

вчення галузевого й організаційного аспектів національної холдингової системи, що формується, передбачає актуальність вивчення піднятих нами проблем у позначеному напрямку.

### Література

1. Статистичний щорічник України за 1999 рік / Держкомстат України / За ред. О. Г. Осауленка. — К.: Техніка, 2000. — 648 с.
2. Швець И. Б. Проблемы методологии оценки потенциального выпуска продукции. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. — 45 с.
3. Бюлетень обстежень ділової активності підприємств України. Випуск 2 / Науково дослідний інститут статистики. Державний комітет статистики України, 2001. — 11 с.
4. Зайцев Ю. К. Економічна політика: методологія, теорія, практика. — Чернівці: Рута, 1998. — 140 с.
5. Прокопенко Н. Д., Петренко Е. А. Приватизация в промышленности: некоторые итоги / Социально-экономические аспекты промышленной политики. — Донецк, 2002.
6. Федоренко В., Гаврилова Т. Економічне становище підприємств та інвестиційні процеси // Економіка України. — 2003. — № 5. — С. 28–33.
7. Кириченко І. О. До проблеми розвитку харчової промисловості // Економіка України. — 2000. — № 10. — С. 82–84.
8. Харчова промисловість Одеської області: Статистичний збірник. — Одеса: Одеське обласне статистичне управління, 2002. — 18 с.
9. Сірко А. Корпоративна власність у транзитивній економіці // Економіка України. — 2003. — № 2. — С. 57–64.
10. Кучмаренко С. Стратегія підйема. Інвестиційна політика в промисленості // ММ. Деньги и технологии. — 2001. — № 6. — С. 16–18.
11. Кильмухаметов Р. Первичное построение // Компаньон. — 2003. — № 8. — С. 20–24.

Статья поступила в редакцию 03.03.2004

**Ф.І. ЄВДОКИМОВ, професор,**

**О.В. МІЗИНА, доцент,**

**ДонНТУ,**

### ДОСЛІДЖЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА»

Перебудова системи економічних відносин на сучасному етапі розвитку економіки України закономірно викликала інтерес до питань стратегічного планування бізнесу. Його можна розглядати як процес підготовки управлінського рішення, який вміщує у собі вибір та наукову підготовку цілей, визначення засобів і шляхів їхнього досягнення за допомогою порівняльної оцінки альтернативних варіантів і прийняття найбільш прийняттого з них [1].

Стратегічне планування має наступні здібності [2]:

- стратегічні плани визначають основні напрямки розвитку підприємства;
- воно орієнтується на довгострокову перспективу;
- основна ціль стратегічного планування полягає в забезпеченні потенціалу майбутньої успішної діяльності підприємства.

Тобто, при розгляді питань стратегічного планування виникає проблема оцінки потенціалу. Перед усім слід підкреслити, що підприємство здійснює різноманітні види діяльності: виробничу, економічну, інвестиційну та інші. Тому під стратегічним потенціалом доречно розуміти сукупний потенціал підприємства, що забезпечує успішну діяльність, як у даний час, так і в майбутньому по основних напрямках розвитку.

Визначення поняття стратегічного потенціалу набуває певного значення також у зв'язку з необхідністю розробки підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємств. Безсумнівно, що підвищення потенціалу підприємства веде до зростання його економічної безпеки. Отже, може виявитися можливим використання показника стратегічного потенціалу як інтегрального критерію економічної безпеки, що потребує детальних досліджень названих категорій.

Таким чином, особливого значення набуває питання вибору інструментарію оцінки потенціалу підприємства, що дозволить визначати внутрішні можливості й слабості суб'єкта, що хазяює, виявляти сховані резерви з метою підвищення ефективності його діяльності. Однак рішення даного питання неможливо без чіткого визначення категорії «потенціал», що обумовлює актуальність та необхідність її дослідження.

Розробка методик, за допомогою яких можна оцінити поточне становище суб'єктів господарювання, рівень їх економічної безпеки та ефективність стратегій майбутнього розвитку, припускає визначення основних складових сукупного потенціалу. Такими складовими є виробничий, економічний, інтелектуальний та інші потенціали підприємства. Слід зауважити, що поняття потенціал та потужність підприємства не є тотожними. Так, наприклад, виробнича потужність – це максимальний обсяг продукції, що може бути зроблений підприємством за визначений проміжок часу при ефективному використанні споживаних ресурсів. На відміну від виробничої потужності виробничий потен-

ціал підприємства характеризується оптимальним у даних умовах науково-технічного прогресу використання усіх виробничих ресурсів (як застосовуваних, так і споживаних).

