

УДК 330.13:656.615.003

О.Б. Гирина, В.В. Степанов

**ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО
И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛОВ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И МОРСКОГО ПОРТА**

В статье рассматривается сравнительный анализ определения экономического потенциала промышленного предприятия и морского порта. Дается обоснование необходимости совместного рассмотрения производственного и финансового потенциалов как составных частей экономического потенциала предприятия. Предлагается определение производственного потенциала морского порта с точки зрения системного подхода в системе доставки грузов от отправителей до получателей. Определяется роль управленческого потенциала, обеспечивающая взаимодействие всех структурных элементов экономического потенциала промышленного предприятия и морского порта.

Ключевые слова: *экономический потенциал, производственный потенциал, пропускная способность порта, финансовый потенциал, финансовые ресурсы и возможности, прибыль, система доставки грузов, загрузка порта, экономико-математическая модель, собственный капитал, управленческий потенциал.*

У статті розглядається порівняльний аналіз визначення економічного потенціалу промислового підприємства й морського порту. Дается обґрунтування необхідності спільного розгляду виробничого й фінансового потенціалів як складових частин економічного потенціалу підприємства. Пропонується визначення виробничого потенціалу морського порту з погляду системного підходу в системі доставки вантажів від відправників до одержувачів. Визначається роль управлінського потен-

© Гирина О.Б., Степанов В.В., 2014

ціалу, що забезпечує взаємодію всіх структурних елементів – економічного потенціалу промислового підприємства й морського порту.

Ключові слова: *економічний потенціал, виробничий потенціал, пропускна спроможність порту, фінансовий потенціал, фінансові ресурси і можливості, прибуток, система доставки вантажів, завантаження порту, економіко-математична модель, власний капітал, управлінський потенціал.*

The article deals with a comparative analysis of the industrial enterprise and seaport economic potential definition. It was done the substantiation of the need for joint consideration of industrial and financial capacities as part of the economic potential of the company. It was proposed a definition of the productive capacity of the seaport in the system of delivery of cargoes from senders to recipients as terms of a systematic approach. It was defined the role of management capacity for the interconnection of all structural elements of the economic potential of industrial enterprise and the seaport.

Under the industrial potential of the enterprise is to be understood the maximum possible production results in the most efficient use of various resources. The productive and cash resources are included in the structure of the industrial and economic potential. The economic and industrial potential are characterized by the potential of natural resources, means of production, labor and scientific and technical potential, which involved in the production process.

Analysis of the economic potential associated with the consideration of economic and commercial relations with the external environment of the enterprise (market, state). This is explained by the fact that the company carries out its activities under the constant influence of both internal and external environment.

Analysis of the economic potential should start with comparing the volume of production and the available capacity at the plant, as the production volumes reach optimal if it is organized rhythmically and in accordance with the existing facilities.

The profits take a special place in the structure of the company capital. This indicator shows the effectiveness of financial and economic activities, a significant influence on the stability of the financial position. The rate of accumulation of profit, which forms Development Fund can evaluate the effectiveness of management capacity.

Modern publications describing the seaport industrial and financial potentials show the need of their joint consideration for assessment of the economic potential, as well as the possibility of using the existing definitions of these categories for industrial enterprise with specific production process seaport. Interrelation of all existing elements of the economic potential (labor, logistics, investment and finance, management) can be taken into account in their detailed modeling based on reproduction and development of the port.

Keywords: *economic potential, production capacity, port throughput capacity, financial capacity, financial resources and capacity, profit, system, delivery of goods, loading port, economic-mathematical model, capital, managerial capacity.*

Постановка проблеми. В последнее время Украина теряет свой авторитет как морская держава. Об этом говорит статистика за последние годы. Решить комплекс проблем, имеющих в отрасли, позволит реформа. Закон о морских портах заложил условия для возможного диалога между государством и инвестором. Готовится индивидуальный план развития морских портов. По каждому проекту необходимо находить оптимальную модель финансирования. Интерес к портовым мощностям растет, что определяет актуальность оценки потенциалов порта: имущественного, производственного, финансового, экономического.

