

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 330.13:622.012

ОЦІНКА СТУПЕНЮ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГІРНИЧО- ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Бєлкіна І.А.

ДВНЗ «Національний гірничий університет»

Визначено місце основних економічних показників діяльності гірничозбагачувального комбінату в оцінці розміру і ступеню використання економічного потенціалу його. Проаналізовано існуючі результатні підходи до визначення економічного потенціалу підприємства. Розглянуто існуючі методики оцінки економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: економічний потенціал, економічні результати діяльності, виробничий потенціал.

The role of main economic indicators of mining and processing combine in the process of assessing the size and degree of economic potential usage is given. Existing approaches to definition of the economic potential of the company are analyzed. The existing methods of the economic potential assessment are examined.

Keywords: economic potential, economic indicators, production potential.

Актуальність проблеми. Питання визначення структури, оцінки і підвищення ефективності використання потенціалу підприємства в останнє десятиріччя віднайшли широкого висвітлення в науковій літературі. Сформувалось декілька підходів до розуміння сутності потенціалу підприємства. У зв'язку з цим необхідно встановити: чи однаково розуміють вплив показників ефективності діяльності підприємства на його економічний потенціал різні автори. Аналіз співвідношення розміру економічного потенціалу із вигодами і витратами від виробництва для капітало- і ресурсоемних підприємств є актуальною науковою задачею. Особливого значення ця проблема набуває для гірничозбагачувальних комбінатів, виробнича діяльність яких, у відповідності

до своєї специфіки, негативно впливає на природно-ресурсний потенціал територій.

Аналіз останніх наукових досліджень. Хоча питанням формування потенціалу підприємства займалось багато вчених: Балацкий О.Ф. [1], Бачевський Б.Є., Заблодська І.В. [2], Лапин Е.В. [3-4], Жулавский А.Ю. [5], Соколов А.В. [6] та інші, єдиного визначення категорій «економічний потенціал» досі не сформовано. Наприклад, в дослідженні [7] за результатами аналізу існуючих методів оцінки економічного потенціалу підприємства було виявлено існування витратного, порівняльного і результатного підходів. А в процесі аналізу існуючих визначень категорії «економічний потенціал», в роботах [8, 9] виявлено чотири і п'ять підходів відповідно. При дослідженні видових проявів потенціалу підприємства авторами [2] констатується існування «ресурсної» та «результатної» концепцій у розумінні потенціалу підприємства. Відповідно, існують різні показники і методики оцінки економічного потенціалу підприємства. Хоча вони сильно відрізняються один від одного, розуміння впливу основних економічних показників виробництва на розмір економічного потенціалу підприємства повинні були б збігатися. Розуміння впливу собівартості, доходу і прибутку від реалізації продукції гірничо-збагачувальних комбінатів на розмір його економічного потенціалу дозволить підвищити ефективність використання останнього.

Не дивлячись на велику кількість наукових досліджень, присвячених питанням формування і управління потенціалом підприємства, досі немає чіткого розуміння співвідношення економічного потенціалу підприємства і його основних економічних показників.

Метою роботи є встановлення співвідношення економічного потенціалу гірничо-збагачувального підприємства і його прибутку, собівартості і доходу у відповідності до існуючих теоретичних підходів до розуміння цієї економічної категорії, а також до існуючих методик оцінки економічного потенціалу підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Виходячи з міркувань про місце і важливість видобувної промисловості в національній економіці, для даного дослідження, доцільно обрати результатну концепцію розуміння економічного і виробничого потенціалів

гірничо-збагачувального підприємства. Слід відзначити, що з часом з'являється все більше визначень, що розглядають економічний потенціал як можливість отримання деякого результату за рахунок наявних ресурсів. Деякі з таких визначень представлені в таблиці 1.

