

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДІВ ЙОГО ОЦІНКИ

Ефективність функціонування будь-якого підприємства в тривалій перспективі прямо залежить від стабільності його розвитку, яка визначається здатністю виробничої системи зберігати цілісність і відтворювати свої властивості в умовах прогнозованих коливань зовнішніх і внутрішніх умов господарювання.

Дослідження особливостей ресурсного забезпечення підприємств є одними з найбільш актуальних, про що свідчать численні праці провідних вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: Богацька Н.М., Швець О.І., Андрійчук В.Г., Ханжина В., Попов Є., Бурда А., Блауг М. та ін.

Зовнішні умови господарювання можна розділити на дві групи: природнокліматичні й макроекономічні.

Природнокліматичні фактори в значній мірі визначають потенційні можливості підприємства з оброблення тих або інших сільськогосподарських культур. Макроекономічні умови, які проходять через господарський механізм суспільства, задають «правила гри» на економічному полі, визначаючи статус і функції кожного елемента системи сільськогосподарського виробництва.

Внутрішні умови господарювання об'єктивно формуються під впливом зовнішніх умов і виражаються, насамперед, в економічному потенціалі підприємства.

У науковій літературі дотепер триває дискусія із приводу сутності й значення даної економічної категорії. Розглянемо коротко основні підходи й обґрунтування. Одні автори визначають економічний потенціал як здатність господарського механізму виконувати виробничу функцію; інші розглядають економічний потенціал як сукупність існуючих ресурсів, треті – як масштаби накопичених ресурсів і максимально можливий обсяг матеріальних благ і послуг, яких можна досягти в перспективі; четверті – як економічні можливості, що залежать від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин; п'яті під економічним потенціалом пропонують розуміти сукупні можливості суспільства формувати й максимально задовольняти потреби у товарах і послугах у процесі соціально-економічних відносин із приводу оптимального використання існуючих ресурсів.

Різноманітне трактування категорії «економічний потенціал» пояснюється, у першу чергу, тим, що дослідники акцентували свою увагу на тих його аспектах, які вони вважали найбільш істотними й значимими. Причому, дана категорія в більшості випадків застосовувалася для характеристики макроекономічних систем.

В. Андрійчук під економічним потенціалом підприємств і регіонів пропонує розуміти «сукупність органічно взаємозалежних виробничих ресурсів, узятих на всіх стадіях їхнього кругообігу». [1]

В. Ханжина й Є. Попов пропонують ввести в практику термін «ринковий потенціал підприємства» і використовувати дану категорію для оперативної оцінки внутрішніх можливостей і слабких місць господарських одиниць, пошуку схованих резервів підвищення ефективності їхньої діяльності. На їхню думку, ресурсний потенціал визначається взаємодією трьох складових, що найбільш повно характеризують внутрішній стан підприємства – системи управління, ресурсів і діяльності персоналу. Тобто, ринковий

потенціал господарюючого суб'єкта представляється ними у вигляді можливості керування його ресурсами на певних етапах їхнього розвитку. Даним поняттям поєднуються не тільки ресурси, які взаємодіють із системою управління, але й методи, застосування яких дозволяє найбільш ефективно реалізувати наявні ринкові можливості. [3]

На наш погляд, економічний потенціал підприємства – це можливість сукупності наявних виробничих ресурсів (ресурсне забезпечення) при тому або іншому способі їхнього поєднання в процесі виробництва (господарський механізм підприємства й підприємницьких здібностей керівників і фахівців).

У рамках даного дослідження пріоритет віддається формуванню оптимального забезпечення підприємства ресурсами, тобто питанням створення потенційно ефективних виробничих систем сільськогосподарських підприємств.

Для ресурсного забезпечення деякі дослідники пропонують виділяти два рівні. Перший, на їхню думку, позначає межу збільшення віддачі від будь-якого ресурсу в умовах максимально досяжної відповідності продуктивних сил і виробничих відносин. При цьому передбачається, що інші ресурси не обмежуватимуть вивчення ефективності функціонування досліджуваного ресурсу, тобто перебуватимуть в достатній кількості. Другий рівень ресурсного забезпечення позначає межу збільшення віддачі від будь-якого ресурсу в умовах фактично сформованих виробничих відносин. У цьому випадку ресурсне забезпечення фактично поєднується з поняттям виробничого потенціалу, будучи основою його визначення.