Все виды потенциалов, с одной стороны, можно назвать самостоятельными и полноценными категориями, а с другой стороны, интерпретировать процесс взаимопроникновения потенциалов, «обмен» их отдельными элементами. Главная труд-

ность анализа состава любого вида потенциала заключается в том, что все его элементы функционируют одновременно и в совокупности.

Обзор последних исследований и публикаций. Анализ публикаций, посвященных проблемам оценки потенциала предприятия, позволяет выделить подход, предложенный Мерзликиной Г.С. и Шаховской Л.С., согласно которому к предметным составляющим потенциала промышленного предприятия необходимо отнести [1]:

- рыночный потенциал: потенциальный спрос на продукцию и доля рынка, занимаемая предприятием, потенциальный объем спроса на продукцию предприятия, предприятие и рынок труда, предприятие и рынок факторов производства;

- производственный потенциал: потенциальный объем производства продукции, потенциальные возможности основных средств, потенциальные возможности использования сырья и материалов, потенциальные возможности профессиональных кадров;

- финансовый потенциал: потенциальные финансовые показатели производства (прибыльности, ликвидности, платежеспособности), потенциальные инвестиционные возможности.

Можно привести более развернутое определение Ревуцкого Л.Д. [2], который под «производственным потенциалом» понимает объем работ в приведенных единицах измерения затрат труда (нормо-часы), который может быть выполнен в течение некоторого периода времени (например, года) основными производственными рабочими на базе имеющихся производственных фондов при двух – трехсменном режиме работы и оптимальной организации труда и производства. По его мнению, именно данное понятие лежит в основе расчета системы экономических оценок производственного потенциала предприятия, которых всего шесть:

- 1) потенциальная годовая производственная мощность в расчетных единицах, развернутая по видам основной и побочной продукции;

- 2) потенциальный годовой валовой объем выпускаемой продукции, работ, услуг (выручка);
- 3) потенциальная величина добавленной стоимости, условно-чистой или конечной продукции;
- 4) потенциальный чистый годовой доход/объем произведенной чистой продукции;
- 5) потенциальная годовая балансовая прибыль от произведенной деятельности при возможных вариантах ценовой стратегии предприятия;
- 6) потенциальная чистая прибыль после уплаты налогов.

По мнению П.А. Фомина, М.К. Старовойтова, существующие определения потенциала предприятия содержат некоторые недостатки:

- первый подход определяет три составляющих производственного потенциала: производственную (объем производства продукции, основные средства), материальную (использование сырья и материалов), кадровую (профессиональные кадры), однако не указывает их взаимосвязь и взаимозависимость, что ставит под сомнение достаточность этих составляющих и не дает возможности для разработки механизма оценки и управления;

- второй подход описывает связь двух составляющих: производственной и кадровой, но предлагает оценку только для производственной (шесть экономических оценок, из которых как минимум две последних служат для оценки финансового потенциала). Кроме того, в определение производственного потенциала включаются лишь показатели в стоимостном выражении, а в действительности это можно дополнить количественными показателями, коэффициентами, соотношениями, экспертными оценками и т.д. [3].

Таким образом, под производственным потенциалом предприятия (ППП) следует понимать максимально возможный производственный результат при наиболее эффективном использовании различных ресурсов

Авторы работы [4] делают вывод о том, что в состав экономического потенциала кроме производственных ресурсов входят денежные ресурсы. При этом экономический потенциал и производственный потенциал не следует заменять, так как они могут дополнять друг друга.

В свою очередь, экономический потенциал, а соответственно, и производственный потенциал характеризуются природными ресурсами, средствами производства, трудовым и научно-техническим потенциалом, вовлеченными в процесс производства и выполняющими экономические функции в деятельности предприятия.

Анализ экономического потенциала связан с рассмотрением экономических и хозяйственных отношений предприятия с внешней средой (рынком, государством). Это объясняется тем, что предприятие осуществляет свою деятельность под постоянным воздействием как внутренней, так и внешней среды.