*Таблиця 1. Існуючі визначення категорії
“економічний потенціал підприємства” за їх авторами*

№	Автори	Визначення
1	Балацкий О. Ф.[1]	Економічний потенціал – сукупна здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу користностей, що відповідають потребам суспільства.
2	Рябикіна Н. І.[10]	Економічний потенціал – сукупність можливостей, наявних ресурсів, сил, виробничих запасів та засобів, які можуть бути використані для досягнення цілей задоволення попиту суспільства в товарах та послугах за умов повністю сприятливої ринкової ситуації та оптимального використання ресурсів.
3	Цибульська Е. І. [11]	Економічний потенціал підприємства – здатність підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів.
4	Котирева С.О. Дуда С.Т. [12]	Економічний потенціал - сукупність всіх ресурсів підприємства і спроможність персоналу до їхнього ефективного використання.
5	Бачевський Б.Є.[2]	Економічний потенціал підприємства — це властивість носія забезпечити отримання максимального рівня стабільного прибутку за певний період (рік, середній за галуззю строк окупності, середній строк корисного використання, т.д.), або отримання максимальної ціни продажу.
6	Воронкова А. Е., Пономарьов В. П., Дібніс Г. І. [13]	Економічний потенціал - сукупна здатність виробляти продукцію різного призначення, надавати послуги населенню.

З позицій чисто результатного підходу до розуміння економічного потенціалу, найвдаліший варіант визначення надано Бачевським і його колегами, адже саме воно містить показник прибутку – мету і основний результат підприємницької діяльності. Не менш важливим також є акцент на стабільності прибутку, або на довгостроковому функціонуванні, як у визначенні № 3. Автори [12] надали цікаве але, на наш погляд, занадто загальне визначення економічного потенціалу, адже ефективно використання потенціалу може бути досягнуто у різних сферах діяльності підприємства: соціальній, екологічній, виробничих і т.д. Тобто, дане визначення потенціалу явно потребує уточнення в плані ефективного

економічного використання ресурсів, основним, абсолютним і найбільш узагальнюючим показником якого є прибуток. Спільним у визначеннях № 1, 2 і 6 таблиці 1 є явна орієнтація на суспільну користь, задоволення попиту.

Під економічним потенціалом гірничо-збагачувального підприємства розумітимемо сукупну здатність наявних економічних ресурсів забезпечити отримання максимального рівня стабільного прибутку за певний період.

У визначенні № 5 економічного потенціалу підприємства згадується прибуток підприємства, проте, який саме прибуток мається на увазі в даному визначенні не конкретизується. Слід зазначити, що при оцінці одного і того ж виду потенціалу різні суб'єкти оцінки використовують різні показники і методики оцінки. Такий плюаризм Бачевський Б.Є. [2] та його колеги пояснювали різними цілями, що переслідували дослідники в процесі його оцінки. В самому ж дослідженні [2] оцінка потенціалу підприємства по-суті зводиться до оцінки майна підприємства. Так само, в роботі [7] розмір економічного потенціалу підприємства зводиться до його ринкової вартості. Тобто, виділяється економічний потенціал підприємства в експлуатації та в ціні його продажу. В даній статті мова йтиме саме про економічний потенціал підприємства в експлуатації.

В дослідженні [6] відомі в економічній літературі підходи до оцінки рівня використання потенціалу були зведені до трьох підходів:

- оцінка одним узагальнюючим показником,
- єдиним інтегральним показником,
- системою показників.

При цьому Соколов для оцінки рівня використання сукупного потенціалу підприємства пропонує власний інтегральний показник, використання якого обумовлено комплексністю поставленої в дослідженні [6] задачі. Використання системи показників при оцінці потенціалу підприємства, наприклад такої, що запропонована в роботі [14], в більшій мірі відображає економічний стан потенціалу підприємства і його елементів, ніж оцінка одиничним показником. Хоча система показників запропонована в роботі [14] призначена для оцінки виробничого потенціалу підприємства, вона передбачає розрахунок показників ефективності використання засобів виробництва і праці

– фондомісткості, фондівіддачі, матеріалівіддачі і т.д. – таких, що використовують показник прибутку в процесі обчислення. Саме метод системи показників в дослідженні [14] рекомендують застосовувати при виборі напрямку технічного переоснащення, ринкового позиціонування, стратегічному плануванні розвитку підприємства та обґрунтуванні інших заходів, що суттєво вплинуть на функціонування підприємства, але його суттєвим недоліком є складність розрахунку. У зв'язку з цим в науковій літературі значно ширше застосовуються одиничні показники при оцінці економічного потенціалу підприємства. Наприклад, в дослідженні [15] економічний потенціал підприємства розраховується за формулами:

$$EP_o = FP_o + MP_o, \quad (1)$$

$$EP_1 = EP_o + \Phi P = MP_1 + \Phi P, \quad (2)$$

де EP – економічний потенціал підприємства; MP – майновий потенціал підприємства; FP – фінансове положення підприємства; ΦP – фінансові результати; індекси «0» і «1» позначають початок та кінець звітного періоду.

