

УДК 65.012

Н.М. ПОБЕРЕЖНА, канд. екон. наук

Національний технічний університет «ХПІ»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТА СУТНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються особливості сучасного розуміння науковцями сутності та визначення виробничого потенціалу підприємства, проведено групування підходів до визначення виробничого потенціалу та виділено їх основні недоліки.

Рассмотрены особенности современного подхода ученых к сущности и определению производственного потенциала предприятия, проведена группировка подходов к определению производственного потенциала и выделены их основные недостатки.

The features of modern scientists understand the nature and definition of the production potential of the company, held clustering approaches to determining the production potential and identified their main drawbacks.

Ключові слова: виробничий потенціал підприємства, обсяг виробництва продукції, система економічних відносин, здатності підприємства, ресурсний підхід, функціональний підхід.

Постановка проблеми. Зміцнення господарської самостійності і відповідальності первинних ланок промислового комплексу вимагає зосередження уваги на конкретних умовах виробництва і економічних зв'язках, що встановилися. І сьогодні, рівень господарювання промислових підприємств в умовах ринкової економіки значною мірою визначається ефективністю використання їх виробничого потенціалу. Виробничий потенціал має складну структуру, яка включає ресурсні та функціональні складові. Для їх ефективного використання необхідно забезпечити управління на основі повної інформації про стан складових виробничого потенціалу на основі сучасного розуміння сутності та визначення

потенціалу підприємства.

У цьому сенсі нагальною проблемою є дослідження концептуальних підходів науковців щодо визначення та сутності виробничого потенціалу підприємства та його складових, що й зумовлює актуальність тематичної спрямованості статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічною основою проведеного дослідження стали наукові праці провідних зарубіжних та вітчизняних науковців з питань оптимального управління фінансовим, виробничим, ринковим, інноваційним потенціалом підприємств промисловості. Доволі успішні спроби вирішення цієї проблеми зроблені у працях таких вчених-економістів, як Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк [1], О. Ф. Балацький [2], А. Е. Воронкова [3], О. Л. Ворсовський [4], І. З. Должанська [5], Н. С. Краснокутська [6], О. В. Ареф'єва [7], П. В. Єгоров [8], В. Б. Іванов І. М. [9], І. М. Карпейчик [10] та ін.

Зокрема для теоретичних і методологічних узагальнень при проведенні групування підходів до визначення виробничого потенціалу та виділення їх основних недоліків використовувались діалектичний, абстрактно – логічний і системний види аналізу.

Невирішені проблеми. Незважаючи на існуючі системні дослідження науковців, залишаються недостатньо розробленими питання визначення сутності виробничого потенціалу сучасних підприємств з точки зору подальшого забезпечення ефективності їх функціонування.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення аналізу особливостей сучасного розуміння науковцями сутності та визначення виробничого потенціалу, проведення групування підходів до визначення виробничого потенціалу, запропонованих ведучими економістами, визначення загальних рис, недоліків та переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним

обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підприємство як виробнича система складається з ресурсів, що зумовлюють потенціал, і використання яких характеризує його здатності та результати прояву набутих компетенцій. Щодо видів потенціалу підприємства, їх види є розгалуженими у відповідності з аспектами, за якими досліджується потенціал.

Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк [1, с. 27 – 30] пропонують відокремлювати потенціал об'єкту, тобто підприємства і носії потенціалу та його елементи. Ненаводячи класифікаційної ознаки поділу, потенціал об'єкту автори поділяють на такі види: існуючий, який включає реалізований, нереалізований потенціали, останній розподіляють на резерви і надлишок, та потенціал розвитку. Носії потенціалу автори розглядають як результат попередньої праці і розуміють його як склад ресурсів: технічних, сировинних, фінансових, трудових, інформаційних та інших [2, 3, 4, 5].

Існуючий потенціал запропоновано розглядати як корисну або шкідливу властивість носія проявляти себе щодо зовнішнього середовища, яка принципово може бути використана для досягнення певної мети [1, с. 27]. У більшості випадків існуючий потенціал використовується не повністю [1, 5, 6], що може сприяти обмеженому використанню властивостей одних видів ресурсів та повному використанню інших.