Безумовно, однією з головних складових сукупного потенціалу є економічний потенціал. Тому особливої актуальності набуває дослідження саме цієї категорії. Метою такого дослідження і цієї статті є визначення напрямків оцінки економічного потенціалу, його елементів та факторів, що їх зумовлюють.

Аналіз накопиченого теоретичного матеріалу по проблемі, яка розглядається, показав, що більшість сучасних публікацій лише торкається окремих аспектів поняття «потенціал», указує на існування різних підходів до визначення даного поняття, його сутності і складу, відзначає важливість його вивчення [2,3,4,5].

Ряд публікацій присвячено дослідженню таких категорій, як економічний потенціал країни, виробничий, ринковий та економічний потенціал підприємств. Аналіз теоретичних робіт дозволив виявити недоліки та позитивні моменти, які слід враховувати при визначенні поняття «економічний потенціал підприємства».

Термін «потенціал» латинського походження та має тлумачення – «міць, сила». У загальному значенні зміст терміна розкривається як «ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь» [6]. Спроби вирішення проблеми оцінки потенціалу на рівні країни, галузі та підприємств призвели до появи різноманітних визначень, які розглянуто у роботі [7]. Так, потенціал характеризують як «... засоби, запаси, джерела, що мають у наявності і здатні бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення визначених цілей, здійснення плану; рішення якої-небудь задачі; можливості окремої особи, суспільства, держави у визначеній області». Економічний потенціал визначається як «економічні можливості країни, що залежать від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, наявності трудових і виробничих ресурсів, ефективності

господарського механізму».

Економічний потенціал розглядається також як сукупна здатність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари, послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва й споживання.

Зауважимо, що наведені визначення не дають чіткого уявлення про структуру потенціалу, не розкривають, про які конкретні економічні можливості йде мова, не дозволяють виявити складові потенціалу.

В окремих роботах підкреслюється, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожної суспільно-економічної формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а так само управлінським апаратом підприємства, організації, галузей народного господарства в цілому з приводу повного використання їхніх здібностей до створення матеріальних благ і послуг [5].

На думку інших авторів, «економічний потенціал є узагальнюючою характеристикою роботи підприємства і проявом сукупного впливу наступних взаємозалежних його сторін: виробничого, майнового, фінансового і ділового потенціалів» [4]. Але у цьому випадку поняттям економічного потенціалу підмінюється поняття сукупного потенціалу підприємства та, крім того, такий підхід потребує чіткого відокремлення границь складових кожного з названих потенціалів.

У роботі [8] категорія «потенціал» розглядається в аспекті «потенціал маркетингу підприємства». Автор визначає, що «потенціал маркетингу — це сукупність засобів і можливостей підприємства в реалізації маркетингової діяльності; сутність потенціалу маркетингу — це максимальна можливість підприємства у використанні всіх передових наробітків в області маркетингу». Таким чином, підкреслено, що потенціал повинен обумовлювати високу ефективність відповідної діяльності, що, очевидно, є одною з головних його рис.

Досить уваги приділено окремими авторами аналізу категорії «ринковий потенціал» [9]. Зазначено, що ринковий потенціал — одна з предметних складових потенціалу промислового підприємства. До інших предметних складових автори відносять виробничий потенціал (потенційний обсяг виробництва продукції, потенційні можливості основних засобів, потенційні можливості використання сировини і матеріалів, потенційні можливості професійних кадрів) і фінансовий потенціал (потенційні фінансові показники виробництва (прибутковості, ліквідності, платоспроможності), потенційні інвестиційні можливості). Відзначимо, що в указаній роботі визначені три складові виробничого потенціалу — виробнича (обсяг виробництва продукції й основних засобів), матеріальна (використання сировини і матеріалів) і кадрова, однак не враховується їхня взаємозалежність.