Майновий потенціал підприємства Янкевичем фактично зведено до суми господарських засобів, що знаходяться в розпорядженні підприємства. На перший погляд, такий підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства дещо спрощений і занадто загальний, проте він в деякій мірі об'єднує як ресурсну, так і результатну концепції розуміння потенціалу, а також демонструє динамічний характер потенціалу. Економічний потенціал підприємства щороку змінюється на величину фінансового результату підприємства. Якщо підприємство прибуткове, такій зміні відповідає збільшення його розміру на величину прибутку. Зміна вартості потенціалу у часі підкреслена також в статтях [3,5]. Доречі, більшість методів оцінки потенціалу підприємства шляхом визначення його вартості також враховують зміну вартості капіталу у часі.

В роботах [3,5] запропоновано розраховувати величина сумарного економічного потенціалу як суму локальних потенціалів. При цьому у якості структуроутворюючих потенціалів розглядаються трудовий, виробничий, інноваційний та організаційно-управлінський потенціали [3,5], що оцінюються за приведеними величинам. Виробничий потенціал (до дисконтування) групи активів, що визначають дохід від реалізації продукції, робіт та послуг розраховується за формулою [3,5]:

$$E_{np}^p = \sum_{t=1}^{T_{np}} (\Pi_{акмt} + \Pi_{насct} + \Pi_{обt} + \Pi_{нмt} + A_{акмt} + A_{насct} + A_{нмt}) , \quad (3)$$

де $\Pi_{акмt}, \Pi_{насct}, \Pi_{обt}, \Pi_{нмt}$ – прибуток від реалізації продукції [3] або від операційної діяльності [5], отриманий від використання в t -му році відповідно активної, пасивної частин основних виробничих фондів, оборотних фондів і нематеріальних активів; $A_{акмt}, A_{насct}, A_{нмt}$ - амортизаційні відрахування від залишкової вартості відповідно активної, пасивної частин основних виробничих фондів і нематеріальних активів, вироблені в t -му році розрахункового періоду; T_{np} - період оцінки економічного потенціалу даної групи активів підприємства, приймається рівним періоду їх корисного використання.

На нашу думку, принаймні для визначення місця прибутку в економічному потенціалі, доцільніше було б використати загальний показник прибутку від реалізації продукції, не виокремлюючи його складові. На основний недолік такого підходу до оцінки виробничого потенціалу і потенціалу підприємства також вказує Журавлев [16], констатує практичну складність розмежування прибутків від вкладення коштів в активну, пасивну частини основних виробничих засобів, і в оборотні і нематеріальні активи. Хоча Жулавский [5] наводить методику розрахунків цих складових прибутку, вони розраховуються на основі планових норм прибутків від вкладень у відповідні активи і тому їх сума може не збігатися з розмірами прибутку від реалізації, особливо в економічних умовах функціонування гірничо-збагачувальних комбінатів, коли ціна на продукцію формується під дією об'єктивних ринкових факторів.

Незалежно від вибору методики оцінювання економічного потенціалу підприємства, не можна не відмітити ключового місця прибутку при розрахунку розміру потенціалу. За підходами [3, 5, 15], тобто при оцінці розміру економічного потенціалу одиничним або інтегральним показником, збільшення прибутку прямо пропорційне розміру економічного потенціалу підприємства. Для гірничо-збагачувальних підприємств більша частину прибутку формується за рахунок реалізації залізородної сировини. В роботі [17] показник прибутку від реалізації концентрату розраховується наступним чином:

$$\Pi_t^k = (C_{mt}^k - Z_{nptm}^k \cdot r_{at}) \cdot \gamma_{mt} \cdot k_{pt} \cdot X_{jt}^n \quad (4)$$

