

ТЕОРІЯ ВИМІРУ ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

ОТЕНКО І. П.

доктор економічних наук

Харків

Проблема виміру величини потенціалу соціально-виробничої системи досить важлива як у теоретичному, так і в практичному плані. Так, знання потенціалу підприємств дозволяє визначити сумарний потенціал галузі й народного господарства, створює основу для постановки, вибору й обґрунтування довгострокових цілей їхнього розвитку. Знання потенціалу галузі та економіки дозволяють оптимізувати пошук можливостей для підприємства та ефективно їх використовувати для розвитку його потенціалу. Співвіднесення величини потенціалу з кінцевими результатами функціонування будь-якої соціально-виробничої системи дає комплексне уявлення про ефективність її функціонування, тобто ступінь реалізації потенціалу. Це дозволяє визначити напрямки розвитку потенціалу, оптимізувати його структуру.

Оцінка потенціалу підприємства й окремих його елементів дозволяє усунути протиріччя при різноприскореному або різноспрямованому русі його складових, у певній мірі управляти характеристиками потенціалу. У дослідженнях проблем формування й використання потенціалу соціально-виробничої системи найбільше часто відбиті питання виміру елементів потенціалу й практично не порушені проблеми його оцінки в цілому. Не сформована система показників, що дозволяє провести комплексний аналіз потенціалу соціально-виробничої системи в цілому й дати його реальну оцінку.

Найбільш часто в наукових працях аналіз і оцінка потенціалу соціально-виробничої системи мікро-, мезо- і макrorівня зводиться лише до його ресурсної складової. При цьому кількісною мірою його визначення виступають витрати на ресурси системи. Так, визначаючи закон самозбереження будь-якої матеріальної системи, Е. Смірнов [1, с. 152] вводить поняття «енергія втриман-

ня» (B) і «енергія ліквідації» (A). В аналітичному вигляді даний закон має такий вигляд:

$$B > A. \quad (1)$$

Енергія втримання відповідає потенціалу (ресурсу) організації й сприяє її розвитку. Енергія ліквідації складається із зовнішнього ресурсу руйнівного впливу й внутрішнього, прагнучого ліквідувати організацію або нанести їй відчутну шкоду. При чинності закону самозбереження можливі три варіанти для організації: ліквідується, якщо немає ресурсів для протистояння руйнівному впливу; є досить ресурсів, щоб протистояти руйнівному впливу й зберегти свої позиції на ринку; активізується діяльність персоналу й підвищується ресурс організації.

Для аналізу положення організації Е. Смірнов вводить показник «рівень самозбереження» ($УР$):

$$УР = \frac{Y - J}{Y} \times 100\%. \quad (2)$$

Відповідно діапазону значень рівнів самозбереження (табл. 1) визначається положення організації.

Однак для «фахівців, здатних розпізнати небезпеку, що насувається», оцінити «енергію втримання» і «енергію ліквідації» системи без наявності чіткого описання та розрахунку рівнів самозбереження організації буде достатньо складним й практично унеможлиблює використання запропонованого методу.

Г. І. Башнянин [2] як кількісну міру використання ресурсів у виробничій системі, вводить поняття абсолютного й відносного виробничого потенціалу. «За цим параметром кількісної міри використання ресурсів всі виробничі системи можна «розподілити» у певній послідовності, сформувавши, таким чином, певний вектор, навіть матрицю або карту» [2, с. 31].

Абсолютний виробничий потенціал Г. І. Башнянин визначає як різницю між абсолютними результатами певної виробничої діяльності й витратами відповідних ресурсів:

Характеристика рівнів самозбереження [1, с. 154]

Рівень	Діапазон значень, %	Коментарі
1	-1000 ... -100	Організацію варто негайно ліквідувати
2	-40 ... -10	Для старих організацій переглянути цикли підйому й спаду. Загальна тенденція - ухвалення рішення про ліквідацію або реорганізацію. Для нових організацій - або ліквідація, або підключення нових джерел утримання
3	0	Для старих організацій - це сигнал до прийняття радикальних рішень. Для нових - це звичайна боротьба за виживання
4	10 - 20	Нормальна ситуація в ринковій економіці
5	100 - 200	Сприятлива ситуація в ринковій економіці
6	300 - 400	Організація перебуває в штучно пільгових умовах.
7	500 - 1000	Організацію варто негайно ліквідувати

