

УДК 658.5

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**Р.О. Толпежніков, кандидат економічних наук. Приазовський державний технічний університет.**

Determination of concept «Productive potential» is considered in the article, the method of its estimation and analysis is offered. The comparative analysis of methods of calculation of productive potential is done. Basic indexes that characterize productive potential of industrial enterprises are certain.

Keywords: productive potential, evaluation method, industrial enterprise.

Вступ. Прибутковість підприємств – основа ефективності економіки держави в цілому. Ринкова економіка вимагає гнучкості функціонування промислових підприємств, опертивного корегування характеру і напрямів процесів організації виробництва. На жаль, для нинішніх окремих виробничих підприємств характерні нездатність реально оцінити виробничий потенціал, неповне використання наявних ресурсів, новітніх технологій та сучасних методів управління виробництвом. Тому не знижується актуальність пошуку і впровадження нових підходів стосовно формування й використання виробничого потенціалу, більш глибокого дослідження методів його оцінювання, розвитку системи оцінювання.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питанням виробничого потенціалу присвячені роботи багатьох вчених. О. Анчишкін сутність поняття «*потенціал підприємства*» визначає так: «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» [6]. Є. Лапін визначає потенціал, як «максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ та послуг в умовах, що забезпечують найбільш ефективне використання за годину і продуктивністю наявних економічних ресурсів». О. Федонін вважає, що підприємницький потенціал – це «сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій пер-

соналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства». І. Ансофф, розглядаючи питання управління виробничим потенціалом, вважає, що «концепцію сильних і слабких сторін необхідно замінити на загальнішу концепцію організаційного потенціалу з наголошенням на потенціалі загально фірмового менеджменту» [2]. П. Друккер наголошує: «необхідно пам'ятати, що невикористаний потенціал прибутку, тобто різниця між хорошими та максимальними показниками діяльності, продовжує залишатися в карманах ваших споживачів» [8]. Однак й досі вчені не дійшли згоди у трактуванні поняття, недостатньо висвітленим та дослідженим залишається також питання щодо методів оцінки та аналізу виробничого потенціалу підприємств.

Мета роботи: дослідити методи оцінки й аналізу виробничого потенціалу, визначити основні показники, що характеризують виробничий потенціал промислових підприємств.

Викладення основного матеріалу дослідження. Виробничі можливості підприємства – одна зі складових його потенціалу. Виявлення цих виробничих можливостей безпосередньо пов'язане з оцінкою величини фінансових потоків і в цілому – з оцінкою бізнесу; виробничі можливості впливають також на інвестиційну привабливість підприємства. Потреба в оцінці можливостей виникає при розробці і коригуванні стратегічних планів розвитку, може бути обумовлена такими обставинами, як реструктуризація, зміна власника, пошук власником варіантів ефективного використання підприємства, здача підприємства в оренду, рішення про інвестування, перевірка кредитоспроможності, страхування і інші господарські ситуації [6].

© Толпежніков Р.О., 2012.

Види ресурсів				
<i>Виробничі ресурси</i>				<i>Фінансові ресурси</i>
Основні виробничі фонди	Персонал	Технологія	Інформація	
		Науково-технічний потенціал		
<i>Виробничий потенціал</i>				
Економічний потенціал				

Рис. 1. Склад виробничого потенціалу та його взаємозв'язок з економічним та науково-технічним потенціалами

Основним структурним елементом виробничого потенціалу підприємства є його інтелектуальний потенціал. Цей потенціал можна розглядати як сукупність умов, які уможливають отримання певного рівня виробничих процесів і спрямовані на їхній розвиток у перспективі, з метою визначення виробничих можливостей підприємства як складової частини сукупного потенціалу.

Запропонована методика оцінювання виробничого потенціалу повинна вирішувати наступні завдання: виявлення проектної, ефективної, реальної потужності в натуральних і вартісних вимірниках з урахуванням факторів впливу рівня компетентності обслуговуючого персоналу, виявлення «вузьких місць» і визначення витрат на їх «розширення»; пошук оптимальних варіантів завантаження.

