

УДК 330.322.2

Герасименко В. М.

Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

АНАЛІЗ НАПРЯМІВ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ТА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГАЛУЗИ

У статті запропоновано підходи до оцінки виробничого та ресурсного потенціалу. Перший підхід передбачає по кожному з окремих показників ефективності окремих складових потенціалу обчислювати динамічні індекси, з яких шляхом додавання або множення виводиться постійна або зважена середня. Другий – передбачає вартісну оцінку всіх складових частин виробничого потенціалу з подальшим підсумовуванням їх абсолютних розмірів. Наведені моделі стосовно першого і другого підходів. Запропоновано методи оцінки синергізму.

Ключові слова: виробничий потенціал, ресурсний потенціал, управління ресурсами галузі, техніко-економічні особливості.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день відомо, що будь-яка економічна система здатна реалізувати свій потенціал в контексті поставлених цілей розвитку. Іншими словами, потенціал системи може бути достатнім для реалізації стратегії помірною економічного зростання і не достатнім для реалізації стратегії швидкого росту. Отже, значення потенціалу є відносним, а не абсолютним. І залежить він не тільки від обсягу наявних ресурсів, але й від рівня перспективних цілей, і оцінити його значення є задачею сучасною та актуальною.

Враховуючи необхідність планомірного та ритмічного забезпечення будівельної галузі достатніми обсягами всіх видів ресурсів розвивати її потенціал, слід розглянути методи оцінки та аналізу ресурсного потенціала галузі, та запропонувати найбільш ефективні з них для використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань розвитку потенціалу будівельної галузі у сучасних умовах господарювання присвячено багато праць науковців, в тому числі Донець Ю. [1], Хорин А. [2], Дежкина І. [3], Авдєєнко В. [4], Галеева Р. [5] та інші. Втім, аналіз робіт науковців показав, що оцінюючи виробничий потенціал галузі, як правило використовують дві форми оцінки, це:

1. Ресурсна форма, яка за своїм змістом є узагальненою величиною ринкової вартості всієї сукупності взаємопов'язаних ресурсів, що реалізуються як єдине ціле, до яких в свою чергу можна віднести:

- основні виробничі засоби;
- виробничий персонал;
- об'єкти інтелектуальної власності;
- інноваційний потенціал.

2. Результативна форма, яка характеризує максимально можливу виробничого потенціалу, тобто продуктивність всієї системи [1, с. 9].

Зіставлення і порівняння ресурсного потенціалу різних галузей є досить коректним, але об'єктивно зіставити і оцінити ефективність використання та максимальну результативність є досить складно. Отже, необхідно є трансформація ресурсного потенціалу галузі в продуктивну форму.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження існуючих методів оцінки та аналізу виробничого і ресурсного потенціалу галузі, засвідчили, що на сьогоднішній день серед науковців не існує єдиної точки зору щодо ефективності застосування даних методів. Тому, необхідно розглядаючи існуючі методи, узагальнити їх, та запропонувати найбільш дієві та ефективні до застосування в сучасних умовах розвитку економіки України.

Мета статті. Враховуючи необхідність планомірного та ритмічного забезпечення будівельної галузі достатніми обсягами всіх видів ресурсів, в межах пріоритетних напрямків її розвитку, розвивати її потенціал оцінка та аналіз ресурсного потенціала галузі, та вибір найбільш ефективних з них для використання є вкрай актуальною задачею та є метою даного дослідження.

Виклад основного матеріалу. Втім, між оцінками двох форм потенціалу існує складна кореляційна залежність, але в ресурсній формі самі елементи виробничого потенціалу можуть мати різні розмірності. Тому найбільш складною задачею при розрахунку виробничого потенціалу приведення до єдиного вимірника різних складових його компонентів, тільки після цього можливо їх узагальнення і зіставлення.

Аналіз робіт сучасних науковців дозволив виділити наступні підходи до побудови узагальнюючого показника на основі різномірних елементів потенціалу, які представлено в таблиці 1.

Прикладом першого підходу є погляд Хоріна О.М. [2], який зазначає, що «оцінка повинна виражатися у вигляді опосередкованої динамічної характеристики, розрахованої по рівнодіючій зміні окремих показників ефективності користування виробничих ресурсів (живої праці, засобів і предметів праці). Крім того, вона повинна враховувати величину приросту ресурсного потенціалу внаслідок якісних змін в його складі, що забезпечуються впровадженням у виробництво науково-технічних новинок, більш досконалих і раціональних методів організації праці».

