

---

---

# ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВИРОБНИЧИХ І АДМІНІСТРАТИВНИХ СИСТЕМ

---

---

УДК 658.011:658.012.32

## ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ: ФОРМУВАННЯ, ОЦІНКА, УПРАВЛІННЯ

*Є.В. Лалін*

### ВСТУП

Формування ефективних, адаптованих до конкретно-історичних умов розвитку виробничих відносин механізмів управління підприємствами неможливе без усебічного, комплексного та системного дослідження такої категорії, як економічний потенціал підприємств, його структурних елементів і характеру взаємодії між ними. При цьому економічний потенціал підприємств варто розглядати не тільки як здатність виробляти блага, але й як систему, що синтезує динамічне зростання такої здатності. По суті, мова йде про визначення можливих меж виробничо-відтворювальних процесів на конкретному підприємстві, в галузі або регіоні, про можливість реалізації деяких граничних стратегічних установок, у межах яких виробничі системи будь-якого рівня не втрачають своєї цілісності.

Питанням визначення категоріальної сутності, наукової атрибуції поняття "економічний потенціал", проблемам формування й оптимізації економічного потенціалу промислових підприємств, науково-методичним аспектам оцінки та моделювання економічного потенціалу присвячені праці таких вчених, як В. Авдеєнко, В. Архипова, О. Ареф'єва, О. Балацький, В. Герасимчук, Е. Горбунов, І. Джаїн, Ю. Дінець, Ю. Дорошенко, А. Жулавський, А. Задоя, В. Захарченко, В. Зубков, Е. Іванова, П. Ігнатовський, С. Лосєв, І. Лукінов, М. Максимов, Л. Мірошник, В. Москаленко, В. Мочалов, А. Онищенко, Б. Пасхвер, П. Перерва, Б. Плишевський, А. Проскураков, А. Самоукін, М. Сліжіс, А. Тодосійчук, В. Фальцман, Е. Фігурнов, С. Хейнман, А. Цигичко, Д. Черніков, Д. Шевченко та ін.

### ФОРМУЛЮВАННЯ ЗАДАЧІ

Як з наукової, так і з практичної точок зору актуальними залишаються дослідження оптимальної взаємодії системи стратегічного управління промисловими підприємствами в умовах динамічних змін зовнішнього економічного середовища. Насамперед це стосується питань, пов'язаних з формуванням (у межах системи стратегічного управління промисловими підприємствами) системи управління та планування розвитку їх економічного потенціалу. Взаємний зв'язок зовнішнього і внутрішнього економічних середовищ підприємств, постійний процес удосконалення нормативно-правового поля їх функціонування висувають на перший план необхідність узгодження та координації зусиль законодавчої, виконавчої влади та менеджерів промислових підприємств,

спрямованих як на реалізацію наявного економічного потенціалу, так і на формування умов їх зростання. У цьому розумінні саме поняття "механізм використання економічного потенціалу" має подвійне значення: ефективне використання сформованих умов для досягнення максимально можливих результатів виробничо-господарської діяльності та формування економіко-правових умов розвитку продуктивних сил і відповідних їм виробничих відносин.

### ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Аналіз свідчить, що категорія "економічний потенціал підприємства" сучасною економічною наукою трактується неоднозначно. На думку більшості дослідників, економічний потенціал є узагальнюючим показником. У ньому поєднуються природні, виробничі, науково-технічні, соціально-культурні властивості економічної системи. Величина економічного потенціалу підприємства визначається масштабом, ступенем досконалості та структурою продуктивних сил. Разом з цим аналіз виявив значні розходження у визначеннях економічного потенціалу, розумінні його сутності, складу структурних елементів, його взаємозв'язку з категоріями "національне багатство", "виробничі сили" та ін. (табл. 1).