Механізм управління виробничим потенціалом – це складова загального процесу управління підприємством (системи менеджменту організації). Управління формуванням і розвитком потенціалу безпосередньо залежить від ефективності системи менеджменту. Цей процес обумовлюється не лише наявністю ресурсів, але і їх розподілом, використанням і своєчасним поповненням [2].

У економічній літературі виділяються різні точки зору з визначення поняття «виробничий потенціал». Найбільше поширення отримав ресурсний підхід, відповідно до якого цей потенціал є сукупністю ресурсів виробництва. У рамках такої концепції можна виділити два напрямки:

1) виробничий потенціал розглядається без зв'язку з процесом виробництва і його результатами і характеризується набором певної групи ресурсів;

2) під виробничим потенціалом розуміється су-

купність ресурсів, здатних робити яку-небудь продукцію і які визначають можливості того або іншого об'єкта.

Очевидно, що відмінності в підходах до розгляду цього поняття пов'язані, передусім, з тими цілями, які ставляться при його визначенні. Практичне значення визначення величини виробничого потенціалу пов'язано з такими аспектами:

- виміром сукупної вартості чинників виробництва і визначенні на цій основі вартості підприємства або його окремих об'єктів;
- точнішим і ефективнішим визначенням можливостей виробництва з випуску продукції в процесі розробки планів підприємства;
- уточненням механізму загальної оцінки ефективності діяльності підприємства.

Питання про кількісну визначеність виробничого потенціалу багато в чому є дискусійним. В його склад, як правило, включаються чотири основні види виробничих ресурсів. Виходячи з цього, на рис. 1 представлена схема складу виробничого потенціалу і його взаємозв'язок з іншими видами потенціалів [5].

Основні методи визначення виробничого потенціалу, систематизовані за методикою розрахунку, згруповані у табл. 1.

Вартісний метод має найбільше практичне значення, оскільки він може бути використаний при оцінці вартості підприємства. У відповідності до законодавства при її проведенні оцінювач повинен використати не менше двох методів оцінки, які ґрунтуються на різних підходах.

На витратному підході базуються методи: кількісного аналізу, розбиття по компонентах, порівняльної одиниці, балансової вартості, заміщення, ліквідаційної вартості. Він заснований на думці потенційного інвестора про те,

Таблиця 1. Основні порівняльні характеристики методів розрахунку виробничого потенціалу підприємства

Назва методу	Сутність методу	Сфери застосування
1. Еквівалентний метод	Оцінка виробничого потенціалу здійснюється за величиною будь-якого з його елементів, в який за допомогою спеціальних коефіцієнтів переводяться інші його елементи. Він ґрунтується на взаємозамінності елементів	Цей метод дозволяє виразити величину виробничого потенціалу у вигляді величини одного з його елементів, але має наступні недоліки: - весь виробничий потенціал визначається в одиницях виміру того ресурсу, в який переводяться інші види ресурсів; - існує певна проблема у достовірності визначення коефіцієнтів заміщення і оцінки складу і якості ресурсів; - при використанні цього методу такі елементи, як технологія і інформація, або не враховуються взагалі, або враховуються частково
2. Функціональний метод	Передбачає, що величина виробничого потенціалу дорівнює обсягу виробленої продукції, а величини окремих його елементів визначаються через питомі ваги продукції, у виробництві якої ці елементи мають вирішальне значення	Метод є найпростішим, але і найменш точним, оскільки: - величини окремих елементів виробничого потенціалу можуть упродовж ряду років не змінюватися, а обсяги виробництва у цей період можуть значно збільшуватися або знижуватися; - складно виділити частку участі того або іншого елемента у виробництві окремих видів продукції, а, отже, важко достовірно визначити величину кожного з елементів потенціалу; - метод вступає в протиріччя з визначенням виробничого потенціалу, який характеризується не обсягом виробленої продукції, а сукупністю виробничих ресурсів
3. Кореляційний метод	Передбачає використання різних кореляційно-регресійних моделей при визначенні величини виробничого потенціалу	Метод в цілому може використовуватися для визначення потенціалу національної економіки і її галузей по виробництву певних видів продукції. Але його використання на рівні підприємств ускладнено тим, що він не враховує особливості діяльності підприємств різних галузей
4. Вартісний метод	Передбачає визначення вартості кожного з елементів потенціалу, а потім і загальної вартості виробничого потенціалу як суми вартостей основних виробничих фондів, персоналу (кадрів), технології та інформації	Використовується: - для визначення загальної вартості виробничих ресурсів, які має в розпорядженні підприємство; - для оцінки загальної ефективності використання виробничих ресурсів підприємства; - для узагальнюючої оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому; - для визначення вартості підприємства і вирішення питань про необхідність продажу його об'єктів або додаткової емісії цінних паперів
5. Комбінований метод	Передбачає поєднання різних методів при визначенні величини виробничого потенціалу	Ті ж, що й при використанні вартісного методу