Побудова узагальнюючого показника розвитку ресурсного потенціалу, повинна враховувати всі три фактори виробничого процесу, а саме:

$$P_n = \Pi_0 * n_0 + M_0 * m_0 + Z_0 * z_0 * \Pi_1 * n_1 + M_1 * m_1 + Z_1 * z_1 \quad (1)$$

$$\Pi_1 * n_1 + M_1 * m_1 + Z_1 * z_1 \quad \Pi_1 * n_1 + M_1 * m_1 + Z_1 * z_1$$

де Π , M , Z – значення трудового та виробничотехнічного потенціалів, матеріалізованих відповідно в робочій силі, предметах праці та в засобах праці;

n , m , z – рівні віддачі (дієздатності продуктивної сили) відпоно живої праці, предметів праці і засобів праці.

Одним із недоліків даного підходу до оцінки виробничого потенціалу є те, що до складу виробничого потенціалу включені предмети праці. Щодо недоліків другого методу, слід додати, що основні виробничі засоби формуються протягом тривалого періоду, час їх експлуатації не завжди чітко регламентується, матеріальні витрати і національний дохід розраховуються на поточний

Таблиця 1

Підходи до побудови узагальнюючого показника ресурсного потенціалу

Підходи	Зміст	Приклади	Недоліки
Перший підхід	Передбачає по кожному з окремих показників ефективності окремих складових потенціалу обчислювати динамічні індекси, з яких шляхом додавання або множення виводиться постійна або зважена середня.	Хорін О.М. [2] в якості показника, що оцінює виробничо-технічний і трудовий потенціали підприємства, пропонує узагальнюючий показник інтенсифікації виробництва	Використання цієї методики обмежена, оскільки фактичні обсяги виробництва можуть зростати за рахунок впровадження як інтенсивних факторів, так і за рахунок екстенсивних можливостей.
Другий підхід	Підхід базується на вартісній оцінці всіх складових частин виробничого потенціалу з подальшим підсумовуванням їх абсолютних розмірів	Формула оцінки виробничого потенціалу виглядає так: $ВП = ПОЗ + М + НД + ПР$ де ВП – виробничий потенціал; ПОЗ – основні виробничі засоби; М – матеріальні витрати, що входять до складу валового суспільного продукту; НД – національний дохід (вираз живого праці, втіленого в готовому продукті); ПР – вартісна оцінка природних ресурсів.	Складові формули не відповідають визначенню компонентів виробничого потенціалу підприємства, а підсумовувані величини непорівнянні між собою.

Джерело: побудовано автором, на основі [2; 3]

рік, а період експлуатації природних ресурсів перевищує річний термін і залежить від кількості запасів і виробничої потужності підприємства [3, с. 16–17]. Втім, узагальнюючий показник повинен мати вартісну форму і розраховуватися на рік, як на оптимальний період.

Одна з небагатьох спроб конкретного розрахунку величини виробничого потенціалу наведена у методиці В.Н. Авдєєнко, В.А. Котлова [4], формула (2), але ця методика може бути застосована лише для сумарної вартісної оцінки виробничих ресурсів, а не виробничого потенціалу.

$$P_n = \text{Воз} + 3\text{мф} + \text{Фзп} + \text{Фз} + \text{Вер} + 3\text{пм} \quad (2)$$

де *Воз* – середньорічна вартість основних виробничих засобів в планованому році;

3мф – витрати на модернізацію основних виробничих засобів в поточному році;

Фзп – фонд заробітної плати в панованому році;

Фз – фонд матеріального заохочення підприємства в аналізованому році;

Вер – вартість спожитих в розрахунковому році енергетичних ресурсів;

3пм – витрати в попередні роки на розвиток виробництва

Також, слід зазначити, що подібне підсумування не дозволяє виявити взаємовплив елементів виробничого попотенціалу.

Окремо слід приділити увагу матричному підходу до обчислення виробничого потенціалу, при якому вплив ресурсних компонентів на узагальнений підсумковий показник виражений у вигляді обмежень цільової функції. У розгорнутому вигляді обмеження величини виробничого потенціалу можуть бути представлені системою матриць.