На нашу думку, під ресурсним забезпеченням підприємства слід розуміти його вихідні виробничі можливості, обумовлені масою існуючих ресурсів, їхньою структурою і якістю.

У сучасній економічній літературі питання класифікації ресурсів, необхідних для здійснення процесу виробництва, залишаються дискусійними. Як правило, ресурси розглядаються як джерела функціонування виробничої системи, а частина ресурсів, безпосередньо залучених у процес господарської діяльності, визначається як фактор виробництва.

В економічній теорії переважають два основних підходи щодо визначення факторів виробництва. Марксистська теорія за ці фактори визначає робочу силу, предмети й засоби праці, поділяючи їх на дві більші групи: особистий і речовинний фактор виробництва. Прихильники маржиналістської теорії пропонують поєднувати фактори виробництва в чотири групи: землю, працю, капітал, підприємницьку діяльність.

З погляду менеджменту, найбільш часто виділяють фактори за способом управління ними: людські ресурси, капітал, матеріали, технології й інформацію. Класифікація ресурсів з позиції теорії організації передбачає вибір класифікаційних ознак організаційних аспектів і за основні фактори – технології, трудові, матеріальні й фінансові ресурси. Теорія організації виробничих систем висуває наступну класифікацію ресурсів: речовинні, інформаційні й енергетичні.

На нашу думку, відносити технології до ресурсів не зовсім коректно. На наш погляд, до основних ресурсів, необхідних для формування виробничої системи будь-якого господарюючого суб'єкта, слід відносити трудові й земельні ресурси, а також капітал.

Під трудовими ресурсами розуміємо фізичні, розумові здібності й кваліфікацію людей, які можуть бути задіяні в процесі виробництва. При цьому, підприємницькі здібності людини нами пропонується виділяти як специфічну форму даного виду ресурсу.

Ми поділяємо думку М. Блауга про те, що уявлення про підприємця як про фактор виробництва, що існує окремо й у доповненні до загальноприйнятої тріади землі, праці й капіталу, некоректні. Підприємницька функція переплітається з іншими видами діяльності, її роль може підсилюватися або слабшати (іноді навіть зникати зовсім), тоді як її носій однаково буде задіяний у процесі виробництва [2].

Земельні ресурси сільськогосподарського підприємства визначаються об'ємними показниками їхньої наявності, а також сукупністю природних і економічних характеристик, до числа яких відносять біологічний та економічний потенціал наявних сільськогосподарських угідь із врахуванням природнокліматичних умов, рельєфу місцевості, конфігурації господарства, віддаленості від місць придбання сировини й матеріалів, зберігання й реалізації виробленої продукції, транспортної мережі й т.д.

Капітал, як виробничий ресурс, представляється у вигляді сукупності основних і оборотних коштів, наявних у сільськогосподарського підприємства.

Існуючі методи оцінки окремих виробничих ресурсів дозволяють досить точно вимірювати їх кількісно з врахуванням досить широкого спектра якісних характеристик. До їхнього числа відносяться: метод грошової оцінки елементів потенціалу; індексний метод; ресурсно-регресійний метод; метод пріоритетної оцінки ресурсів тощо.

Грошова оцінка елементів потенціалу знайшла застосування під час державного планування контрольних цифр виробництва й реалізації продукції на всіх рівнях аграрного виробництва.

Індексна оцінка потенціалу базується на його представленні через індивідуальні й сукупний індекси ресурсозабезпеченості.

Ресурсно-регресійний метод оцінки потенціалу передбачає використання кореляційно-регресійних моделей, що дозволяють описати залежність кінцевих результатів виробництва від зміни окремих факторів і умов. На відміну від попереднього, цей метод дозволяє оцінювати вплив структурних змін потенціалу, визначати нормативи віддачі ресурсів, виявляти внесок окремих ресурсів у формування потенціалу.

Список літератури:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют: пер. с англ. Ю. В. Автономова. / М.Блауг – М.: Журнал «Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
3. Попов Е.В. Структура рыночного потенциала предприятия. / Е.В.Попов, В. Ханжина // Проблемы теории и практики управления. - 2001. - №6.