що він не заплатить більше за той або інший об'єкт, ніж знадобиться коштів для того, щоб побудувати аналогічний об'єкт. В цьому випадку вартість підприємства визначається витратами, пов'язаними зі створенням нового об'єкта. Вважаємо, що облік у витратних оцінках вартості підприємства величини виробничого потенціалу багато в чому полегшує і уточнює такі розрахунки, оскільки до його складу входять основні виробничі ресурси, необхідні для функціонування підприємства.

Порівняльний підхід припускає використання методів: парних продажів, кількісного і якісного аналізу продажів, галузевих співвідношень. Він може бути реалізований при досить розвиненому ринку продажів споріднених об'єктів або підприємств. Його застосування полягає в проведенні порівняльного аналізу угод купівлі-продажу чи оренди на відповідному ринку, зіставленні оцінюваного об'єкта зі спорідненими об'єктами, вибраними для порівняння, і внесенням необхідних коригувань у вартість оцінюваного об'єкта. Очевидно, що при проведенні порівняльного аналізу вартості об'єктів передусім необхідно порівнювати їх виробничі можливості, тобто величини виробничих потенціалів. Це дозволить враховувати при оцінці підприємств не лише відмінності в об'ємах виробничої площі, транспортної доступності, місця розташування, але і якісну відмінність більш високого порядку, що полягає у вартості виробничих ресурсів.

Прибутковий підхід до визначення вартості підприємств може бути реалізований з використанням методів: валової ренти, прямої капіталізації, капіталізації доходів, дисконтування грошових потоків. Він заснований на визначенні і очікуванні доходів від того або іншого об'єкта в майбутньому. Природно, що доходність підприємства багато в чому визначається величиною виробничого потенціалу і рівня його використання. В цьому випадку додатково можуть використовуватися при оцінці поточні і прогнозовані показники потенціаловіддачі і ефективності використання виробничого потенціалу [8].

Таким чином, розраховуючи виробничий потенціал, потрібно розглядати його формування не тільки з точки зору використання потужностей, а і з урахуванням впливу факторів, які традиційно належать до трудового потенціалу і який деякі автори додають до виробничого. Проте просте додавання трудового потенціалу не збільшує і не зменшує виробничий потенціал – він може лише додати йому вартості у раз ус-

пішного керування. Якщо розглянути оцінку виробничого потенціалу, то вона складається з ряду зазначених нижче складових.

Фондовий потенціал ($Пф$) визначається, як добуток середньорічної вартості основних виробничих фондів ($Фсер$) та нормативного коефіцієнту ефективності капітальних вкладень ($Кквн$). Потенціал оборотних фондів ($Побф$) розраховується як добуток річного обсягу матеріалів ($М$) та коефіцієнта витягу продукції з ресурсної маси, який визначається відношенням вартості матеріальних ресурсів, використаних на виробництво продукції, до загальної вартості матеріальних ресурсів, спожитих підприємством ($Км$).

