

Сарай Н.І.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільський національний економічний університет

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ДІАГНОСТИКИ

Постановка проблеми. Об'єктивна оцінка виробничих можливостей підприємства, а також параметрів та характеристик його потенціалу мають важливе значення для прийняття сучасних економічних і соціальних рішень як для поточного, так і для перспективного розвитку фірми. Тому ефективність використання наявного виробничого потенціалу та його розширення є необхідною передумовою успішної діяльності кожного підприємства в ринкових умовах господарювання.

Актуальність вивчення потенціалу промислового підприємства та його стратегічного розвитку перш за все визначається його роллю у збільшенні масштабів загального виробництва, підвищенні якості продукції і прискоренні науково-технічного прогресу, що розглядається сьогодні як головний напрямок економічної стратегії.

Виробничий потенціал промислового підприємства характеризується як складна система ресурсів виробництва, які знаходяться у взаємозв'язку і взаємозалежності. Тому використання в процесі планування таких системних особливостей потенціалу, як взаємозамінність елементів, досягнення збалансованого оптимального співвідношення між ними, а також їх здатності до сприйняття досягнень науково-технічного прогресу, перш за все, відкриває можливості створення господарської системи, що характеризується максимальними обсягами виробництва при наявному ресурсному забезпеченні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою вивчення виробничого потенціалу підприємства займалися такі російські та українські науковці, як В. Авдєєнко, Б. Бачевський, В. Гавва, В. Герасимчук, О. Гетьман, Ю.Донець, А. Жаров, І. Заблудська, Т. Загорна, Н. Іванов, В. Котлов, О. Олексюк, Й. Петрович, О. Решетняк, І. Рєпіна, І. Стец, О.Федонін, В. Шаповал та інші.

Разом з цим, вивчення й аналіз опублікованих за даною проблематикою робіт дозволили зробити висновок про те, що питання діагностики та розвитку виробничого потенціалу підприємства недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах.

При написанні даної статті використано праці авторів, які торкалися зазначеного кола питань, досліджено класифікацію потенціалу підприємства, особливості його діагностики та вплив на забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є уточнення економічного змісту категорії «виробничий потенціал», з'ясування концептуальних відмінностей з іншими видами потенціалу підприємства та обґрунтування основних напрямків його діагностики.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкового господарювання, що супроводжується нестабільністю зовнішнього середовища, попиту та пропозиції, цін, змінами в конкурентному статусі тощо, одним з першочергових завдань є формування й оцінка поточних та перспективних можливостей суб'єкта господарювання, тобто його потенціалу.

Генетично термін «потенціал» виник на основі латинського слова «потенція», що означає «прихована сила».

Потенціал підприємства – це сукупність ресурсів і виробничих можливостей фірми, які можуть бути використані для досягнення її цілей.

Потенціал, який поєднує в собі як просторові, так і часові характеристики, концентрує увагу одночасно на трьох типах зв'язків і відносин [8].

По-перше, він відображає минуле, тобто сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення та тих, що визначають можливість її функціонування і подальшого розвитку. У цьому сенсі поняття «потенціал» фактично набуває значення «ресурс».

По-друге, він характеризує рівень практичного застосування та використання наявних можливостей. Це забезпечує поділ реалізованих і нереалізованих можливостей. У цій своїй функції поняття «потенціал» частково збігається з поняттям «резерв».

По-третє, він орієнтується на розвиток, на майбутнє. Будучи єдністю стійкого і непостійного станів, потенціал містить елементи майбутнього розвитку організації в рамках пріоритетів роботи на ринку.

Рівень потенціалу характеризує сучасний стан системи, який обумовлений тісною взаємодією всіх трьох станів, що й відрізняє його від таких близьких понять, як «ресурс» і «резерв».

Аналіз економічної літератури свідчить про те, що існує багато трактувань економічної суті поняття потенціалу підприємства, а також різні класифікаційні ознаки щодо його поділу. Зокрема, О. Гетьман та В. Шаповал виділяють такі складові потенціалу підприємства [5]:

- 1) технічна складова;
- 2) технологічна складова;

- 3) інжинірингова складова;
- 4) менеджмент;
- 5) ресурсна складова.