Таблиця 1 – Порівняльний аналіз теоретичних підходів до визначення сутності категорії "економічний потенціал"

Теоретичні підходи	Вчені	Обмеження
Визначення сукупної здатності галузей економіки і окремих підприємств	Мочалов Б., Мосін В., Крук Д.	Виділяється і оцінюється лише одна складова економічного потенціалу – здатність виконувати виробничу функцію. Це, на нашу думку, важлива, але не єдина складова економічного потенціалу виробничої системи
Визначення сукупності наявних ресурсів	Ігнатовський П., Плишевський Б., Тодосейчук А., Цигичко А.	Не відділяються суттєві відмінності категорії "економічний потенціал" від інших економічних категорій, таких, як "національне багатство", "ресурси", "матеріально-технічна база". Принциповою відмінністю між категоріями "ресурси" і "потенціал", на наш погляд, є та, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, потенціал окремого підприємства, галузі неможливо відокремити від таких суб'єктів
Визначення результатів економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності	Самоукін Л., Герасимчук В.	Ураховується лише досягнутий рівень результатів економічної діяльності, тоді як економічний потенціал, на нашу думку, характеризує реальну, фактичну здатність створювати максимальний обсяг матеріальних благ з урахуванням відповідних ресурсних обмежень
Ототожнення сутності категорій "економічний потенціал", "економічна міць" і "народногосподарський потенціал"	Горбунов Е., Фігурнов Е., Задоя А.	Неможливо виділити характерні ознаки та структурні елементи названих категорій. Відсутні відповідні підходи до субординації категорій

На підставі критичного аналізу сучасних концепцій визначення сутності економічного потенціалу нами пропонується авторське визначення поняття “економічний потенціал підприємства” як *максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг в умовах, що забезпечують найбільш ефективне використання за часом і продуктивністю наявних економічних ресурсів.*

Пропонується розглядати економічний потенціал підприємства як складну, динамічну, ієрархічну і, виходячи з характеру взаємозв'язків, стохастичну систему, що складається з підсистем і елементів (рис. 1). Кожна із підсистем економічного потенціалу залежить від оптимального поєднання окремих видів економічних ресурсів, що залучаються у виробничий процес, рівня організації виробництва та праці, ефективності системи управління.

У сукупності трудові, виробничі, інноваційні, організаційно-управлінські ресурси утворюють ресурсну структуру економічного потенціалу підприємства.



Рисунок 1 – Структура економічного потенціалу підприємства

#### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Аналіз існуючих теоретико-методичних підходів до оцінки економічного потенціалу промислових підприємств показав, що найбільш поширеною є оцінка потенціалу на основі фактично досягнутих значень фінансово-економічних показників підприємства. На наш погляд, такі теоретико-методичні підходи не відповідають економічній сутності категорії “економічний потенціал підприємства”. Об’єктом оцінки мають бути потенційні можливості виробництва матеріальних благ і послуг. При цьому оцінці підлягає або загальний розмір економічного потенціалу, або його активної частини. Оцінка економічного потенціалу може бути або інтервальною (наприклад, річною), або сумарною за весь період, що дорівнює його середньому циклу відтворення.

Узагальнення як вітчизняних, так і закордонних наукових досліджень дозволили сформулювати типологію принципів, концепцій та методів оцінки економічного потенціалу підприємства (табл. 2).

*Таблиця 2 – Принципи, концепції та методи оцінки економічного потенціалу промислового підприємства*

Принципи оцінки економічного потенціалу		Концепції оцінки економічного потенціалу промислового підприємства (залежно від базового критерію оцінки)			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- системності;</li> <li>- узгодженості;</li> <li>- варіантності;</li> <li>- оптимальності;</li> <li>- комплексності;</li> <li>- адекватності;</li> <li>- ефективності</li> </ul>		ресурсна	порівняльна	результатна	
		Визначення економічного потенціалу підприємства, виходячи з суми витрат на його формування та використання	Визначення економічного потенціалу підприємства на базі порівняння з аналогами	Визначення економічного потенціалу підприємства за розміром чистого потоку економічних результатів від його використання	
Групи методів оцінки економічного потенціалу промислового підприємства					
методи непрямої оцінки			методи прямої оцінки		
Непряма оцінка економічного потенціалу підприємства проводиться з використанням фактичних значень показників, що характеризують результати його роботи			Пряма оцінка економічного потенціалу підприємства – це оцінка можливостей підприємства в майбутньому		
Методи оцінки економічного потенціалу промислового підприємства та його складових					
експертний	бальний	рейтинговий порівняльний аналіз	метод аналогій	факторний аналіз	методи математичного програмування

Слід зазначити, що використання того або іншого методу залежить від обраного підходу, цілей оцінки, виду та повноти вихідної інформації, специфіки складових елементів економічного потенціалу підприємства, що оцінюються, та інших чинників.