Такий метод оцінки потенціалу не дає можливості практично виявити взаємодію окремих видів ресурсів у виробничому процесі. Розрахунок виробничого потенціалу базується тільки на аналізі фондового потенціалу галузі, що істотно знижує якість оцінки і веде до «пов'язування» капітала всупереч вимогам ринкової економіки.

Істотно диференціюються думки дослідників з приводу методів оцінювання у вартісному вираженні величини трудового потенціалу. Найбільш простий метод – висловити витрати праці фондом оплати праці. Така концепція набула широкого поширення, але в ній є наступні негативні моменти: по-перше, заробітна плата є грошовим еквівалентом фонду споживання, що розподіляється за працею. Отже, з точки зору всього суспільства, вона виступає як результат праці,

як частина валового доходу суспільства, а не як ресурс; по-друге, підвищення оплати праці веде до неадекватного зростання витрат живого праці.

Для усунення перерахованих недоліків були спроби використовувати для оцінки величини трудового потенціалу залежність між фондоозброєністю праці і її продуктивністю. Для підвищення віддачі трудового потенціалу доцільним є зростання технічної оснащеності виробництва, що передбачає певні капіталовкладення, тобто економія праці при підвищенні його продуктивності досягається за допомогою витрат на збільшення фондоозброєності робітників.

До складу ресурсного потенціалу, деякі автори включають і оборотні фонди (наприклад, в разі високої матеріаломісткості виробництва галузі), але на жаль, дослідники при оцінці виробничого потенціалу не включають до його складу потенціал інновацій.

Причини цьому можуть бути такими: по-перше, інноваційний потенціал не піддається точній кількісній оцінці, (наприклад, як кількість основних виробничих засобів, що працюють в галузі); по-друге, не всі галузі промисловості активно впроваджують інновації. Втім, ми пропонуємо все ж таки включити даний показник в розрахунок ресурсного потенціалу галузі, якщо галузь є інноваційно-активна, та оцінювати інноваційний потенціал пропонуємо експертним шляхом.

Якщо говорити про оцінку результативності виробничого потенціалу галузі, то слід зауважити, що, як підтверджує досвід практично всіх економічно-розвинутих країн, в сучасних умовах необхідно враховувати, що досягнення 100%-го використання виробничих потужностей підприємств галузей промисловості може і можливе, але недоцільно.

Зазвичай, саме в межах, що не перевищують величину 80-85% знаходиться оптимальний рівень завантаження виробничих потужностей. Цей показник використання виробничих потужностей склався в результаті необхідності постійного підтримання на високому рівні конкурентоспроможності продукції, для чого, приблизно 15-20% виробничих потужностей підприємств повинні постійно перебувати в неконсервованих резервах для підготовки виробництва до освоєння нової продукції з використанням всіх видів інновацій (новітніх технічних і технологічних досягнень).

Повертаючись до оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу, слід наголосити, що рівень використання (показник ефективності)

виробничого потенціалу ($E_{вп}$) визначається зі співвідношення досягнутої його результативності (сумарного обсягу продукції, робіт, послуг у вартісному вираженні за рік) до розрахункової величини потенціалу ($B_{п}$):

$$E_{вп} = Q_{пр} / B_{п} \quad (3)$$

де $Q_{пр}$ – сумарний обсяг випуску продукції галузі за рік;
 $B_{п}$ – величина виробничого потенціалу галузі в результативній формі [5, с. 15].

Чим вище показник ефективності виробничого потенціалу, тим більший обсяг продукції можна отримати з наявного в галузі виробничого потенціалу. Для порівняння і формулювання адекватних висновків і рекомендацій досліджувати показник ефективності потенціалу необхідно в динаміці.

Отже, консолідована оцінка досягнутого рівня реалізації можливостей виробничого потенціалу може використовуватися для розробки системи заходів по підвищенню рівня виробничого потенціалу галузі та регулювання його ефективності.

Як показує досвід, ресурсний потенціал галузі може змінюватися двома способами: пропорційно залученню додаткових ресурсів і стрибками. Процес різкого підвищення ресурсного потенціалу є аналогічний резонансу, тобто різкого посилення діяльності в результаті збігу набору елементів і оптимального поєднання їх характеристик. В теорії управління процес істотного посилення або ослаблення потенціала якоїсь матеріальної системи носить назву синергії. Таким чином, синергія може викликати як різко позитивні, так і різко негативні наслідки.