Більш деталізовано розглядають класифікацію видів потенціалу О. Федонін, І. Рєпіна та О. Олексюк. Автори виділяють наступні класифікаційні ознаки потенціалу підприємства [11]:

- 1) за рівнем абстрагованості – потенціал людства; природний; економічний; соціокультурний; психофізіологічний;
- 2) залежно від рівня агрегованості оцінки – потенціал світового господарства; національної економіки; галузевий; регіональний; територіальний; добровільних об'єднань; підприємств; структурних підрозділів; виробничих ділянок та окремих робочих місць;
- 3) за галузевою ознакою – промисловий; транспортно-комунікаційний; науковий; будівельний; сільськогосподарський; сфери обслуговування тощо;
- 4) за елементним складом – потенціал основних виробничих фондів; потенціал оборотних засобів; земельний; інформаційний; технологічний; кадровий;
- 5) за спектром врахованих можливостей – внутрішньосистемний; зовнішній (ринковий);
- 6) за функціональною сферою виникнення – виробничий; маркетинговий; фінансовий; науково-технічний; інфраструктурний;
- 7) з огляду на спрямованість діяльності підприємства – експортний; імпорتنний;
- 8) за мірою реалізації потенціалу – фактичний (досягнутий); перспективний.

Ми погоджуємося з такою класифікацією видів потенціалу підприємства і вважаємо її достатньо обґрунтованою.

Серед усіх видів потенціалу, на нашу думку, заслуговує на особливу увагу виробничий потенціал, адже саме він займає провідне місце при визначенні виробничих можливостей підприємства. По-перше, виробничий потенціал порівняно з іншими видами потенціалу підприємства легше піддається кількісному та якісному оцінюванню; по-друге, саме виробничий потенціал є тією первинною ланкою, на яку здійснюється вплив при реалізації стратегії і місії підприємства.

Виробничий потенціал підприємства – це його можливості щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури та якості в потрібній споживачам кількості.

Як зазначає І. Стец, виробничий потенціал підприємства володіє такими характеристиками, як динамічність, яка пов'язана зі змінами його величини в часі, системність та складність структури [10]. 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.

Загалом елементами виробничого потенціалу підприємства можна вважати всі ресурси, які будь-яким чином пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства. Вибір найбільш важливих із великої їх кількості є складною проблемою, про що аргументує множинність різних точок зору про склад виробничого потенціалу.

Так, Й. Петрович вважає, що виробничий потенціал – це виробнича потужність підприємства, що визначається як максимальний обсяг випуску продукції за одиницю часу [7].

Більш глибоким, на наш погляд, є трактування О. Гетьман та В. Шаповал, які у складі виробничого потенціалу найбільш важливою складовою вважають ресурсну складову [5]. Саме вона включає розгалужену структуру використовуваних у виробничому процесі взаємопов'язаних між собою ресурсів: капітальних, трудових, матеріально-сировинних та інтелектуальних. Раціональне сполучення та використання всіх вказаних ресурсів, на нашу думку, створює сприятливі передумови для втілення виробничих завдань і задумів у вигляді реальної виробничої програми, яка відповідає профілю діяльності підприємства і дає змогу йому претендувати на вагомий частку ринкового сегменту. Отже, виробничий потенціал підприємства, який вказує на його виробничі можливості, формалізується у вигляді виробничої програми підприємства з виготовлення певної продукції (надання послуг).

Проблема діагностики виробничого потенціалу, тобто визначення його величини як у теоретичному, так і в практичному аспектах є досить важливою, оскільки уявлення про величину виробничого потенціалу підприємства та його складових елементів є необхідною умовою для здійснення ефективного управління ним.

В економічній літературі зустрічаються два підходи до оцінки потенціалу підприємства – ресурсний та результативний.

