елемента виробничого потенціалу. Вона найефективніше заміщує промислово-виробничий персонал, великим є ефект заміщення відносно основних фондів, дає змогу економити й інші ресурси. Значна частина ресурсів у вигляді інформації з'являється в самій господарській ланці як результат дії його служб, а також від інших спеціалізованих організацій. При цьому її форми, види, структура і зміст цілком визначаються масштабами, видом діяльності, складністю і рівнем розвитку підприємства. Тому можна стверджувати, що інформація відтворюється усередині господарської системи.

Робоча сила у виробничому процесі історично займала основне місце, будучи першою продуктивною силою. Від якості і кількості персоналу безпосередньо залежить продуктивна здатність господарської ланки. Підприємства самостійно визначають потребу в трудових ресурсах, їх структуру і кваліфікаційний склад. Темпи вивільнення трудових ресурсів визначаються досконалістю організації виробництва, праці і управління, рівнем професійних знань і досвідом.

Виробнича здатність господарської системи визначається кількістю використовуваних знарядь праці. Їх техніко-економічні показники відтворюються самою системою шляхом капітального ремонту і модернізації. Знаряддя праці взаємозамінні з іншими видами ресурсів. Особливо висока взаємозамінюваність між основними фондами і живою працею. Водночас нова техніка вимагає відповідних змін у кваліфікаційному складі працівників і серйозних змін в технології і організації виробництва.

Розвиток продуктивних сил характеризується радикальними змінами не лише знарядь праці, але і методів виробництва, тобто технології виготовлення продукції. Це та ланка виробничого процесу, в якій насамперед реалізуються нові наукові відкриття і технічні рішення. Технологія не є речовим елементом виробництва і завжди матеріалізується в тій або іншій системі засобів праці. Проте вона визначає форми зв'язку особистих і речових елементів виробництва, а також усі просторові і тимчасові зв'язки між речовими елементами і стадіями виробництва. Тому технологія є одним з найважливіших елементів виробничого потенціалу. Технологія завжди відповідає виготовленій продукції, завжди тотожна виду використовуваних знарядь праці, робочої сили і енергетичних ресурсів. Технологічна база підприємства напряду залежить від рівня організації і управління, наявності досвіду і традицій трудового колективу, його сприйнятливості до досягнень науково-технічного прогресу [7].

Предмети праці в процесі виробництва пристосовуються людиною для особистого і виробничого споживання, тобто стають матеріальною субстанцією продукції. Це перетворення можливо тому, що матеріальним ресурсам спочатку властива субстанціональність, оскільки знаряддя праці, скільки б не експлуатувалися, не зможуть становити матеріальний зміст телевізора або автомобіля. Можливість предметів праці ставати матеріальною основою продукції не залежить від часу і характеристик виробничої системи. Матеріальні ресурси відтворюються поза господарською системою і не завжди бувають адекватними продукції, що випускається. В процесі праці встановлюється відповідність між використовуваними матеріалами, знаряддями праці, кількістю й якістю робочої сили та іншими елементами виробництва. Ця залежність прямо пропорційна: що більше треба перетворити на продукцію матеріальних ресурсів, то більше необхідно витратити живої праці, роботи машин, енергетичних ресурсів. Але це не означає взаємозамінюваності предметів праці і перерахованих ресурсів.

Виняток з матеріальних ресурсів становлять енергетичні ресурси, які в теорії організації виробництва часто класифікаційно об'єднуються з першими. Але деякі дослідники енергію вважають своєрідним елементом засобів виробництва. Енергія легко трансформується з одного виду в інший, тому співвідношення якісних характеристик виду вироблюваної продукції та елементів виробничого процесу забезпечується усередині виробничої ланки. На багатьох підприємствах відтворюють енергію, використовують нетрадиційні джерела енергії – вітра, Сонця. Енергія певною мірою взаємозамінна з іншими елементами виробничого потенціалу: загалом споживання електроенергії в матеріальному виробництві обернено пропорційно до витрат робочої сили.