Для оцінки економічного потенціалу промислових підприємств пропонується метод, що базується на "теорії факторів виробництва", відповідно до якої додану вартість підприємства можна визначити як суму доданих вартостей від використання факторів виробництва – праці, капіталу, природних ресурсів і інформації. Даний метод дозволяє оцінити розмір локальних потенціалів – кадрового, виробничого, інноваційного, організаційно-управлінського. Виходячи з цього, оцінка економічного потенціалу промислових підприємств базується на визначенні розміру економічних результатів, що можуть бути одержані у майбутньому.

### ТЕОРЕТИЧНІ ТА НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Під управлінням економічним потенціалом підприємства слід розуміти процес прийняття та здійснення управлінських рішень, спрямованих на раціональне використання, оптимізацію та нарощування економічного потенціалу підприємства з метою досягнення поставлених цілей і забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємства. Основними задачами управління економічним потенціалом підприємства є задачі його формування, використання та відтворення.

Нами виділяються два напрямки нарощування потенціалу. Перший – зовнішній, пов'язаний з залученням ресурсів на підприємство ззовні, другий – це пошук і реалізація внутрішніх резервів підприємства.

У контексті дослідження об'єктивних закономірностей функціонування економічного потенціалу підприємства ключовим моментом є положення про його "сукупні (інтегральні) можливості". З одного боку, це положення свідчить про необхідність дослідження складу та структури економічного потенціалу підприємства, а з іншого – є основою дослідження механізму оптимальної взаємодії окремих його структурних елементів.

Механізм взаємодії дозволяє встановити оптимальні пропорції витрат підприємства на формування, підтримку та розвиток окремих структурних елементів економічного потенціалу: кадрового, виробничого і т.п. Пропорції витрат при цьому повинні встановлюватися на основі аналізу коефіцієнтів еластичності, що визначають вплив кожного структурного елемента економічного потенціалу на кінцеві показники діяльності підприємства. Механізм взаємодії залежить від зовнішніх чинників – поточного стану зовнішнього економічного середовища, державної макроекономічної політики та нормативно-правової бази.

Механізм використання економічного потенціалу підприємства розглядається як похідна механізму взаємодії. У своєму реальному прояві механізм використання визначає ринкові можливості підприємства. Формування системи показників, що характеризують рівень використання економічного потенціалу промислового підприємства, полягає у накопиченні даних про кількісний і якісний стан параметрів внутрішнього середовища підприємства з метою розроблення на цій основі стратегічних альтернатив та прогнозу змін рівня використання потенціалу підприємства в умовах реалізації обраної стратегії.

Для оцінки рівня використання економічного потенціалу підприємства пропонується застосувати метод декомпозиції. Метод декомпозиції дозволяє визначити залежність сукупного економічного потенціалу підприємства від окремих його підсистем у вигляді функціоналу  $P = f(x_i)$ , де  $x_i$  – характеризує  $i$ -ту підсистему економічного потенціалу підприємства. Ураховуючи односпрямований характер залежності між  $P$  та  $x$ , можна стверджувати, що цілеспрямований вплив на будь-яку  $i$ -ту підсистему сприяє зростанню економічного потенціалу підприємства. Таке зростання можна виразити у вигляді функціоналу  $P = f(I_{xi})$ , де  $I_{xi}$  – обсяг інвестицій в  $i$ -ту підсистему. У даному випадку під інвестиціями ми розуміємо не тільки прямі капіталовкладення, а й будь-які витрати, пов'язані з удосконаленням організації, управління, планування та контролю.

