

поточними і перспективними завданнями розвитку підприємства.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Гриньова В. М. Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія / В. М. Гриньова, Г. І. Писаревська. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2012. – 228 с.
2. Афанасьев В. Я. Введение в государственное управление / Афанасьев В. Я., Корнев И. К. – М. : [б. и.], 1998. – 192 с.
3. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року [Електронний ресурс] : Постанова КМУ від 21 лип. 2006 р. № 1001. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=85902](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=85902). – Назва з титул. екрана.
4. Маршавин Ю. Глобализация и рынок труда Украины / Ю. Маршавин // Труд и зарплата. – 2011. – № 37 (761). – С. 8–9.
5. Основні показники ринку праці 2000–2012 рр. (данні за рік) [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з титул. екрана.
6. Гринева В. М. Обоснование необходимости индивидуализации методов мотивации труда персонала / В. М. Гринева, И. А. Грузина // Коммунальное хозяйство городов. Серия: Экономические науки. – 2009. – № 87. – С. 332–338.
7. Кузьменко В. В. Зарубежный опыт определения доли оплаты труда у ВВП и себестоимости продукции / В. В. Кузьменко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 2. – С. 72–76.

УДК 658:330

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

К. І. Чумаков

Щоб забезпечити поступальний розвиток економіки, необхідно шукати нові підходи до управління господарськими процесами. Останнім часом серед науковців домінує думка про необхідність пошуку протизатратних методів господарювання, акцентується увага на реалізації можливостей засобами інтенсифікації діючих виробництв. Саме тому проблема оцінки виробничого потенціалу є актуальною, адже результативність діяльності підприємства залежить від ефективності використання його виробничого потенціалу.

Проблемам потенціалу підприємства було присвячено багато публікацій, особливо в кінці 70-х та на початку 80-х рр. Більшість піднятих проблем стосувалися визначення потенціалу підприємства, його складових, видових проявів. У більшості робіт відзначається важливість визначення проблем оцінки потенціалу та вказується на існування значних

розходжень у методичних підходах до його оцінювання. Тому метою нашої статті є аналіз існуючих методик оцінки виробничого потенціалу та пошук оптимальної методики на сучасному етапі розвитку економіки України.

Перш ніж перейти до власне методик оцінки виробничого потенціалу, спробуємо уточнити сутність самого поняття «виробничий потенціал», адже на основі сутності виробничого потенціалу повинна будуватися методика його оцінки.

Тривалий час поняття «виробничий потенціал» ототожнювалося з виробничою потужністю, розмірами підприємства, обсягами його активів, чисельністю персоналу. Але перераховані показники дають лише нечітке уявлення про можливості підприємства.

Потужність зазвичай вимірюється кількістю виготовленої продукції, хоча поза увагою залишаються саме потенційні можливості

підприємства, особливо стосовно випуску непрофільної, суміжної продукції та продукції, випуск якої перебуває на стадії задуму. Наявність колективу працівників, матеріальних ресурсів та інших активів сама по собі також не дає уявлення про виробничий потенціал підприємства, оскільки не завжди ресурси використовуються ефективно.

Проаналізувавши наявні підходи до визначення виробничого потенціалу підприємства, ми дійшли висновку, що позиції науковців схилиються або до ресурсної концепції, або до результатної [1–3]. Деяко нестандартний підхід запропонували І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих: визначати виробничий потенціал як технічно, організаційно, економічно й соціально обґрунтовану норму ефективного робочого часу основного виробничого персоналу підприємства за певний період календарного часу [1, с. 147]. Тобто сутність виробничого потенціалу вони зводять до обсягу робіт у наведених одиницях виміру праці, що може бути виконана протягом деякого періоду часу на базі наявних виробничих фондів.

З огляду на зроблене припущення, вони розглядають виробничий потенціал як функцію (1):

$$P = f(\Phi_r, R, \phi), \quad (1)$$

де  $P$  – виробничий потенціал в нормо-годинах за рік;

$\Phi_r$  – нормативний річний фонд робочого часу, години;

$R$  – чисельність основних робітників, чол.;

$\phi$  – рівень ефективності їхньої праці і її фондоозброєності, частки одиниці.