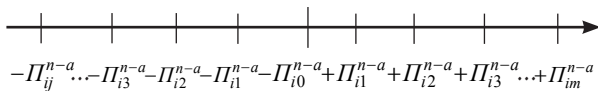
$$P_{ij}^{n-a} = P_{ij}^n - Z_{ij}^n, \quad (3)$$

де P_{ij}^{n-a} - j -й абсолютний виробничий потенціал i -ї системи;

P_{ij}^n - j -ті результати функціонування i -ї системи;

Z_{ij}^n - j -і витрати ресурсів i -ї системи ($i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$).

Залежно від величини виробничого потенціалу в економіці Г. І. Башнянин виділяє виробничі системи за типом їх абсолютного виробничого потенціалу (негативний, нульовий і позитивний). Залежно від значення абсолютного виробничого потенціалу виробничі системи на певний момент часу можна «упорядкувати», «розташувати» як певний ряд за значеннями цього абсолютного виробничого потенціалу. «Якщо припустити, що кількість виробничих систем в економіці необмежена й вони безупинно «лежать» одна за іншою за значеннями їхнього виробничого потенціалу, то тоді одержуємо так звану виробничу вісь економічних систем, або виробничу вісь економічної системи (у першому випадку різні виробничі системи «розташовуються» у ряд, а в іншому – виробнича система у своєму динамічному розвитку «відкладається» у певний ряд залежно від зміни її абсолютного виробничого потенціалу) (рис. 1).



Умовні позначки:

P_{ij}^{n-a} - j -й виробничий потенціал економічної системи i -го порядку ($i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$).

Рис. 1. Виробнича вісь економічної системи (абсолютний варіант) [2, с. 33]

Для здійснення порівняльного (або компаративістського) аналізу виробничих систем, що відображає якість їхнього розвитку Г. І. Башнянин визначає величину відносного виробничого потенціалу, що фактично виступає «як норма результативності функціонування тієї або іншої економічної (виробничої) системи», у такий спосіб:

$$P_{ij}^{n-o} = (P_{ij}^n - Z_{ij}^n) : Z_{ij}^n, \quad (4)$$

де P_{ij}^{n-o} - обсяги j -го відносного виробничого потенціалу i -ї системи;

P_{ij}^n - обсяги j -х результатів функціонування i -ї системи;

Z_{ij}^n - обсяги j -х витрат ресурсів в i -ї системі ($i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$).

Визначаючи в такий спосіб абсолютний і відносний потенціал, Г. І. Башнянин не уточнює, якими показниками вимірюються обсяги результатів функціонування виробничої системи, не наводить конкретні приклади розрахунків абсолютного й відносного потенціалів будь-якої реальної виробничої системи. «Виявлення певної кількісної міри використання ресурсів» припускає, насамперед, формування системи показників і її обґрунтування для побудови моделей формалізації і кількісної оцінки. Це є істотним недоліком представленої Г. І. Башняниним концепції побудови періодичної матриці виробничо-ринкових систем.

В аналізі потенціалу соціально-виробничих систем на мікрорівні [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10] напрацьований досить великий матеріал для аналізу виробничого потенціалу підприємства. Так, у роботі [6] В. О. Мец для аналізу структури й динаміки зміни виробничого потенціалу підприємства визначає наступні його складові: основні засоби, виробничі запаси й незавершене виробництво. «Ці статті становлять також реальні активи, які характеризують виробничу потужність підприємства. Виробничий потенціал підприємства аналізується шляхом визначення питомої ваги витрат у цьому показнику. Збільшення виробничого показника підприємства завжди сприяє збільшенню й розширенню обсягів виробничої діяльності» [6, с. 78].

Кількісну міру економічного потенціалу підприємства В. О. Мец визначає величиною авансованого капіталу підприємства. Для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства й динамічності його розвитку розраховуються [6, с. 127]:

- ✦ показник ресурсівдачі (коефіцієнт оборотності авансованого капіталу), що характеризує обсяг реалізованої продукції на одну гривню коштів, вкладених у підприємство. Зростання цього показника характеризує діяльність із позитивної сторони;
- ✦ коефіцієнти стабільності економічного зростання, що показують, якими в середньому темпами підприємство може розвиватися, а також зміни співвідношень, що складаються між різними джерелами фінансування, фондівдачею, рентабельністю виробництва, дивідендною політикою.