Виробничому потенціалу як показнику ресурсного потенціалу належить велика інформативна роль. За допомогою такого роду комплексних показників усуваються протиріччя, що виникають під час оцінювання різноспрямованого руху складових його елементів. Співвідношення величини потенціалу з результатами функціонування дає комплексне уявлення про міру використання виробничих ресурсів і резерви підвищення ефективності виробництва. За наявності цих даних з'являється можливість об'єктивніше визначити напрями оптимізації структури потенціалу і шляхи його подальшого нарощування.

Уявлення про величину виробничого потенціалу підприємства і окремих його елементів дає змогу певною мірою управляти характеристиками потенціалу, внаслідок чого виникає можливість цілеспрямованої дії на віддачу виробничих ресурсів. Показники оцінювання розмірів потенціалу можна застосовувати в системі оподаткування підприємств. Перспективною є нагода використання показників виробничого потенціалу в стимулюванні праці керівників і фахівців господарських

ланок, а також для побудови системи умовних оцінок діяльності підприємств і галузей. Отже, величина виробничого потенціалу і його структура можуть мати широкий діапазон застосування в плануванні, прогнозуванні і стимулюванні матеріального виробництва [6].

Ідея виміру потенціалу як найвищої віддачі сукупних ресурсів дуже принадна. Проте на цьому шляху виникають такі проблеми: елементи потенціалу значно відрізняються один від одного і за змістом, і за формою. У зв'язку з цим різноманітні і натуральні одиниці, що їх характеризують. Агрегація ж різних якісних характеристик стає можливою лише у тому випадку, якщо вдається знайти загальний принцип оцінювання, вимір, що дає змогу визначити різні якості.

Найбільш уніфікованим вимірником елементів виробничого потенціалу є їх ціна або вартість. Порівнянність показників потенціалу в грошовій оцінці в часі і в просторі дає змогу виявити динаміку і структуру виробничих потенціалів підприємств і територіальних утворень, відмінності і тенденції їх диференціації за показником, а також за ефективністю використання виробничого потенціалу. Сума вартостей елементів характеризуватиме величину усього виробничого потенціалу підприємства.

Визначення величини потенціалу пов'язане з оцінюванням вартості його елементів.

Визначення вартості основних виробничих фондів: як елемент потенціалу слід приймати середньорічну вартість лише його основних промислово-виробничих фондів (оскільки непромислові не пов'язані з процесом виробництва і взагалі можуть не належать до підприємства). Їх вартість постійно змінюється, тому її можливо фіксувати тільки на обмежений період часу: квартал, рік. Для підтримання основних фондів у працездатному стані проводять поточні і капітальні ремонти з метою їх модернізації. Витрати на модернізацію збільшують вартість основних виробничих фондів, і тоді їх вартість становитиме:

$$\text{Соф} = \text{Соф} + \text{Вмф}, \quad (1)$$

де Соф – середньорічна балансова вартість основних виробничих фондів; Вмф – витрати на модернізацію основних виробничих фондів.

Найоб'єктивнішу оцінку вартості основних фондів можна отримати з використанням категорії “відновна вартість”.

Вартісно промислово-виробничий персонал можна визначити лише опосередковано, вважаючи заробітну плату грошовою оцінкою вартості праці. Але вона не враховує якісних характеристик живої праці (складність, навички, таланти), а лише кількісну сторону живої праці. Крім того, вона враховує тільки частину трудових витрат, інша їх частка бере участь у створенні додаткової вартості і відбивається у фонді матеріального заохочення. Крім того, до вартості промислово-виробничого персоналу необхідно вводити витрати, пов'язані з навчанням промислово-виробничого персоналу, перепідготовкою і підвищенням кваліфікації. З урахуванням цих витрат вартість елемента потенціалу “промислово-виробничий персонал” дорівнюватиме:

$$\text{Стр} = \text{Фзп} + \text{Фмп} + \text{Во} + \text{Впп} + \text{Впк}, \quad (2)$$

де Фзп – фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу; Фмп – фонд матеріального заохочення; Во – витрати на навчання кадрів; Впп – витрати, пов'язані з їх перепідготовкою; Впк – витрати із підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу.