Далі автори деталізують сутність сукупного виробничого потенціалу підприємства як сукупності потенціалів робочих місць і потенціал окремого робочого місця, який пропонують визначати так (2) [1, с. 150]:

$$P = \Phi_r(L - K_r)K_w(\phi), \quad (2)$$

де  $\Phi_r$  – нормативний річний фонд часу роботи розглянутого структурного робочого місця при двозмінному режимі його використання, год/рік;

$L$  – середнє значення нормативного або раціонального числа просторового робочого місця та структурного робочого місця даного типу;

$K_r$  – коефіцієнт резервування виробничого потенціалу даного структурного робочого місця;

$K_w(\phi)$  – функція, що залежить від фондоозброєності структурного робочого місця даного типу, рівня його досконалості та ефективності.

На нашу думку, у такій методиці не враховується ефективності використання робочого часу, тому отриманий результат не може бути точною характеристикою, адже саме від ефективності використання робочого часу залежить результативність роботи підприємства. До того ж, такий підхід є недостатньо зручним у використанні за потреби прогнозування змін у виробничому потенціалі, його залежності від зовнішнього середовища тощо. Тому, на нашу думку, оцінку виробничого потенціалу підприємства необхідно прив'язувати все-таки до результатів його діяльності.

Цікавим у цьому ракурсі є підхід В. М. Архіпова до визначення фізичного обсягу використаних ресурсів (3):

$$W_o = LK_1 + ПІФK_w, \quad (3)$$

де  $W_o$  – сукупна споживча вартість виробничих ресурсів;

$L$  – чисельність промислово-виробничого персоналу;

$K_1$  – коефіцієнт оцінки складу і якості трудових ресурсів;

$П$  – коефіцієнт заміщення (еквівалентності) основних виробничих фондів чисельністю промислово-виробничого персоналу;

$І$  – частка активної частини основних виробничих фондів;

$F$  – вартість основних виробничих фондів у незмінних цінах;

$K_w$  – коефіцієнт оцінки складу і якості основних фондів.

Позитивним у запропонованій методиці є те, що коефіцієнти  $K_1$  і  $K_w$  враховують вплив науково-технічного прогресу на фактори ви-

робництва. Але, крім позитивних характеристик, є декілька моментів, які ускладнюють оцінку за запропонованою методикою та ставлять під сумнів її адекватність. Наприклад, підприємство може працювати на орендованих потужностях – тоді постає питання, яку вартість основних фондів брати для оцінки: залишкову, ринкову чи справедливу. Розрахунок коефіцієнта заміщення також викликає труднощі. Крім того, це наводить на питання про правомірність і об'єктивність використання того або іншого ресурсу як еквівалента для вимірювання виробничого потенціалу.

Є. В. Лапін виробничий потенціал підприємства розуміє кількісний і якісний склад матеріальних і нематеріальних ресурсів, що забезпечують отримання максимальної економічної вигоди при найбільш повному їхньому використанні за часом і продуктивністю [3, с. 176].

Відповідно до такого трактування сутності виробничого потенціалу під його оцінку він розуміє як визначення кількості виробничих ресурсів, які є в розпорядженні підприємства, та економічного результату їхнього повного використання. Економічну оцінку виробничого потенціалу він пропонує розглядати визначення сумарних економічних вигод, що отримує підприємство від повного використання необоротних і матеріальних оборотних активів протягом терміну їх корисного використання. Для визначення величини економічного потенціалу ми запропонували формулу (4):

$$\mathcal{E}_{\text{пр}}^p = \sum_{t=1}^{T_{\text{пр}}} (\Pi_{\text{акт}t} + \Pi_{\text{паст}} + \Pi_{\text{обт}} + \Pi_{\text{нмт}} + A_{\text{акт}} + A_{\text{паст}} + A_{\text{нмт}}), \quad (4)$$

де  $\Pi_{\text{акт}t}$ ,  $\Pi_{\text{паст}}$ ,  $\Pi_{\text{обт}}$ ,  $\Pi_{\text{нмт}}$  – прибуток від реалізації продукції, отриманий від використання в  $t$ -му році відповідно до активної, пасивної частин основних фондів, оборотних фондів і нематеріальних активів, що беруть участь у виробництві продукції;

$A_{\text{акт}}$ ,  $A_{\text{паст}}$ ,  $A_{\text{нмт}}$  – амортизаційні відрахування від залишкової вартості відповідно активної, пасивної частини основних фондів

і нематеріальних активів, здійснені в  $t$ -му році розрахункового періоду;

$T_{\text{пр}}$  – період оцінки економічного потенціалу цієї групи активів підприємства, що приймається за період, який дорівнює періоду їхнього корисного використання.