Для практичної реалізації методу декомпозиції при оцінці рівня використання економічного потенціалу підприємства необхідно впорядкувати окремі його підсистеми та визначити взаємозв'язки між ними. При цьому взаємозв'язки повинні буди встановлені включно до найпростіших елементів окремих підсистем економічного потенціалу підприємства. Така процедура може бути реалізована в чотири етапи. На першому етапі визначаються самостійні підсистеми економічного потенціалу: трудова, інвестиційна, ресурсна, інноваційна тощо. На другому – проводиться деталізація складових першого рівня. Третій рівень декомпозиції відповідним чином являє собою структуру складових другого рівня. На цьому рівні потенціал деталізується за окремими видами ресурсів. Четвертий рівень декомпозиції деталізує предмети діяльності в межах третього рівня. На рис. 2 зображений фрагмент декомпозиції економічного потенціалу підприємства.

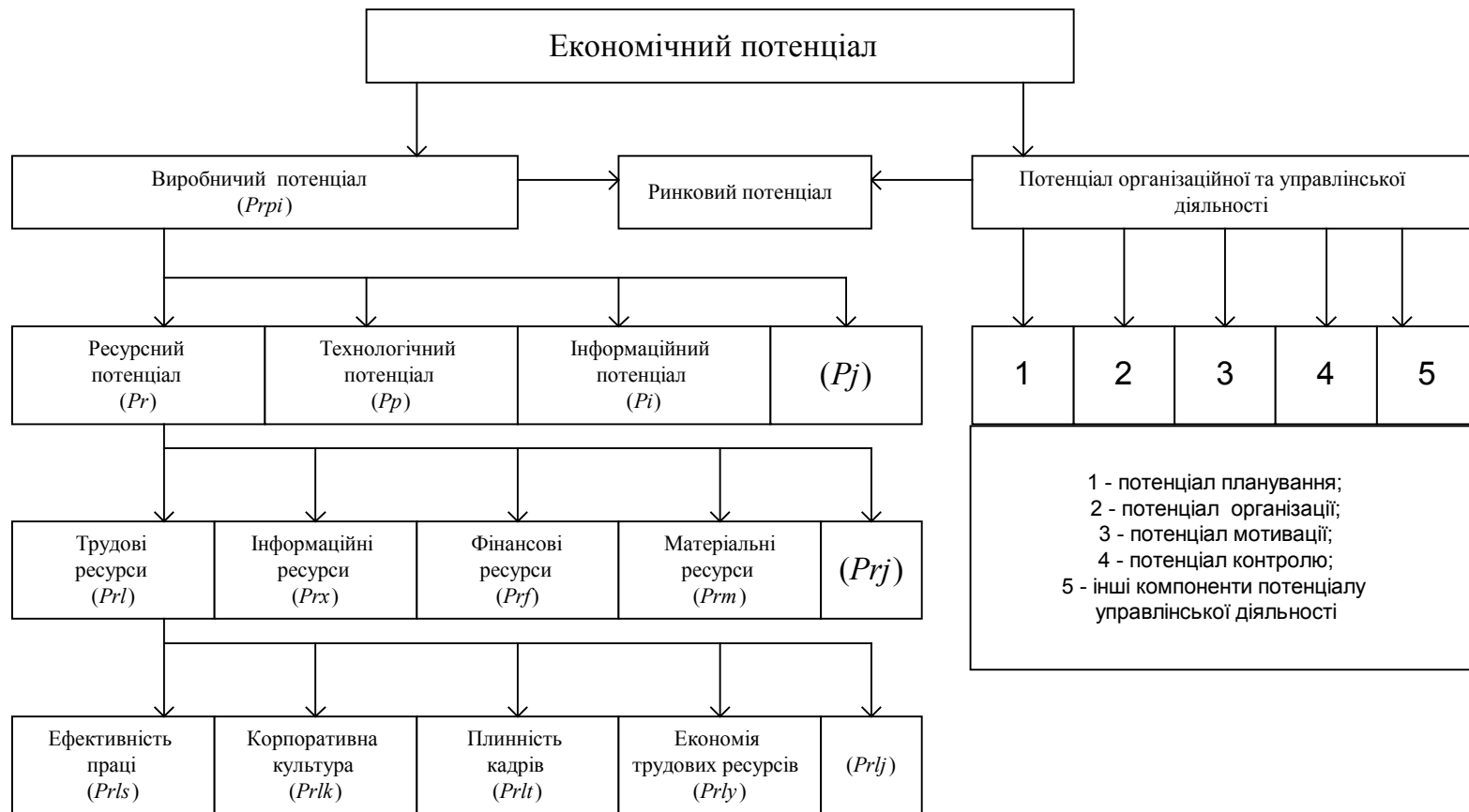


Рисунок 2 – Приклад декомпозиції структурних елементів економічного потенціалу підприємства