Завдання керівника полягає в тому, щоб знайти такий набір елементів, при якому синергія носила б творчий характер, і створити відповідну технологічну систему. Будемо використовувати наступну класифікацію типів синергізму, за результатами аналізу робіт науковців, це: синергізм реалізації продукції, синергізм оперативного управління, фінансово-інвестиційний синергізм. Крім того виділяють структурний синергізм (об'єднання ресурсів підприємств, що дозволяє знизити витрати і збільшити обсяг продажів і управлінський синергізм (дозволяє домогтися поліпшення показників роботи завдяки підвищенню якості управління без будь-яких структурних змін).

Із досліджень науковців випливає, що «структурний синергізм особливо великий, якщо два підприємства виробляли аналогічну або взаємопов'язану продукцію, але мали різні системи збуту і різних клієнтів. У таких випадках скорочення витрат досягає 15-25%, а обсяг продажів зростає на 25-30%. Управлінський синергізм дозволяє домогтися зниження витрат, значно рідше він веде до збільшення обсягу продажів».

Як показує практика, «синергізм можливий і в спільних підприємствах, і стратегічних союзах, в

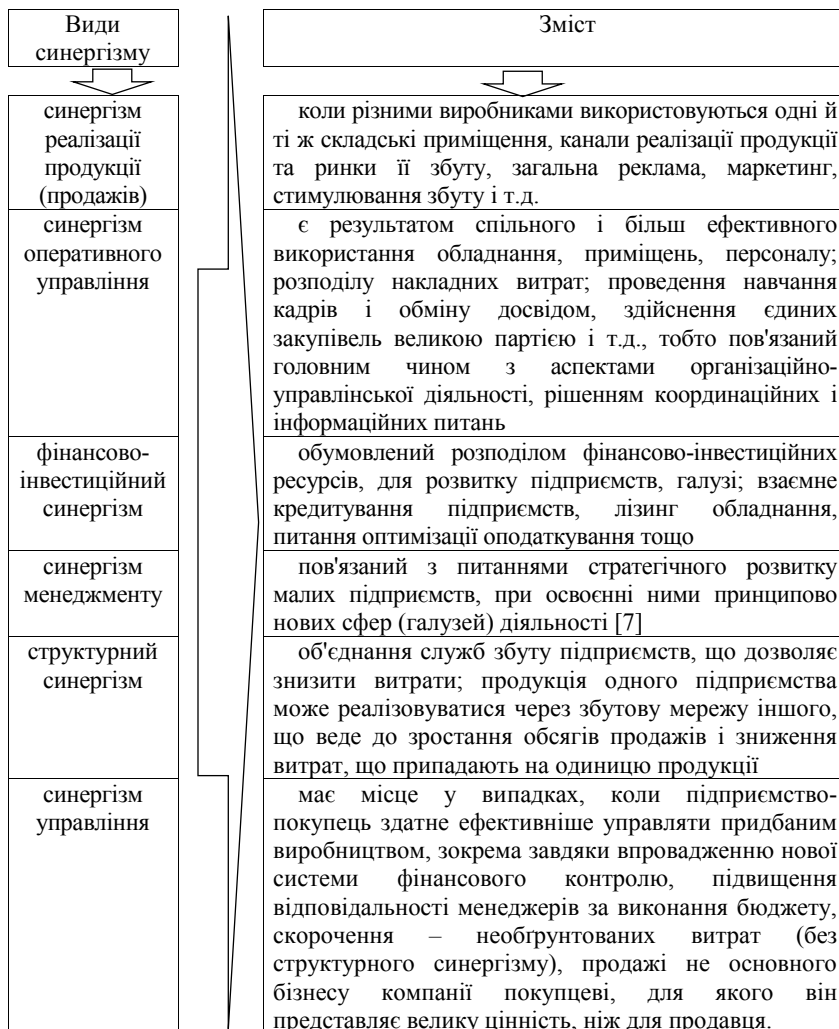


Рис. 1. Види синергізму

Джерело: побудовано автором на основі [5; 6]

більш тісних відносинах з постачальниками, в уже існуючій групі підприємств. Такого роду синергізм називають «дешевим синергізмом», оскільки він не пов'язаний з витратами на поглинання компаній. Синергізм може виникати в будь-якій групі підприємств, в окремих галузях, і по свої сутності це і є потенціал, який може бути реалізований при правильній організації і розподілі ресурсів» [6, с. 30–31]. Ефект від спільного функціонування об'єктів галузі складається з суми ефектів їх автономного функціонування, скоригованих з урахуванням виникаючих позитивних синергетичних ефектів.