Реалізований потенціал запропоновано розуміти як частку або весь потенціал носія, що вже використовується для досягнення певної мети [1, с. 28]. Нереалізованим потенціалом автори вважають частку або весь потенціал носія, що не використовується для досягнення певної мети [1, с. 28]. Нереалізований потенціал є динамічною величиною і, як правило, або залишається для використання у непередбачених випадках, або обмежується у відповідності з умовами господарювання. У складі нереалізованого потенціалу виділено резерви, що за рішенням власника не

використовуються у відповідності з існуючими обмеженнями прояву властивостей. Резерв втрачає свої корисні властивості, коли потреба у ньому зникає і трансформується у надлишок нереалізованого потенціалу [1, с. 29].

Потенціал розвитку – властивість носія змінюватися для формування нових властивостей об'єкта, тобто підприємства під впливом природних, організаційно-технічних та загальноекономічних умов [1, с. 32].

Таким чином, узагальнюючи викладені пропозиції щодо запропонованих видів потенціалів підприємства, можна ними скористатися у практичній діяльності та об'єднати за класифікаційної ознакою «ступінь використання потенціалу» з виокремленням реалізованого та нереалізованого потенціалу. Виділяти резерви та надлишок у нереалізованому потенціалі є складним завданням щодо його практичної реалізації, яке характеризується мінливістю мети господарювання та змінами ситуацій у внутрішньому і зовнішньому середовищі, тому такий розподіл нереалізованого потенціалу має суто теоретичне значення.

Н. С. Краснокутська [6, с. 34] виділяє види потенціалів підприємства за ознакою відбиття у балансі підприємства фінансових ресурсів: виробничий (до його складу включено техніку, технологію, персонал та його здібності, інформацію, управління), ринковий (включає маркетингове середовище, ділову активність, виробничу діяльність), сукупний (зумовлюється інвестиційною, господарською та фінансовою діяльністю). Таке виділення видів потенціалу є слушним, проте їх склад викликає дискусію, оскільки до виробничого потенціалу доцільно включити всі види властивостей, притаманних економічним ресурсам, які зумовлюють виробництво продукції і створюють умови для його розвитку. До ринкового потенціалу необхідно включити ресурси, які забезпечують конкурентну позицію підприємства на ринку, до сукупного потенціалу, що проявляється на інституціональному рівні, окрім виробничого і ринкового

потенціалів слід включити додаткові властивості підприємства змінювати зовнішнє оточення і налагоджувати конструктивні взаємини з суб'єктами ринку та органами державного, регіонального управління та місцевого самоврядування, які мають безпосередній вплив на інституціональний статус підприємства.

Аналіз літературних джерел, присвячених дослідженню видів потенціалу [7, 2, 3, 4, 5, 8, 9, 10], дозволив виділити такі найбільш розповсюджені його різновиди як економічний, виробничий, ринковий. Проте в означених літературних джерелах не пропонуються класифікаційні ознаки їх розмежування. Аналіз сутності та сфери використання дозволив у даному дослідженні запропонувати таку класифікаційну ознаку розмежування видів потенціалу як «мета використання». Під економічним потенціалом більшість авторів розуміють властивість підприємства отримувати максимальний рівень стабільного прибутку або максимальний рівень ціни продажу [11, 12, 13]. Ринковий потенціал, за традиційними уявленнями науковців [14, 15], забезпечує досягнення мети щодо формування і підтримування вигідних взаємовідносин з суб'єктами зовнішнього середовища, і особливо з суб'єктами ринку. Виробничий потенціал, що використовується в якості досліджуваного поняття найбільш часто, за головну мету має забезпечення підприємства необхідними видами ресурсів.

Також, щодо спроможності до конкуренції, дослідники пропонують розглядати конкурентоспроможний потенціал [4]. У відповідності з терміном використання автори [5, 6] зазначають існування стратегічного і поточного потенціалів, які в роботі [6] виділено за ознакою «цілі реалізації», проте більш близькою до їх сутності є ознака «термін реалізації». Найбільш повну класифікацію видів потенціалу щодо торговельного підприємства, які також можуть бути використані до підприємств будь-якої галузі та виду економічної діяльності,

запропонувала Н. С. Краснокутська, яка полягає у використанні таких додаткових, щодо вже розглянутих, класифікаційних ознак та видів потенціалів [6, с. 80]:

- спрямованість реалізації (внутрішній, зовнішній);
- ступінь ідентифікації (виявлений, латентний);
- цілі формування (потенціал функціонування, стійкого зростання, розвитку, захисний);
- складність формування (прості види потенціалу, складні, синергічні);
- рівень ієрархії (підприємства, бізнес-одиниці, менеджера).