При ресурсному підході для підприємства слід кількісно визначити кожен з елементів потенціалу в порівнянних одиницях виміру, інтегровано поєднати їх та дати оцінку їх використанню. Прихильники результативного підходу рекомендують обмежуватись вивченням фактичної результативності діяльності, приймаючи незмінною ефективність використання ресурсів і простежуючи динаміку їх зростання. У першому випадку узагальнюючим показником оцінки потенціалу виступають показники ресурсовіддачі, а в другому – ресурсомісткості.

Слід зазначити, що вчені-економісти наголошують на тому, що потенціал економічного суб'єкта неможливо визначити шляхом оцінювання якогось окремого ресурсу, а лише їхньою сукупністю.

Наприклад, В. Авдеєнко та В. Котлов ставлять під сумнів можливість визначення вкладу певного елементу виробництва і зазначають, що ресурсний підхід не лише вказує на те, що виробничий потенціал – це сукупність виробничих ресурсів цільового призначення, але й робить очевидною методику оцінювання його величини як суми фізичних значень складових елементів [1].

Ю. Донець та А. Жаров акцентують увагу на встановленні величини виробничого потенціалу засобами визначення виробничої потужності [6]. На їхню думку, виробничий потенціал за своїм кількісним значенням може бути меншим або дорівнювати (лише теоретично) потужності виробничої системи.

Н. Іванов, розглядаючи категорію виробничого потенціалу, наголошує на неможливості та недоцільності його оцінювання шляхом визначення одного показника [9]. Для цієї цілі, зазначає науковець, необхідна комплексна система показників, які відображають як ефективність виробничого потенціалу загалом, так і окремих його елементів. При цьому слід мати на увазі, що виробничий потенціал не може вимірюватися простою сумою елементів. Вагоме значення мають збалансованість і пропорційність виробничих можливостей.

Нам більше імponує методика діагностики виробничого потенціалу, запропонована В. Герасимчуком [4]. Науковець пропонує комплексне оцінювання виробничого потенціалу за такими параметрами:

- 1) кваліфікаційний рівень кадрів (рівень кваліфікації робітників, рівень узгодженості взаємодії, готовність персоналу до нововведень);
- 2) рівень використання обладнання (фондооснащеність праці, рівень завантаження обладнання, обсяг обладнання, що вводиться в експлуатацію);
- 3) резерви конкуренції, визначені на основі оцінювання таких показників: обсяг витрат на наукові дослідження, частка витрат на маркетинг і збут продукції;
- 4) фінансові можливості (обсяг реалізації продукції, рентабельність продукції та виробництва загалом).

Вважаємо, що таке оцінювання поєднує ресурсний і результативний підходи і спрямоване саме на визначення рівня виробничого потенціалу підприємства.

Обґрунтування управлінських рішень щодо потенціалу може належати до сфери як тактичних, так і стратегічних чи суперстратегічних рішень. Це суттєво впливає на зміст діагностичних досліджень.

Тактичні рішення супроводжуються оцінкою використання наявного потенціалу. Підприємство як системний інтегратор поєднує ресурси у різних функціональних підсистемах: техніко-технологічній, виробничій, кадровій, фінансовій, інформаційній тощо. Кожна з них може бути оцінена крізь призму використання ресурсів комплексами показників.

Обґрунтування стратегічних рішень пов'язано зі змінами потенціалу, процесами відтворення ресурсів. Діагностичні дослідження при цьому базуються більше на результативному підході до оцінки потенціалу. У комплексі різноманітних підходів особливе місце належить оцінці гнучкості виробничої системи підприємства.

Гнучкість – це ефективна спроможність швидкої зміни об'єктів виробництва. Потреба у досягненні гнучкості виникає у підприємства під впливом зовнішнього середовища. За умов стабільного ринку і незмінних стратегічних цілей підприємства рівень гнучкості його виробничої системи може бути відносно низьким.

Якщо оцінювати рівень гнучкості кількісно, слід обчислити темпи зростання, з одного боку, мінливості (різноманітності) об'єктів виробництва, і з іншого – затрат, що обумовлені змінами у виробничій системі за один і той самий період часу. Узагальнюючий показник гнучкості буде обчислюватися як співвідношення індексу різноманітності та індексу витрат.