Визначенню поняття виробничого потенціалу присвячена значна кількість теоретичних робіт. Приймаючи до уваги тісний зв'язок виробничого та економічного потенціалів, слід розглянути основні результати досліджень у цьому напрямку.

У роботі [10] під виробничим потенціалом розуміється «обсяг робіт у приведених одиницях виміру витрат праці (годинах), що може бути виконаний протягом деякого періоду часу (наприклад, року) основними виробничими робітниками на базі наявних виробничих фондів при двох — трьохзмінному режимі роботи й оптимальній організації праці і виробництва». Виходячи з даного визначення, пропонується шість оцінок виробничого потенціалу:

1. Потенційна річна виробнича потужність у розрахункових одиницях, розгорнута по видах основної і побічної продукції;

2. Потенційний річний валовий обсяг продукції, що випускається, робіт, послуг (виторг), у грош. одиницях;

3. Потенційна величина доданої вартості, умовно-чистої чи кінцевої продукції, у грош. одиницях;

4. Потенційний чистий річний дохід/обсяг зробленої чистої продукції;

5. Потенційний річний балансовий прибуток від зробленої діяльності при можливих варіантах цінової стратегії підприємства, у грош. одиницях;

6. Потенційний чистий прибуток після сплати податків, у грош. одиницях.

Як відзначено в роботі [7], із шести оцінок як мінімум дві останні служать, скоріше, для оцінки фінансового потенціалу. Разом з тим, очевидним стає той факт, що, визначаючи категорію «економічний потенціал» варто враховувати тісний взаємозв'язок виробничих і фінансових показників.

Велику увагу питанням оцінки виробничого і фінансового потенціалів приділено в роботі [7]. На думку авторів під «виробничим потенціалом підприємства (ВПП) варто розуміти відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого виробничого результату при найбільш ефективному використанні:

- інтелектуального капіталу підприємства для пошуку передових форм організації виробництва;
- наявної техніки з метою одержання найбільш високого рівня технологій;
- матеріальних ресурсів для забезпечення максимальної економії й оборотності».

При цьому виділяються три складові виробничого потенціалу: виробнича, матеріальна і кадрова.

Фінансовий потенціал визначається як «відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови:

- наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості;
- можливості залучення капіталу, в обсязі необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;
- рентабельності вкладеного капіталу;
- наявності ефективної системи керування фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану».

Відповідно, аналіз фінансового поте-

нциалу рекомендується здійснювати по трьох напрямках: оцінка фінансових показників (ліквідності, рентабельності, фінансової стійкості), оцінка за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу» (на основі розрахунку показників оцінки кредитоспроможності і комерційної репутації підприємства), оцінка за критерієм «наявність ефективної системи керування фінансами» (на основі експертної оцінки).

Звернемо увагу на деякі недоліки, властиві даному підходу:

1. На думку авторів, виконання умов ліквідності і фінансової стійкості забезпечується визначеною величиною власного капіталу підприємства. Однак, безперечний вплив на виконання даних умов робить також структура його сукупного капіталу і напрямки його вкладень.
2. Оцінюючи ліквідність не слід забувати, що одним із критеріїв оцінки підприємства є рівень платоспроможності, а ліквідність активів – тільки одна з її характеристик.
3. Оцінка по напрямку «можливість залучення додаткового капіталу» за допомогою показників кредитоспроможності може до деякої міри дублювати оцінку за фінансовими показниками, тому що в більшості випадків кредитори (як правило, банки) проводять оцінку кредитоспроможності на підставі методик із використанням показників фінансового стану і фінансових результатів.

Узагальнюючи проведений аналіз, можна зробити наступні висновки або виділити основні моменти, які варто враховувати при визначенні категорії «економічний потенціал підприємства»:

1. Потенціал визначається сукупністю засобів для досягнення яких-небудь цілей і виявляється в здатності до досягнення цих цілей.
2. Дана категорія повинна відображати тісний взаємозв'язок вироб-

ничої і фінансової сторін діяльності підприємства. Цей взаємозв'язок може бути відбито в показниках фінансових результатів (рентабельності та капіталовіддачі), на рівень яких безпосередній вплив надають показники використання матеріальних ресурсів, обсягу виробництва продукції й інші виробничі показники.