де Π_t^k – прибуток з реалізації концентрату в t -тому році; C_{mt}^k – ціна реалізації 1 т. концентрату m -ої якості в t -тому році, виробленого із усередненого промпродукту; Z_{nptm}^k – виробничі витрати на виробництво 1 т. концентрату m -ної якості в t -му році; γ_{mt} – вихід концентрату m -ої якості в t -тому році, виробленого із усередненого промпродукту; r_{at} – коефіцієнт, що враховує суму адміністративних та збутових витрат по виробництву концентрату в t -му році; k_{pt} – коефіцієнт, що враховує питому вагу концентрату із загального обсягу випуску, що поступає на реалізацію в t -му році; X_{jt}^n – обсяг початкового проміжного продукту m -ної якості в t -му році.

В умовах міжнародних ринкових відносин, ціна концентрату встановлюється в перерахунку на 1% вмісту заліза в 1 т. сухого концентрату, і залежить від співвідношення попиту та пропозиції на ринку залізорудної сировини. Ціна 1 т. залізорудного концентрату за пропорційним методом ціноутворення розраховується [18]:

$$C_{mt}^k = \beta_n u_0 \quad (5)$$

β_n – вміст заліза в концентраті, %; u_0 – ціна одного відсотку заліза в тоні концентрату, грн.

Добуток ціни і обсягу реалізації залізорудного концентрату, що представляє собою дохід від реалізації концентрату, по-суті і становить той обсяг продукції, що відповідає потребам суспільства. Тобто дохід від реалізації залізорудного концентрату, в певній мірі відповідає рівню використання економічного потенціалу за підходами Балацкого, Рябикіної і Воронкової (див. табл.1), адже на дохід впливає якість концентрату, що пропорційна металургійній цінності концентрату і повинна відповідати потребам і технічним вимогам металургійного виробництва. З іншого боку в доході підприємства не враховані витрати ресурсів, сукупні виробничі здатності яких (у відповідності до визначень № 1,2 і 6 таблиці 1) по-суті і становлять економічний потенціал підприємства. Сукупні витрати ресурсів на виробництво залізорудної продукції у відповідності до вимог щодо її якості і кількості відповідають розміру собівартості реалізованої продукції. Тобто цей показник відображаючи

витрати наявних економічних ресурсів на виробництво продукції також характеризує рівень використання економічного потенціалу за визначеннями № 1, 2 і 6 таблиці 1. В такому разі, а ні дохід, ні собівартість не спроможні відобразити ступінь використання економічного потенціалу гірничо-збагачувального підприємства в повній мірі. Зрозуміло, що прибуток від реалізації формується за рахунок обох цих показників, проте у відповідності до визначень № 1,2 і 6, що орієнтовані на задоволення суспільних потреб, він не може слугувати показником ступеня використання виробничого потенціалу підприємства.

В роботі [4] для оцінки якості прибутку його поточна вартість доповнюється виробничою фізичною здатністю економічного потенціалу підприємства. Фактично скорегована величина прибутку є показником ефективності використання економічного потенціалу підприємства. Розмір прибутку одночасно визначає і впливає на ефективність використання потенціалу підприємства. Показником ефективності використання потенціалу підприємства в дослідженні [10] визначено потенціаловіддачу – відношення кінцевих результатів діяльності підприємства до величини його економічного потенціалу. Щоправда, показник кінцевих результатів діяльності Рябикіною [10] обирався у відповідності до загальногосподарського призначення підприємства, а саме – обсягу реалізованої ним продукції. Проте з позицій економічної мети діяльності підприємства і визначення ефективності економічного потенціалу підприємства доцільніше показником кінцевих результатів обрати прибуток. При незмінному розмірі самого економічного потенціалу і його структури, збільшення ефективності його використання може бути досягнуто лише за рахунок росту прибутку.

Висновки. Прибуток є показником ступеню використання економічного потенціалу гірничо-збагачувального підприємства в рамках чисто результатних підходів до його визначення.

У відповідності до існуючих методів оцінки економічного потенціалу підприємства, він є прямо пропорційний прибутку підприємства від реалізації продукції.