Из всего сказанного выше можно сделать основной вывод о том, что на каждой стадии производственного процесса будет возникать некое определение производственного потенциала, являющееся неполным, односторонним, переходящим в новые определения, совокупность которых в итоге сможет раскрыть эту сложную категорию. Каждое из исследуемых понятий не рекомендуется рассматривать как абстрактную категорию. При проведении исследований любого из потенциалов, будь то ресурсный, производственный или экономический потенциал, необходимо учитывать наличие тесных связей между ними и использовать в своей работе системный подход [4].

Задача исследования. В качестве цели исследования рассматривается обобщение накопленного теоретического материала о взаимосвязях различных составляющих экономического потенциала предприятия и преломление этих определений для портовых объектов хозяйствования.

В соответствии с исследованиями В.Н. Авдеенко и В.А. Котлова, финансовый потенциал является составной частью

производственного потенциала, причем именно ресурсной части.

С точки зрения категорий способностей и возможностей в работе Иваниенко В.В. предлагается структура финансового потенциала, приведенная в таблице 1 [5].

Таблица 1

Состав и структура финансового потенциала

Финансовый потенциал	
Способности	Возможности
<p>1. 1. <u>Финансовые ресурсы</u>: Которые формируются на момент образования предприятия; Которые формируются во время деятельности предприятия.</p> <p>2. Система управления финансами предприятия.</p>	<p>1. <u>Возможности первого рода</u> – финансовый механизм: Структурные подразделения; Взаимодействие подразделений; Методы управления финансами, которые используются на предприятии; Финансовые рычаги.</p> <p>2. <u>Возможности второго рода</u>. Финансовый потенциал как индикатор диспропорций на предприятии; Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью; Свобода деятельности и независимости предприятия; Способность к самофинансированию; Способность к привлечению заемных средств.</p>

Таким образом, авторами работы [5] делается вывод о том, что финансовый потенциал входит как определенный вид ресурсов в производственный потенциал и одновременно является структурным элементом экономического потенциала как

финансовый механизм и индикатор диспропорции на предприятии и различные способности финансирования производственных потребностей.

Возможности 1-го рода – это тот механизм, с помощью которого можно проанализировать, использовать имеющиеся финансовые ресурсы для достижения целей предприятия. Без этого ресурсы будут лежать мертвым грузом на предприятии, что приведет к уменьшению не только финансового потенциала, а и общего потенциала предприятия.

Данный подход предполагает, что финансовый потенциал должен занимать более широкое место в составе производственно-экономического потенциала. В этой связи авторами [5] предлагается структура производственно-экономического потенциала в таблице 2.

Таблица 2

Структура производственно-экономического потенциала

Производственный потенциал	Экономический потенциал
1. Ресурсы: Трудовой потенциал; Основные фонды	1. Управление инфраструктурой
Финансовый потенциал	
2. Финансовые ресурсы	2. Финансовые возможности
3. Научно-технический потенциал: Технология; Информация; Научные разработки	3. Мощность производственного потенциала. 4. Маркетинг. 5. Материально-техническое обеспечение

Финансовый потенциал должен отражать возможности предприятия по финансированию не только производства продукции, а и всей его деятельности. Оценка финансового потенциала, его ресурсов и резервов сохранения и дальнейшего разви-

тия необходима для создания общего, адаптированного к рыночной среде потенциала предприятия.

Анализ экономического потенциала следует начинать с сопоставления объема производства и имеющихся на предприятии мощностей, так как производство продукции достигнет оптимальных объемов, если оно будет организовано ритмично и в соответствии с имеющимися мощностями.

Производственному потенциалу морского порта посвящено целый ряд исследований [6-10]. Для описания этой категории используют понятие производственной мощности или пропускной способности порта.