Відповідно до методу декомпозиції економічний потенціал підприємства в більш загальному вигляді рекомендується визначати за формулою

$$P = \sum_{j=1}^N P_j \cdot k_j, \quad (1)$$

де  $P_j$  – кількісний або якісний показник використання  $j$ -го компонента економічного потенціалу підприємства;  $k_j$  – коефіцієнт значущості  $j$ -го компонента економічного потенціалу (визначається за допомогою експертів);  $N$  – кількість складових економічного потенціалу підприємства.

Розрахунок показників окремих компонентів (структурних елементів) економічних потенціалів нижчого рівня пропонується проводити за формулами:

$$P_{rl} = P_{rls}k_{rls} + P_{rlk}k_{rlk} + P_{rlt}k_{rlt} + P_{rly}k_{rly} + \dots + P_{rlj}k_{rlj}, \quad (2)$$

$$P_r = P_{rl}k_{rl} + P_{rx}k_{rx} + P_{rf}k_{rf} + P_{rm}k_{rm} + \dots + P_{rj}k_{rj}, \quad (3)$$

$$P_{(rpi)} = P_r k_r + P_p k_p + P_i k_i + \dots P_j k_j. \quad (4)$$

За своєю суттю метод декомпозиції (1) є комплексним. У ньому поєднується метод формальної оцінки показника використання  $j$ -го компонента економічного потенціалу підприємства ( $P_j$ ) і експертної оцінки значущості  $j$ -го компонента економічного потенціалу ( $k_j$ ). Причому  $k_j$  для різних рівнів розрахунку може мати різні значення.

При розробленні системи показників для регулювання використання економічного потенціалу, тобто, по суті, при розв'язанні динамічної економічної задачі в рівнянні (1) доцільно перейти до індексних показників. У табл. 3 наведені показники, що характеризують рівень використання економічного потенціалу і трансформацію їх функціональної залежності в індексну. Основна проблема при цьому полягає у визначенні питомої ваги індексів-чинників, тобто у визначенні коефіцієнтів значущості  $j$ -го компонента економічного потенціалу підприємства (1).

Для вирішення завдань оцінки рівня використання економічного потенціалу підприємства в реальних виробничих умовах виникає потреба в таких методах, які б, крім простоти інформаційного наповнення і простоти алгоритму розрахунку, забезпечували достатньо високу точність одержуваних результатів. Як один із можливих варіантів нами пропонується експрес-метод визначення рівня економічного потенціалу. Загальний алгоритм експрес-методу визначення рівня виробничого потенціалу (як складової частини загального економічного потенціалу) містить такі етапи.

**Етап 1** Визначення рівнів виробничого потенціалу та їх характеристика.

**Етап 2** Розроблення локальних і узагальнюючих показників оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

**Етап 3** Визначення граничних значень показників, взятих що аналізувалися на другому етапі з урахуванням рівнів виробничого потенціалу, визначених на першому етапі. Порогові значення показників визначаються, як правило, експертним методом.

**Етап 4** Присвоєння кожному значенню показника, який потрапив у інтервал бальної характеристики. Найбільший бал повинен відповідати найсприятливішому інтервалу, найменший – найкритичнішому інтервалу.

**Етап 5** Визначення мінімального та максимального значень бальної шкали в межах використовуваної групи показників.

Таблиця 3 – Показники, що характеризують рівень використання економічного потенціалу підприємства