Запропонована класифікація є дискусійною, особливо щодо ознак складності формування, оскільки виділення потенціалу за видами ресурсів не є простим, тому що за одним видом ресурсів потенціал не може бути дієвим, рівня ієрархії щодо виділенні потенціалу тільки менеджерів, тому що потенціал мають також й інші категорії персоналу. Проте наведені класифікаційні ознаки можуть бути застосовані до таких виділених видів потенціалу як економічний, ринковий, виробничий.

У контексті даного дослідження особливо актуальним є узагальнення поняття «виробничий потенціал підприємства», що є підґрунтям розроблення пропозицій з управління його ефективністю.

Порівнюючи результати аналізу визначення поняття «виробничий потенціал» можна дійти висновку про відсутність єдності думок науковців. Узагальнюючи існуючі в літературних джерелах підходи до трактування цього поняття, доцільно їх згрупувати таким чином.

За першим підходом під виробничим потенціалом пропонується розуміти реальний обсяг виробництва продукції за умови використання повного обсягу ресурсів, що характеризує наявні можливості виробництва, факторів виробництва. Наведене визначення у більшій мірі відповідає поняттю виробничої потужності і не відповідає сучасним умовам

господарювання, коли підприємства повинні адаптуватися до існуючих вимог ринку і платоспроможного попиту або самі його формувати.

За другим підходом виробничий потенціал характеризується як система економічних відносин, що виникає між суб'єктами господарювання різних економічних рівнів, для формування виробничого результату при найефективнішому використанні виробничих ресурсів, наявному рівні техніки і технології, прогресивних формах організації виробництва. Таке визначення не відповідає запропонованому трактуванню поняття «потенціал», як родовому поняттю щодо виробничого потенціалу, оскільки під першим розуміється властивість підприємства. Крім того в наведеному визначенні також як і в попередньому використовується принцип максимізації, що є хибним для мінливих умов господарювання. До того ж коло суб'єктів зовнішнього середовища обмежується тільки суб'єктами господарювання, що є недостатнім і не враховує всі можливі взаємовідносини підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища.

Згідно з третім підходом під виробничим потенціалом розуміється потенційний обсяг виробництва продукції, потенційні можливості основних засобів, потенційні можливості використання матеріальних і трудових ресурсів. Згідно з таким підходом до складу виробничого потенціалу не входять такі важливі види економічних ресурсів як інформаційні, інноваційні, інвестиційні, що забезпечують не тільки використання, а й розвиток виробничого потенціалу.

За четвертим підходом під виробничим потенціалом розуміється обсяг робіт у певних одиницях виміру витрат праці за обмежений часовий період основними виробничими робітниками з використанням наявних виробничих фондів при двох або трьох змінному режимі роботи й оптимальній організації праці та виробництва. Наведене визначення виробничого потенціалу виділяє неактуальні умови організації

виробничого процесу щодо змінності роботи робітників, враховує один основний показник – обсяг виробництва продукції, що також у більшій мірі відповідає виробничій потужності підприємства.

За п'ятим підходом під виробничим потенціалом розуміється здатність підприємства виконувати необхідний обсяг робіт, випускати продукцію для реалізації місії та цілей підприємства, зазначених в його уставі. Виробничий потенціал являє сукупність вартісних і натурально-речовинних характеристик виробничої бази, що виражається у потенційних можливостях виробляти продукцію необхідної кількості, якості, технічного рівня та обсягу [3]. Останній підхід є найбільш наближеним до сучасного розуміння потенціалу завдяки його базуванню на «здатностях» підприємства, проте концентрація уваги на вартісних і натурально-речовинних характеристиках не дозволяє застосовувати прийоми бенчмаркінгу для визначення рівня використання виробничого потенціалу, який дає найбільш точний результат при використанні відносних показників.