Економічна оцінка виробничого потенціалу припускає визначення сумарних економічних вигід, одержуваних підприємством від повного використання необоротних і матеріальних оборотних його активів протягом строку їхньої корисної дії. У той же час Калінеску Т. В. наголошує, що потенціал підприємства представляють виробничі потужності [4, с. 12]. Тому саме це питання залишається й досі дискусійним.

Оцінка економічного потенціалу підприємства в натуральному вираженні припускає визначення кількості економічних ресурсів, якими володіє підприємство й кількості продукції, робіт і послуг, які можуть бути зроблені ним при найбільш повному і ефективному використанні цих ресурсів. Вартісною оцінкою економічного потенціалу є сукупність доходів, одержуваних підприємством від використання його активів в усіх напрямках виробничо-господарської діяльності.

Один з варіантів проведення експрес-аналізу економічного потенціалу підприємства представлений А. І. Ковальовим і В. П. Приваловим у роботі [5]. Слід зазначити, що сформована сукупність показників у найбільшій мірі відповідає вимозі системності й комплексності для аналізу й оцінки економічного потенціалу підприємства, тому що відображає не тільки стан, але й результати використання економічного потенціалу.

Оцінка виробничого потенціалу підприємства, запропонована авторами В. Авдеєнко й В. Котловим [11, с. 74], базується на наступному положенні: «Ресурсний підхід не тільки затверджує, що потенціал підприємства являє собою сукупність ресурсів цільового призначення, але й робить очевидною методикку оцінки його величини як суми фізичних значень складових елементів». Тому виробничий потенціал В. Авдеєнко й В. Котлов визначають як суму вартостей складових його елементів:

$$П = C_{off} + C_{tr} + C_{ep} + C_m + C_u, \quad (5)$$

де $П$ – величина виробничого потенціалу підприємства;

C_{off} – вартість основних виробничих фондів;

C_{tr} – вартість трудових ресурсів;

C_{ep} – вартість енергетичних ресурсів;

C_m – вартість використовуваних виробничих технологій;

C_u – вартість елемента «інформація».

Найбільший інтерес із сучасних наукових досліджень потенціалу вітчизняних підприємств і його оцінки

викликає робота О. С. Федоніна, І. М. Репіна, О. І. Олексюка «Потенціал підприємства: формування й оцінка» [9]. Графоаналітична модель діагностики потенціалу підприємства, що вперше була запропонована І. М. Репіною в 1998 році, використовує метод порівняльної комплексної рейтингової оцінки підприємств. При цьому система показників формується за наступними функціональними блоками: виробництво, розподіл і збут продукції; організаційна структура й менеджмент; маркетинг; фінанси. «Квадрат потенціалу» підприємства має чотири зони відповідно до представлених функціональних блоків і чотири вектори, що утворюють його. За формою «квадрата потенціалу, що утворився,» можна судити про збалансованість представлених видів потенціалів підприємств. Однакова величина векторів, що утворюють простір потенціалу, свідчить про його збалансованість і є гарантом успішної діяльності підприємства. Різна величина векторів свідчить про необхідність вживання заходів щодо збалансування елементів потенціалу.

Перевагою даного методу є «простота збору показників» і достатня наочність, недоліком – складність в побудові й обґрунтуванні потенціалу підприємства-еталона. Крім цього, існує певна умовність і суб'єктивність у визначенні границь рівня потенціалу й формуванні класифікації підприємств за величиною їхнього потенціалу.