Порядковий номер	Показники	Умовні позначення	Функціональна залежність	Індексна залежність
1	Зміна вартості продукції залежно від зміни цін і обсягів виробництва	$V^t$ – вартість продукції; $P^t$ – ціна продукції; $Q^t$ – обсяг виробленої продукції; $t$ – номер поточного періоду; $\tau$ – номер базового періоду	$V^t = P^t Q^t$	$p^{\tau t} = P^t / P^\tau; q^{\tau t} = Q^t / Q^\tau;$ - двофакторна індексна модель: $v^{\tau t} = p^{\tau t} \cdot q^{\tau t}$
2	Вплив інтенсивних і екстенсивних чинників на приріст обсягів виробництва	$D^t$ – показник продуктивності праці; $L^t$ – трудові ресурси (кількість працюючих); $F^t$ – виробничі фонди; $R^t$ – фондівіддача	$D^t = Q^t / L^t$ $R^t = Q^t / F^t$	$l^{\tau t} = L^t / L^\tau; d^{\tau t} = D^t / D^\tau;$ $f^{\tau t} = F^t / F^\tau; r^{\tau t} = R^t / R^\tau.$ Двофакторні моделі залежності обсягу виробництва від: - кількості працюючих і продуктивності праці $q^{\tau t} = l^{\tau t} \cdot d^{\tau t};$ - від обсягів залучених фондів і фондівіддачі $q^{\tau t} = f^{\tau t} \cdot r^{\tau t}$
3	Зміна продуктивності праці	$G^t$ – показник фондоозброєності	$G^t = F^t / L^t$	$g^{\tau t} = G^t / G^\tau$ - двофакторна індексна модель: $p^{\tau t} = g^{\tau t} \cdot q^{\tau t}$
4	Інфляція	$p^{\tau t}$ – індекс загального зростання цін; $m^{\tau t}, s^{\tau t}$ – індекс зміни маси платіжних засобів і швидкості їх обертання; $q^{\tau t} = 1/q^{\tau t}$ – величина, обернена індексу зростання обсягів товарів, що обмінюються		Індексна трифакторна модель управління грошовим обміном: $p^{\tau t} = m^{\tau t} \cdot s^{\tau t} \cdot q^{\tau t}$
5	Багатофакторна індексна модель			Чотирифакторна індексна модель зміни вартості продукції залежно від зміни ціни, кількості працюючих, обсягів виробництва і вартості залучених виробничих фондів: $v^{\tau t} = p^{\tau t} \cdot l^{\tau t} \cdot r^{\tau t} \cdot q^{\tau t}$



Відповідно до табл. 3 система показників, що характеризують рівень використання економічного потенціалу, можуть бути трансформовані з функціональної залежності в індексну.

## ВИСНОВКИ

Економічний потенціал підприємства є складною, ієрархічно структурованою, динамічною системою. Кожна із підсистем економічного потенціалу залежить від оптимального поєднання окремих видів економічних ресурсів, що залучаються у виробничий процес, рівня організації виробництва та праці, ефективності системи управління. Економічний потенціал підприємства характеризує максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг в умовах, що забезпечують найбільш ефективне використання за часом і продуктивністю наявних економічних ресурсів.

Оцінка економічного потенціалу ґрунтується на визначенні потенційної доданої вартості продукції та послуг. При оцінці економічного потенціалу підприємства враховується загальна величина економічних ресурсів, якими володіє і розпоряджається підприємство, та економічні результати від їх раціонального використання.

Дослідження об'єктивних закономірностей функціонування економічного потенціалу підприємства дозволили виявити його сукупні (інтегральні) властивості. Доведено, що на підставі результатів дослідження складу та структури економічного потенціалу підприємства, механізму взаємодії окремих його структурних елементів вдається встановити оптимальні пропорції витрат підприємства на формування, підтримку та розвиток окремих структурних елементів економічного потенціалу. Пропорції витрат при цьому встановлюються на основі аналізу коефіцієнтів еластичності, що визначають можливість кожного структурного елемента економічного потенціалу впливати на кінцеві показники діяльності підприємств. Доведено, що механізм взаємодії залежить від зовнішніх чинників – поточного стану зовнішнього економічного середовища, державної макроекономічної політики і нормативно-правової бази.

Робота виконана в рамках теми Ф.25.8/024.

## SUMMARY

*The scientific and methodic approaches to the complex evaluation of the economic potential of the enterprise are suggested. The role of the ecological factors while evaluating enterprise's economic potential is revealed. The theoretic investment model of the economic potential of the enterprise is developed. The theoretic and methodical bases of forming the organizing economic mechanism of using and regulating of the enterprise's economic potential are introduced.*

**Є.В. Лапін**, д-р екон. наук