У відповідності до визначень, що частково суміщають ресурсний та результатний підходи до розуміння економічного потенціалу, рівень його використання для гірничо-збагачувального підприємства може

бути відображений собівартістю або доходом від реалізації залізорудної сировини.

Збільшення розміру прибутку при незмінній структурі і кількості економічних ресурсів гірничо-збагачувального підприємства фактично вказує на підвищення ефективності використання його економічного потенціалу. Перспективою подальших досліджень є виявлення напрямків підвищення ефективності використання економічного потенціалу гірничо-збагачувального підприємства, за рахунок управління основними економічними показниками збагачення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Балацкий О. Ф. Теоретические проблемы оценки экономического потенциала региона, компании, предприятия / О. Ф. Балацкий // Вісник Сумського державного університету. Серія: економіка. – 2004. – № 9 (68). – С 84–95.
2. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: [навч. пос.] / Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
3. Лапин, Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия и механизм ее реализации [текст] / Е.В. Лапин // Вестник СумГУ. – 2004. – № 9 (68). - С 109-123.
4. Телиженко А. М. Методические подходы к оценке уровня использования экономического потенциала предприятия / А. М. Телиженко, Е. В. Лапин, Е. В. Кирсанова // Вісник СумДУ. - 2006. – N 1 (85). - С.69 - 83.
5. Жулавский А. Ю. Анализ экономического потенциала предприятия и его использования / А. Ю. Жулавский // Вісник СумДУ. - 2006. - N 1 (85). - С.54 - 69.
6. Соколов А. В. Потенциал промышленного предприятия: оценка и управление с системных позиций (на примере угледобывающих предприятий с открытым способом добычи): автореф. дис. на соискание уч. степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством (специализация – экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами в промышленности)» / А. В. Соколов. – Кемерово, 2007. – 23 с.
7. Параконный А. В. Класификация методов оценки экономического потенциала предприятия / А. В. Параконный, С. В. Параконный // Вісник Східноукраїнського Національного Університету ім. В.Даля. - 2006. - Ч. 1, N 4(98). - С. 174 — 178.
8. Леонов С.В. Інвестиційний потенціал банківської системи: методологія формування та використання: дис. ... доктора екон. наук: 08.00.08 / Леонов Сергій В'ячеславович – Суми, 2009. – 452с.
9. Степанов А. Я. Категория “потенциал” в экономике [Электронный ресурс] / А. Я. Степанов, Н.В. Иванова. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/>

а66.htm

10. Рябикіна Н. І. Теоретико-методологічні засади оцінки та оптимізації використання потенціалу промислового підприємства (на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами»/ Н. І. Рябикіна. – Одеса, 2003.– 19 с.
11. Цибульська Е. І. Управління потенціалом підприємства : [навч. пос.] / Е. І. Цибульська. – Харків : Видавництво НУА, 2011. – 284 с.
12. Котирева С.О. Сутність та особливості управління економічним потенціалом підприємства / С. Т. Дуда, С. О. Котирева // Науковий вісник НЛТУ України. – 2007. – № 17.1. – С. 234 – 239.
13. Воронкова А. Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / Воронкова А. Е., Пономарьов В. П., Дібніс Г. І. – К.: Техніка, 2000. – 152 с.
14. Трофименко Н. А. Оценка и прогнозирование производственного потенциала предприятия / Н. А. Трофименко // Вісник СумДУ. - 2004. - N 9 (68). - С. 147 - 157.
15. Янкевич П. А. Экономический потенциал предприятия и методы оценки / П. А. Янкевич // Горный информационно-аналитический бюллетень. - 2006. - N 12. - С.88 - 90.
16. Журавлѐв М. Н. Сравнительный анализ методических подходов к оценке интеллектуального потенциала предприятия / М. Н. Журавлѐв // Механізм регулювання економіки.- 2006. - N 2. - С. 99 - 108.
17. Варава Л.Н. Стратегическое управление горнодобывающими предприятиями: [Моногр.] / Л.Н. Варава. - Донецк : НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти, 2006. - 355 с.
18. Пивень В.А. Ценовая политика и качество железорудного концентрата / Пивень В. А. // Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2003. – №3. – С. 118–121.