Ефект від спільного функціонування об'єктів галузі розраховується за формулою:

$$E = \sum (E_i + C_i) \quad (4)$$

де E – ефект від спільної діяльності;
 E_i – ефект самостійного (автономного) функціонування;
 C_i – ефект від об'єднання (вигода, синергічний ефект).

Отже, ефект від спільної діяльності кожного підприємства галузі визначається головним чином науково обґрунтованим використанням виробничого потенціалу, що обумовлює при цьому зростання продуктивності сукупної праці і фондододачі. Маючи сумарне значення даних показників до об'єднання підприємств, або до моменту початку спільної діяльності, значення показників

після об'єднання (передбачувані прогнози значення продуктивності праці і фондівіддачі після об'єднання), можна розрахувати синергетичний ефект від спільної діяльності підприємств галузі.

Висновки і пропозиції. Підводячи підсумок, слід наголосити, що ресурсний потенціал галузі, перш за все, визначається рівнем розвитку та взаємодією всіх елементів, як фондового так і трудового, а також інноваційного потенціалів. З метою зменшення негативних наслідків неефективного використання ресурсів, слід, перш за все, здійснювати регулювання ресурсного та вироб-

ничого потенціала галузі за допомогою сучасних методів управління.

Для складання планів, побудови прогнозів, прийняття ефективних рішень необхідно розраховувати об'єктивною інформацією про можливості підприємства в досягненні певних цілей в різних напрямках діяльності. Найбільш важливим є володіння сукупною, інтегральною оцінкою, яка б включала всі можливості і враховувала б усі обмеження, в тому числі і ефект синергії, і яка б надала лягла в основу регулюючих впливів на ресурсний потенціал конкретної галузі промисловості.

Список використаних джерел:

1. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала [Текст] / Ю.Ю. Донец. – Киев: Знание, 1998. – 187 с.
2. Хорин А.Н. Анализ интенсификации производства; вопросы методологии и практики [Текст] / А.Н. Хорин. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 245 с.
3. Дежкина И.П. Производственный потенциал как материальная база предприятия в системе рыночных отношений [Текст]: учеб. пособие. / И.П. Дежкина, Н.А. Сергеева. – М.: МГИУ, 1997. – 71 с.
4. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия [Текст] / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 2009. – 240 с.
5. Галеева Р.В. Совершенствование социально-экономического механизма управления эффективностью производства на основе взаимодействия базовых факторов [Текст] / Р.В. Галеева. – Воронеж, 2003. – 23 с.
6. Книш М.И. Стратегичне управління [Текст] / М.И. Книш, В.В. Пучков, Ю.П. Тютіков. – Л.: Культ-інформ-прес, 2012. – 239 с.
7. Ансофф И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

Герасименко В. Н.

Причерноморский научно-исследовательский институт экономики и инноваций

АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО И РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛИ

Резюме. В статье предложены подходы к оценке производственного и ресурсного потенциала. Первый подход предполагает вычислять динамические индексы, по каждому из показателей эффективности составляющих потенциала из которых путем добавления или умножения выводится постоянная или средняя взвешенная. Второй – предусматривает стоимостную оценку всех составных частей производственного потенциала с последующим суммированием их абсолютных размеров. Приведены модели как первого и так второго подходов. Предложены методы оценки синергизма.

Ключевые слова: производственный потенциал, ресурсный потенциал, управление ресурсами отрасли, технико-экономические особенности.

Herasymenko V. M.

Black Sea Research Institute of Economy and Innovation

AN ANALYSIS OF THE APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE INDUSTRIAL AND RESOURCE POTENTIAL OF THE INDUSTRY

Summary. The article suggests approaches to the assessment of production and resource potential. The first approach involves calculating dynamic indices, for each of the performance indicators of the potential components from which, by adding or multiplying, we derive a constant or weighted average. The second one provides for the valuation of all components of the production potential with the subsequent summation of their absolute dimensions. The models of the first and second approaches are given. It is proposed methods for assessing synergies.

Key words: production potential, resource potential, management of industry resources, technical and economic features.