Оцінка потенціалу підприємства, запропонована О. І. Олексюком, базується на концепції витратного підходу. Основний постулат даної концепції говорить: «Потенційний власник-користувач не згодний витрачати на формування й реалізацію власних внутрішніх або зовнішніх можливостей більше, ніж вартість очікуваного фінансово-майнового результату. Таким чином, методи цієї групи передбачають ресурсну оцінку всього складового цілісного земельно-майнового й соціально-організаційного комплексу підприємства, на основі обліку всіх видатків, необхідних для його відтворення (заміщення) на конкретну дату в робочому стані» [9, с. 100]. Недоліком даного методичного підходу є те, що завдання такої оцінки не сполучені з такими завданнями управління потенціалом підприємства, як обґрунтування й відбір цілей функціонування й розвитку підприємства, підвищення ефективності прийнятих і реалізованих управлінських рішень. До того ж, представлений метод оцінки є одномоментним, крім динаміки потенціалу. Це не повною мірою відповідає й визначенню потенціалу, даному О. І. Олексюком: «Потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і схованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з обліком ресурсних, структурно-функціональних, тимчасових, соціокультурних і інших обмежень» [9, с. 7].

Ресурсно-витратний підхід як теоретичне підґрунтя для аналізу й оцінки потенціалу соціально-виробничої системи відображає лише один з аспектів потенціалу. «Під оцінкою економічного потенціалу підприємства розуміється визначення величини

економічних ресурсів, якими володіє й розпоряджається підприємство, і економічного результату їхнього ефективного використання» [12, с. 174]. Тому величину сумарного економічного потенціалу автори [12] пропонують вимірювати як суму локальних потенціалів:

$$EP = \sum_{i=1}^n EP_i, \quad (6)$$

де EP – локальний i -й потенціал, що входить у систему економічного потенціалу;

n – кількість локальних потенціалів.

Ідея виміру потенціалу через сукупність витрат на ресурси і їхню віддачу завжди приваблива. Однак на цьому шляху постає ряд нерозв'язних проблем. При вимірі ресурсної складової потенціалу у витратних показниках не присутні якісні характеристики, що відображають потенційну здатність кожної одиниці ресурсів задовольняти потребу в них. При цьому різні види ресурсів мають досить широкий діапазон характеристик. Крім цього, не завжди представляється можливим з достатньою вірогідністю визначити складну сукупність взаємодіючих елементів потенціалу, оскільки в цьому випадку постає питання про облік їхнього взаємовпливу, взаємодоповнення, синергетичних ефектів їхньої взаємодії й інших подібних якостей.

Тому інтерес при управлінні потенціалом будь-якої соціально-виробничої системи представляє комплексна оцінка, заснована як на визначенні величини ключових елементів потенціалу відповідно цілям (синергії від інтеграції ресурсів і зусиль, знань і навичок, задумів і вчинків, рішень і дій і т.д.), так і на дослідженні динаміки змін в його стані й ефективності використання. Вимір потенціалу соціально-виробничої системи повинен включати оцінку всіх його складових [13], з огляду на визначальні й різні за своєю природою фактори: рівень досягнення цілей, ефективність функціонування,

здатність системи управління до поступального самовдосконалення й саморозвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Смирнов Э. А.** Основы теории организации.– М. : ЮНИТИ, 2000.– 376 с.
2. **Башнянин Г. І.** Про періодичну матрицю економічних систем. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2003. – 116 с.
3. **Баканов М. І.** Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет.– М. : Финансы и статистика, 1997.– 416 с.
4. **Калінеску Т. В.** Методологія аналізу і оцінки ефективності переміщення сфери діяльності підприємств : Монографія.– Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2003.– 280 с.
5. **Ковалев А. І.** Анализ хозяйственного состояния предприятия / А. И. Ковалев, В. П. Привалов.– М. : Центр экономики и маркетинга, 1999.– 216 с.
6. **Мец В. О.** Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник.– К. : КНЕУ, 1999.– 132 с.
7. **Отенко І. П.** Механизм управления потенциалом предприятия. Научное издание / И. П. Отенко, Л. М. Малярец.– Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003.– 220 с.
8. **Прыкин Б. В.** Технично-экономический анализ производства. Учебник для вузов.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.– 400 с.
9. **Федонін О. С.** Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк.– К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
10. **Шеремет А. Д.** Методика фінансового аналізу / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін.– М.: ИНФРА-М, 1996.– 176 с.
11. **Авдеенко В. Н.** Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов.– М. : Экономика, 1989.– 240 с.
12. **Лапин Е. В.** Оценка экономического потенциала предприятия : монография.– Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004.– 360 с.
13. **Отенко І. П.** Стратегічні пріоритети підприємства : Монографія.– Харків : Вид. ХНЕУ, 2008.– 180 с.