Визначити вартість енергетичних ресурсів не складно, головне – обліковувати лише первинні енергоносії, тобто ті, які надходять зі сторони і на придбання яких витрачаються кошти.

Четвертим елементом виробничого потенціалу є “технологія”. Це ресурс довготривалого користування: бере участь у декількох виробничих циклах і переносить свою вартість по частинах. Її вартість змінюється залежно від залучення до виробничого споживання нових технологічних процесів або виведення з нього застарілих. Тому вартість технології виробництва:

$$\text{ВРт} = \text{ВРтд} + \text{ВРтн} + \text{ВРтл}, \quad (3)$$

де ВРт – вартість використовуваних виробничих технологій; ВРтд – вартість технологій, діючих на підприємстві на початок періоду; ВРтн – вартість знову освоєних технологій; ВРтл – вартість технологій використання, яких припинено в цьому періоді.

У статистиці промисловості наводять лише витрати, пов'язані з освоєнням нових технологічних процесів (не визначають балансову вартість, не реєструють вибуття застарілих процесів), тому використовують непрямі методи визначення вартості технології.

Останній елемент виробничого потенціалу підприємства – інформація є специфічною формою існування наукових знань. Інформація має вартість. У межах виробничого потенціалу, окрім власне інформаційних ресурсів і знань персоналу, інформація містить різноманітні компоненти, що представляють зміст заходів в області вдосконалення організації виробництва, праці і управління. Залишається проблематичним визначення суспільно необхідних витрат на її пошук і підготовку. Тому визначаються витрати на інформацію в процесі виробничої діяльності, а не саму її вартість (тобто умовна вартісна оцінка).

Знаючи вартість кожного елемента виробничого потенціалу підприємства, загальну її величину можна розрахувати таким чином:

$$\Pi = \text{Соф} + \text{Стр} + \text{Сер} + \text{ВРт} + \text{Сі}, \quad (4)$$

де  $\Pi$  – величина виробничого потенціалу підприємства;  $\text{Сер}$  – вартість енергетичних ресурсів;  $\text{Сі}$  – вартість елемента “інформація” [2].

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Трагування визначення “потенціал” є неоднозначним, як і методика його оцінювання. Тому потрібно створити економічний механізм управління формуванням і використанням виробничого потенціалу промислових підприємств. Під час оцінювання підприємств облік вартості його виробничого потенціалу дає змогу визначити вартість підприємства точніше та обґрунтовано. Процес управління виробничим потенціалом промислових підприємств є складним. Особливістю є визначення наявного потенціалу, визначення резервів і розроблення заходів щодо їхнього використання. Завдяки ефективному використанню цих резервів промисловість України може вийти на зовсім інший рівень.

Велика роль виробничого потенціалу у вдосконаленні економіки зумовлює необхідність управління процесом його використання, що вимагає оцінювання ефективності завантаження потенціалу.

1. Анчишин А. И. *Научно-технический прогресс и интенсификация производства*. – М.: МГУ, 1987. – 247 с. 2. Бердникова Т. Б. *Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие* – М.: ИНФРА, 2002. – 215 с. 3. Борисов А. Б. *Большой экономический словарь / А. Б. Борисов*. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с. 4. Иванов Н. И., Левина Е. В., Михальская В. А. и др. *Производственный потенциал: обновление и использование*. – К.: Наукова думка, 1989. – 254 с. 5. Ковалев В. В. *Финансовый анализ: методы и процедуры*. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с. 6. Толпежников Р. О. *Особенности формування потенціалу промислового підприємства // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов*. – Одесса-Севастополь-Донецк: ДонНУ, Донецк: РФ НИСИ, 2011. – С. 693–697. 7. Толпежников Р. А. *Генезис понятия потенциал предприятия и определение его сущности // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць: у 3-х т. / ПДТУ*. – Маріуполь, 2011. – Т. 3. – С. 125–130. 8. Шевченко Д. К. *Проблемы эффективности использования потенциала*. – Владивосток: Дальневост. ун-т, 2002. – 235 с.