3. Досягнення стабільно високих фінансових результатів протягом досить тривалого проміжку часу можливо тільки за умови забезпечення необхідного рівня фінансової стійкості і платоспроможності.

З огляду на вищевикладене, пропонується наступне визначення:

економічний потенціал – сукупна здатність підприємства здійснювати виробничо-економічну діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого фінансового результату за умови забезпечення високого ступеня фінансової стійкості і платоспроможності.

Виходячи з даного визначення, можна виділити наступні складові економічного потенціалу підприємства:

1. Сукупна здатність підприємства здійснювати виробничо-економічну діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого фінансового результату.
2. Здатність підприємства здійснювати названу діяльність за умови забезпечення високого ступеня фінансової стійкості.
3. Здатність підприємства здійснювати високоефективну діяльність за умови забезпечення достатнього рівня платоспроможності.

Виділені складові дають змогу назвати основні напрямки оцінки економічного потенціалу підприємства:

- оцінка фінансових результатів (по показниках прибутковості і ділової активності);
- оцінка фінансової стійкості.
- оцінка платоспроможності.

Слід підкреслити, що головним мотивом діяльності підприємства є одержання прибутку. Наявність чи відсутність прибутку не тільки відображує сукупну здатність підприємства здійснювати виробничо-економічну діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого фінансового результату та забезпечує можливості розширення виробництва, але й визначає фінансову стійкість та підвищує платоспроможність підприємства. Напевно, у якості критерію оцінки економічного потенціалу повинен виступати показник, що характеризує зміни прибутку або чистих грошових потоків (прибутку у сумі з амортизаційними відрахуваннями). Але, для того, щоб прибуток відображав дійсний стан діяльності підприємства, необхідно поглиблене вивчення якісних характеристик самого прибутку [11].

Підсумовуючи, зробимо висновки. Пропоноване в даній роботі визначення категорії «економічний потенціал підприємства» дозволяє узагальнити і систематизувати висловлені різними економістами думки про зміст терміна, виділити зі значного переліку основні напрямки його оцінки та виявити особливе значення показників прибутковості при її здійсненні. Подальші дослідження мають бути спрямовані на обґрунтування критерію оцінки економічного потенціалу (на базі вивчення якісних характеристик прибутку) та розробку методів інтегральної оцінки економічного потенціалу. Для цього необхідно вивчення показників, що характеризують кожен зі складових потенціалу, та установлення обмеженого кола індикаторів, які дозволяють дати кількісну оцінку економічного потенціалу по напрямках, а також факторів (або груп факторів), що визначають їхнє значення. Аналіз факторів можливий з використанням економіко-математичних методів, таких як метод головних компонентів, кластерний аналіз та інших.

**Література**

1. Черныш Е.А. Прогнозирование и планирование / Е.А. Черныш, Н.П. Молчанова, А.А. Новикова, Т.А. Салтанова. – М.: ПРИОР, 1999. – 376 с.

2. Грюнинг Р. Методы и средства стратегического планирования на фирме // Проблемы теории и практики управления. - 1993. - №3. – С. 23-26.

3. Білик М. Удосконалення методичних підходів до аналізу фінансового стану підприємств // Економіка підприємств. – 2001. -№11. – С.40 –42.

4. Романова А.И. Экономическая устойчивость производственных предприятий // Вестник ТИСБИ. – 2001. - №4.- С. 12-13.

5. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства – М.: Знание, 1991. – 214 с.

6. Ожегов С.И. Словарь русского языка / Под ред. Шведовой Н.Ю. – М.: Советская энциклопедия, 1972. – 846 с.

7. П.А. Фомин, М.К. Старовойтов. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий // [http://www.cis2000.ru/publish/articles/book\\_9](http://www.cis2000.ru/publish/articles/book_9)

8. Попов Е.В. Потенциал маркетинга предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. - №5. – С. 26-33.

9. Мерзликина Г.С., Шаховская Л.С. Оценка экономической состоятельности предприятия: Монография. – Волгоград: ВолГТУ, 1998.- 426 с.

10. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997. – 274 с.

11. Александров І.О., Подлужна Н.О. Фінансова стратегія підприємства // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Донецьк: ДонНТУ. - 2003. - №59 – С. 121-128.

Статья поступила в редакцию 11.03.2004