Необхідно зауважити, що за такою методикою необхідно оцінювати диференційовано кожен групу активів підприємства. На нашу думку, таке поєднання ресурсної і результатної концепції є вдалим, оскільки дозволяє адекватно оцінити виробничий потенціал підприємства, користуючись доступними даними фінансової звітності підприємства. Хоча ця методика оцінки виробничого потенціалу передбачає оперування таким поняттям, як «термін корисного використання», який розуміють як період часу, протягом якого необоротні активи підприємства воно буде використовувати для отримання певного обсягу продукції, робіт, послуг. Термін такого корисного використання може бути значним, тому слід враховувати чинник ризику. З огляду на це запропоновану методику можна доповнити прогнозною моделлю виробничого потенціалу підприємства.

На нашу думку, для побудови адекватної моделі оцінки виробничого потенціалу та можливості прогнозувати його поведінку недостатньо враховувати тільки наявні ресурси підприємства. Обов'язково необхідно враховувати ринкові фактори – попит на продукцію, рівень конкуренції, методи державного регулювання тощо. Перераховані фактори в довгостроковому періоді самі по собі несуть елемент невизначеності, тому при проведенні оцінки, а особливо при прогнозуванні, доцільно опрацьовувати сценарій як песиміста, так і оптиміста. Погоджуємося з думкою, наведеною в монографії Клебанової Т. С., Гур'янова Л. С., що серед можливих залежностей найбільш адекватною є експотенціальна модель [4, с. 83] (5):

$$Y_t = a_1 e^{a_2 t}, \quad (5)$$

де  $Y_t$  – обсяг продукції, що випускається за період  $t$ ;

$a_1$ ,  $a_2$  – параметри моделі;

$t$  – змінна, яка відображає часовий фактор.

Для дослідження виробничого потенціалу середньостатистичного підприємства пропонуємо використовувати такі показники:

$x_1$  – кількість встановленого обладнання, од.;

$x_2$  – кількість працівників, чол.;

$x_3$  – ефективний фонд робочого часу, год.;

$x_4$  – темпи зміни попиту на продукцію підприємства;

$x_5$  – рівень конкуренції на ринку;

$y$  – обсяг виробленої та реалізованої продукції.

Як залежність пропонуємо розглянути багатофакторну функцію типу Кобба-Дугласа. Вихідну модель можна подати у вигляді формули (6):

$$Y = b_0 x_1^{a_1} x_2^{a_2} x_3^{a_3} x_4^{a_4} x_5^{a_5}, \quad (6)$$

де  $b_0, a_1, a_2, a_3, a_4, a_5$  – параметри моделі.

Припущенням у даній моделі є гіпотеза про те, що ступінь впливу факторів є незмінним протягом ряду років. Запропонований підхід до оцінки потенціалу підприємства є достатньо гнучким, оскільки дозволяє вводити додаткові змінні відповідно до потреб підприємства. Обрахування моделі не спричиняє ускладнень під час використання програмних засобів Stata та Statistica.

Отже, зазначимо, що розглянуті наявні підходи до оцінки виробничого потенціалу можуть бути адаптованими до потреб того чи іншого підприємства, з урахуванням вказаних обмежень. Найадекватнішою на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки є методика, запропонована Є. В. Лапіним. З метою можливості адаптування її до визначення прогнозних значень виробничого потенціалу підприємства в умовах невизначеності пропонуємо доповнити її економетричною моделлю.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. / Должанський І. З., Загорна Т. О., Удалих О. О. – К. : ЦНЛ, 2006. – 362 с.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Краснокутська Н. С. – К. : ЦНЛ, 2005. – 352 с.
3. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : монографія / Лапин Е. В. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
4. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности : монографія / Клебанова Т. С., Гурьянова Л. С., Богониколос Н., Кононов О. Ю., Берсуцкий А. Я. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2006. – 312 с.

УДК 654.477

## ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

С. І. Богуславська

Процеси економічного оновлення і розвитку господарських систем визначаються розмірами, структурою та якістю інвестиційних вкладень. У зв'язку з цим наразі суспільство постало перед об'єктивною необхідністю активізувати інвестиційну діяльність, для створення конкурентоспроможних виробничих структур, модернізації та реконструкції діючого бізнесу, забезпечення диверсифікації капі-

талу в напрямі соціально орієнтованих структурних перетворень. Основою господарського комплексу регіонів України є промисловий комплекс, що створює найбільшу частку валового внутрішнього продукту та є головним джерелом формування дохідної частини державного бюджету. Крім того, промисловість відіграє структуроутворюючу роль, будучи осередком створення територіально-виробни-