В работе [6] рассматриваются категории производственной мощности и пропускной способности порта и их упорядочивание. Первое используется для оценки производственной мощности отдельных элементов порта: причалов, складов, тыловых грузовых фронтов, элементов припортовой железнодорожной станции, автомобильных подъездных путей. Вторым – для оценки производственной мощности как системы элементов, взаимосвязанных единым технологическим процессом. По мнению автора [6], производственная мощность системы элементов должна определяться пропускной способностью лимитирующего звена. «Узким местом» для технологического перегрузочного комплекса является пропускная способность тылового грузового фронта, так как она, как правило, в 3-5 раз меньше аналогичной характеристики для морского грузового фронта. Резервная мощность данного элемента порта направлена на обеспечение его конкурентоспособности в условиях, когда порты, стремясь завоевать клиента, постоянно увеличивают интенсивность грузовых работ. Решение вопросов, связанных с мобильностью ресурсов порта, требует привлечения современного аппарата исследования операций. Производственная мощность порта не равна сумме мощностей отдельных элементов (перегрузочных комплексов), а увеличение загрузки одного комплекса может привести к уменьшению производственных мощностей других.

В работе [7] подчеркивается, что функциональная устойчивость морской транспортной фирмы оценивается параметрами прибыли и капитализации. При этом значительную роль в использовании потенциала играют внешние условия, а также факторы формирования грузопотоков.

В статье [8] Макушева П.А. рассматриваются методы централизованного определения загрузки портов. Данный подход обусловлен государственным курсом на глобализацию транспорта и регулирования конкуренции. В Украине этот курс осуществляется посредством работы Администрации морских портов. Задача решается с помощью модели распределения грузов между портами в системе доставки грузов от отправителей до получателей по критерию оптимизации на минимум затрат всех участников транспортного процесса, включая клиентуру. Такая постановка задачи согласуется с основными принципами логистики и позволяет учесть не только интересы транспортных предприятий, но и клиентуры. Ограничения на пропускную способность перегрузочных комплексов записаны с учетом средних коэффициентов их занятости. С данными коэффициентами связан вопрос обоснования резервов пропускной способности, который может быть решен на локальном уровне отдельного порта. Так, например обоснованию оптимальных резервов порта на перегрузочных работах посвящена работа Малаксиано А.А. [9], в которой задача решена на основе общей модели марковской цепи.

В работе [10] предложена двухуровневая система моделей, которая позволяет учесть основные производственные факторы, в том числе, потенциальный спрос на продукцию портов, производственные ресурсы и финансовые показатели, которые упоминаются авторами работ [1-5] и для промышленных объектов. Обобщая опыт моделирования работы портов, под пропускной способностью порта нами понимается количество грузов, структура, направления и варианты перегрузки которых в порту с морского на смежные виды транспорта, определяются для некоторого периода времени при полном использовании заданного

оснащения лимитирующих ресурсов порта и оптимальных в системе портов внешних схемах доставки и внутрипортовой специализации. В работе [10] выделяется группа факторов по организации перевозки и перегрузки грузов, которые позволяют оценить также управленческий потенциал портов. Именно управленческий потенциал обеспечивает взаимодействие всех структурных элементов экономического потенциала порта.

Вопросам оценки финансового потенциала, анализу и контролю финансового состояния, развитию морских портов посвящены работы [11-15]. Так, например, авторами работы [11] приводится формула для расчета ставки дисконта при дисконтировании потоков доходов. В работе [12] рассмотрены анализ и схемы декомпозиции отклонений фактических и плановых значений финансово-экономических показателей для портовых предприятий. Варианты финансирования реальных инвестиций исследуются в [13].

Особое место в структуре собственного капитала занимает прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия. Данный показатель характеризует эффективность финансово-хозяйственной деятельности, существенным образом влияет на устойчивость финансового положения, а норма накопления прибыли, формирующая фонд развития, позволяет также оценить эффективность управленческого потенциала. В работе [14] анализ экономического потенциала показывает связь между распределением прибыли предприятия на фонд накопления и фонд потребления с изменением величины собственных средств предприятия. Эффективным управленческий потенциал предприятия считается при минимальном отклонении фактической величины собственных средств от оптимальной их величины, возможной при заданных условиях.