Найпростішим методом вважається визначення ступеня різноманітності через коефіцієнт асоціації, що показує частку збіжних елементів виробництва в їх загальній кількості. Чим більшим є коефіцієнт асоціації, тим меншим є ступінь різноманітності, і навпаки.

Кількісна оцінка затрат, обумовлених змінами у виробничій системі, має враховувати як затрати на формування додаткових технічних, трудових та інших ресурсів, так і затрати на підтримання належних умов їх використання.

Якщо загальний показник гнучкості перевищує одиницю, виробнича система підприємства є гнучкою.

Цікавим підходом до комплексної оцінки потенціалу підприємства як бази його економічного розвитку є так званий кінематичний підхід. Згідно з ним, підприємство, яке протягом тривалого часу розвивається високими і стійкими темпами, набуває своєрідної інерції зростання. Вона сама по собі може бути джерелом подальшого руху, якщо при цьому не «проїдається» потенціал. Зіставлення темпів зростання кінцевих показників підприємства і, відповідно, показників ефективності можна визначити різновид економічної динаміки. Якщо вказане співвідношення не перевищує одиниці, значить, підприємство «проїдає» свій потенціал, і ця тенденція має бути оцінена відповідно.

Таким чином, виробничий потенціал як показник ресурсного потенціалу підприємства відіграє велику інформативну роль. Співвідношення величини потенціалу з кінцевими результатами

функціонування дає комплексну уяву про ступінь використання виробничих ресурсів і резерви підвищення ефективності виробництва. Величина виробничого потенціалу і його структура можуть мати широкий діапазон застосування в плануванні, прогнозуванні і стимулюванні матеріального виробництва.

Висновки з даного дослідження. Трансформація національного господарства України в економіку відкритого типу створює для підприємств зовсім нові умови, принципово інше зовнішнє середовище. До цих умов, які постійно змінюються, треба пристосовуватися, адаптувати усі системи підприємства, реформувати їх так, щоб підприємство перетворилося у незалежний економічний суб'єкт господарювання, який ефективно функціонує і розвивається в умовах ринку. Забезпечується це через організацію безперебійної роботи підприємства з виготовлення високорентабельної продукції та одержання прибутку. Виконання цього завдання неможливе без повного і раціонального використання виробничого потенціалу підприємства.

Література

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал производственного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М. : Экономика, 1989. – 240 с.
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
3. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навч. посібник / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
4. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність / В.Г. Герасимчук. – К. : Вища школа, 1995. – 167 с.
5. Гетьман О.О. Економічна діагностика : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
6. Донец Ю.Ю. Эффективность производственных фондов в машиностроении / Ю.Ю. Донец, А.В. Жаров. – К. : Техника, 1979. – 225 с.
7. Економіка виробничого підприємства: навч. посібник / Й.М. Петрович, І.О.Будищева, І.Г. Устінова та ін. – К. : Т-во «Знання», 2002. – 416 с.
8. Загорна Т.О. Економічна діагностика: Навчальний посібник / Т.О. Загорна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
9. Иванов Н.И. Экономические аспекты производственного потенциала. Теория и практика / Н.И. Иванов. – Донецк: ИЭПНАН Украины, 2000. – 178 с.
10. Стец І.І. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник / І.І. Стец. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 674 с.
11. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.

УДК 658

Коваленко О.Ю.,
к.е.н., доцент кафедри землеустрою та геоінформатики
Південнославіанський Інститут
Київського славістичного університету

КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Комплексне оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств України потребує поглибленого аналізу результатів їх господарської діяльності, яка характеризується системою кількісних та якісних характеристик. Від адекватності отриманої аналітичної аргументації залежить можливість визначення слабких сторін та конкурентних переваг підприємств, джерел їх посилення, розробки ефективних стратегій розвитку.

На відміну від оцінки, комплексне оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств потребує не лише визначення її рівня, а й виявлення причин невідповідності цього рівня потенційним можливостям розвитку підприємств та пошуку резервів її підвищення. Це означає, що здійснення комплексного оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств вимагає застосування методів фінансового, економічного та статистичного аналізу, розробки