При розрахунку потенціалу технологічного персоналу ($Ктп$) спочатку проводиться оцінка впливу живої праці (тобто одного середньооблікового працівника) встановленням його фондового аналога у вартісному обчисленні, що розраховується як добуток коефіцієнта реалізації потенціалу технологічного персоналу, який зростає з ростом ступеня досвіду, кваліфікації робітників ($К$) та співвідношення зміни фондоозброєності праці одного працівника ($\Delta\Phiоз$) до зміни продуктивності праці одного працівника ($\Delta\Pи$).

Розмір виробничого потенціалу ($Пв$) вираховується як сума його складових частин ($Пф + Побф$) помножена на потенціал технологічного персоналу ($К_{тп}$) [7].

Таким чином, запропонована система оцінки виробничого потенціалу дозволить визначати його вартість без урахування вартості трудового персоналу, який до нього не причетний, але у той же час дозволить враховувати вплив трудових ресурсів, залучених у виробничу діяльність.

Висновки. Тракткування визначення «виробничий потенціал» є неоднозначним, як і методів його оцінки. Тому потрібно створити економічний механізм управління формуванням і використанням виробничого потенціалу промислових підприємств. При оцінці підприємств облік вартості його виробничого потенціалу дозволяє визначати вартість підприємства більш точно та обґрунтовано. Процес управління виробничим потенціалом промислових підприємств є складним. Особливістю є визначення існуючого потенціалу, визначення резервів і розробка заходів щодо їхнього використання. Завдяки ефективному використанню цих резервів промисловість України може вийти на зовсім інший рівень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 368 с.
2. Ареф'єва, О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств : монографія / О. В. Ареф'єва, О. В. Коренков. – К. : ГРОТ, 2004. – 200 с.
3. Лапін, Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості // Вісник СумДУ. – 2007. – № 1, т. 2. – С. 63-71. – (Серія: Економіка).
4. Ревуцкий, Л. Д. Потенциал и стоимость предприятия / Л. Д. Ревуцкий. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 208 с.
5. Толпежников, Р. А. Генезис понятия «потенциал предприятия» и определение его сущности / Р. А. Толпежников // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності :

збірник наукових праць у 3-х томах, т. 3. – Маріуполь, 2011. – С. 125-130.

6. Толпежников, Р. О. Особливості формування потенціалу промислового підприємства / Р. О. Толпежников // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сборник научных трудов. – Одесса-Севастополь-Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2011. – С. 693-697.

7. Федонин, О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонин. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

8. HR-менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hrm.ru>

УДК 658.5

Толпежников Роман Олександрович, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств. Приазовський державний технічний університет. **Методика оцінювання виробничого потенціалу підприємства.** Розглядається визначення поняття «виробничий потенціал», запропоновано метод його оцінки та аналізу. Проведено порівняльний аналіз методів розрахунку виробничого потенціалу. Визначено основні показники, що характеризують виробничий потенціал промислових підприємств.

Ключові слова: виробничий потенціал, метод оцінювання, промислове підприємство.

УДК 658.5

Толпежников Роман Алексеевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий. Приазовский государственный технический университет. **Методика оценивания производственного потенциала предприятия.** Рассматривается определение понятия «производственный потенциал», предложен метод его оценки и анализа. Сделан сравнительный анализ методов расчета производственного потенциала. Определены основные показатели, которые характеризуют производственный потенциал промышленных предприятий.

Ключевые слова: производственный потенциал, метод оценивания, промышленное предприятие.

UDC 658.5

Tolpezhnikov Roman Alekseevich, candidate of economic sciences, associate professor of department of economy of enterprises. Priazovskyi state technical university. **Methodology of evaluation of productive potential of enterprise.** Determination of concept «productive potential» is considered in the article, the method of its estimation and analysis is offered. The comparative analysis of methods of calculation of productive potential is done. Basic indexes that characterize productive potential of industrial enterprises are certain.

Keywords: productive potential, evaluation method, industrial enterprise.

Стаття отримана редакцією 11.05.2012 р.