Необходимость объединить производственный и финансовый потенциалы порта для определения и анализа его экономического потенциала показана в работе [15] на основе экономико-математической модели, что согласуется с мнением авторов работы [5]. Модель [15] дает возможность проанализировать

основные элементы экономического потенциала, главным среди которых является производственный потенциал. Критерии оптимизации такие, как чистая прибыль, рыночная стоимость порта и другие, также подтверждают тесную связь между этими потенциалами и финансовым потенциалом.

Выводы. Современные публикации, характеризующие производственный и финансовый потенциалы порта, показывают необходимость их совместного рассмотрения для оценки экономического потенциала, а также возможность применения уже существующих определений этих категорий для промышленного предприятия с учетом специфики производственного процесса морского порта. Взаимосвязи всех существующих элементов экономического потенциала (трудового, материально-технического, инвестиционно-финансового, управленческого) наилучшим образом отражаются в экономико-математических моделях при подробном их моделировании с учетом воспроизводства и развития порта.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Мерзликина Г.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография / Г.С. Мерзликина, Л.С. Шаховская. – Волгоград: ВолгГТУ, 1998. – С.63.
2. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия / Л.Д. Ревуцкий. – М.: Перспектива, 1997. – С.7.
3. Фомин П.А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cis2000.ru>
4. Управление экономическим потенциалом организации: Учебн. пособие / А.П. Романов, Г.Г. Серебряников, В.М. Безуглая, О.В. Кириллина, М.К. Чердыкова. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 78 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uprkrizis.ru>

5. *Иваниенко В.В. Управление эффективностью использования ресурсов производства: Научное издание / В.В. Иваниенко. – Харьков. Изд. ХНЭУ, 2005. – 368 с.*
6. *Малаксиано А. Как оценить мощность порта / А. Малаксиано // Порты Украины. – 2004. – № 5. – С.18-21.*
7. *Примачева Н.Н. Параметры и факторы функциональной устойчивости морских портов / Н.Н. Примачева, Л.В. Мезина // Развитие методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2009. – Вып.29. – С.50-63.*
8. *Макушев П.А. К централизованному управлению грузопотоками / П.А. Макушев // Вісник ОНМУ: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2004. – Вып.13. – С.128-137.*
9. *Малаксиано А.А. О соотношении загрузки и пропускной способности морского грузового фронта совокупности взаимозаменяемых причалов / А.А. Малаксиано, Н.А. Малаксиано // Вісник ОНМУ: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2004. – Вып.13. – С.144-156.*
10. *Гирина О.Б. Методы определения и анализа пропускной способности портов бассейна: Автореферат дис....канд.экон.наук / Гирина Ольга Борисовна // Одесский институт инженеров морского флота. – Одесса, 1993. – 20 с.*
11. *Минакова С.М. Прогнозирование финансовой устойчивости: основные методики и проблемы их решения / С.М. Минакова, В.М. Минаков // Развитие методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2011. – Вып.34. – С.65-75.*

12. *Чиж Л.П. Проблемы реализации контроля финансовых результатов предприятий портовой деятельности / Л.П. Чиж, Н.В. Хотеева // Развитие методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2011. – Вып.34. – С.5-17.*
13. *Чебанова Т.Е. Выбор схемы финансирования реальных инвестиций на предприятиях морского транспорта / Т.Е. Чебанова // Развитие методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2002. – Вып.14. – С.29-*
14. *Гирина О.Б. Управление потенциалом предприятия: Тексты лекций / О.Б. Гирина. – Одесса: ОНМУ, 2009. – 123 с.*
15. *Гирина О.Б. Некоторые вопросы методологии анализа экономического потенциала порта / О.Б. Гирина, В.В. Степанов // Развитие методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНМУ, 2013. – Вып.42. – С.82-96.*

Стаття надійшла до редакції 20.02.2014

Рецензенти:

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економічна теорія і кібернетика» Одеського національного морського університету **Г.С. Махуренко**

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу ринку транспортних послуг Інституту проблем ринку та еколого-економічних досліджень НАН України **В.Г. Кухарчик**