Узагальнюючи існуючі підходи до визначення виробничого потенціалу підприємства можна виділити їх основні недоліки, яких доцільно уникнути при визначенні даного поняття:

- вимірювання виробничого потенціалу у натуральних або вартісних одиницях (доцільно вимірювати у відносних одиницях, що мають кількісні обмеження, наприклад від 0 до 1, та якісні рівні – низький, середній, високий, дуже високий та ін.);

- сутність виробничого потенціалу втілюється у різномірних поняттях, таких як обсяг продукції, можливості, обсяг виробництва, обсяг робіт, здатність (спираючись на родові поняття потенціалу, виробничий потенціал доцільно ґрунтувати як «властивість» підприємства);

- обмеження поняття виробничого потенціалу сферою виробництва (проте виробництво продукції залежить і від сфери обігу, наявності в ній

певної кількості обігових фондів, що забезпечують виробництво продукції фінансовими ресурсами, саме в сфері обігу формуються вимоги до якості, обсягів, цінових особливостей, каналів просування продукції, тому у визначенні виробничого потенціалу доцільно враховувати повий цикл грошового та товарного обороту);

– спрямованість на внутрішнє середовище підприємства (проте виробничий потенціал має тісні взаємозв'язки також із зовнішнім середовищем, оскільки формується під впливом його чинників та безпосередньо впливає на суб'єктів зовнішнього середовища, проявляється як властивість підприємства в процесі виробничої діяльності при виконанні функцій збуту, постачання, формування взаємозв'язків з суб'єктами ринку та ін.).

Висновки. Усунення виділених негативних рис, що притаманні існуючим підходам до визначення поняття виробничий потенціал, дозволило нам сформулювати його таким чином: «виробничий потенціал підприємства» як його властивості забезпечувати розвиток та здійснення виробничої діяльності у відповідності з компетенціями як наявними можливостями внутрішнього середовища та умовами, очікуваннями й обґрунтованими вимогами зовнішнього оточення, що забезпечується ефективним використанням економічних ресурсів; його відмінністю є ґрунтування на терміні «властивість», врахування спрямованості на внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства щодо прояву компетенцій ефективного використання економічних ресурсів для забезпечення розвитку виробничої діяльності у стратегічному періоді на основі інноваційно-інвестиційної діяльності та її здійснення у тактичному.

Література.

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: монографія [Текст] / Б. Є. Бачевський Б.Є., І. В. Заблоцька, О. О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

2. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем [Текст] / О. Ф. Балацкий. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 972 с.
3. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия : диагностика и организация [Текст] / А. Э. Воронкова. – Луганск : Изд. Восточноукраинского национального университета, 2000. – 315 с.
4. Ворсовський О. Л. Теоретико – методологічні основи інвестиційного потенціалу підприємства [Текст] / О. Л. Ворсовський // Інвестиції : практика та досвід. – 2007. – №15. – С. 8–11.
5. Должанська І. З. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. [Текст] / І. З. Должанська, Т. О. Загорна, О. О. Удалих. – К. : Центр навчальної літератури, 2006 – 362 с.
6. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб. [Текст] / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
7. Арефьева Е. В. Анализ тенденций использования ресурсного потенциала предприятий [Текст] / Е. В. Арефьева, А. П. Миргородская // Экономика и управление. – 2012. – №2. – С. 8–10.
8. Егоров П. В. Концепция механизма управления финансовым потенциалом промышленного предприятия [Текст] / П. В. Егоров, Ю. В. Сердюк-Копчекчи // Економіка промисловості. – 2007. – № 1. – С. 15–22.
9. Иванов В. Б. Потенціал підприємства : науково-метод. посіб. [Текст] / В. Б. Иванов, С. М. Хмелевський. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.
10. Карапейчик И. Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов [Текст] / И. Н. Карапейчик // Бізнес-Інформ. – 2012. – №4. – С. 10–13.
11. Бузько И. Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий : монография [Текст] / И. Р. Бузько, И. Е. Дмитренко, Е. А. Сущенко. – Алчевск : ДГМИ, 2002. – 216 с.
12. Калінеску Т. В. Щодо оцінювання ефективності механізму розвитку стратегічного потенціалу промислових підприємств регіону [Текст] / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська // Матеріали Регіонального науково-практичного семінару «Ринок господарського механізму Луганського промислового регіону». – Луганськ : ДУ НДІСТВ, 2004. – С. 264–271.