

Плікус І.Й.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Сумського державного університету

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО ОЦІНКА Й ТРАНСФОРМАЦІЯ: ЕКОНОМІЧНА ТА БУХГАЛТЕРСЬКА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ

Досліджено підходи до оцінки та визначення потенціалу підприємства. Обґрунтовано використання вартісно орієнтованої концепції для оцінки потенціалу підприємства. Наведено потенційні можливості підприємства у формалізованому вигляді.

Basic approaches to assessment and determination of the companies' potential are examined. The use of cost-oriented concept to evaluate companies' potential is based. Potential companies' possibilities in a formalized way are given.

Ключові слова: виробничо-економічний потенціал підприємства, фінансовий потенціал підприємства, інноваційний потенціал підприємства, вартісно орієнтоване управління.

Розвиток діяльності підприємства потребує нових підходів щодо змісту, організації, форм і методів управлінської діяльності, яку можна розглядати через ступінь використання потенційних можливостей підприємства. Діяльність останнього розглядається з точки зору використання й формування його потенціалу, відповідно, управління діяльністю підприємства — це управління використанням наявного потенціалу, під яким Б. Райан розуміє “реальну або ймовірну здатність підприємства виконувати цілеспрямовану роботу”¹. Тобто роботу, націлену на кінцевий результат, у процесі якої здійснюється розподіл фінансових ресурсів підприємства для досягнення мети — забезпечення розширеного відтворення бізнесу та максимізації його вартості, що визначається як збільшенням потенціалу, так і його ефективним використанням. При цьому діяльність підприємства буде результативною в разі правильного формування складу і структури його потенціалу, котрий, у свою чергу, є предметом оцінки вартості підприємства та великою мірою залежить не тільки від обсягу залучених ресурсів, а й, у першу чергу, від ефективності використання цих ресурсів та їх взаємодії.

Що стосується подальшого розвитку, то мова повинна йти не так про збільшення обсягів виробництва й реалізації продукції за рахунок раціонального використання ресурсів (у цьому разі йдеться скоріше про зміни на підприємстві під впливом екстенсивних факторів), як про зміни, пов’язані з використанням новітніх технологій (інновацій) у сфері організації управління, маркетингу, фінансів, виробництва, навчання персоналу тощо, тобто зміни, зумовлені інтенсивними факторами. Саме такі фактори спрямовані на інноваційний розвиток

¹ Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Пер. с англ. под ред. В.А. Микрюкова. — М.: Аудит; ЮНИТИ, 1998. — С. 61.

підприємства², складовими якого є реалізація інноваційних проектів, нововведень (інновацій) у всіх сферах діяльності підприємства та розвиток інноваційного потенціалу (системи факторів і умов, необхідних для інноваційного розвитку).

Дослідження можливостей розвитку підприємства, безумовно, пов'язане з чіткою конкретизацією поняття “потенціал підприємства”, його класифікацією та оцінкою. Тому метою статті є обґрунтування застосування концепції вартісно орієнтованого управління (VBM-управління) при оцінці потенціалу для визначення ефективності діяльності напрямів розвитку підприємства та дослідження сутності поняття “потенціал підприємства” і його складових.

Розглянемо основні компоненти визначення потенціалу підприємства та підходи до його оцінки (табл. 1). Аналіз публікацій показав, що, *по-перше*, дотепер немає офіційно визнаного термінологічного апарату поняття “потенціал підприємства”³ та його повноцінної класифікації, що є причиною різноманіття підходів до його оцінки. В. Шличков зазначає, що в економічній літературі останніх років наведено більше ніж 30 видів потенціалу, серед яких найчастіше трапляються стратегічний, виробничо-господарський, науково-технічний, фінансово-економічний, управлінський, організаційно-структурний, інформаційний та ін.⁴ У зв'язку з цим однозначне трактування даного поняття при проведенні дослідження є основою класифікації та оцінки потенціалу підприємства. Основним підходом, який розкриває сутність різних підходів до інтерпретації поняття “потенціал підприємства”, є ресурсний. Саме він, із точки зору єдності просторових і часових характеристик, поєднує в собі три рівні зв'язків і відношень: 1) відображає минуле — сукупність показників підприємства, що свідчать про його здатність функціонувати й розвиватися; 2) характеризує теперішнє — сукупність показників, котрі відображають використання наявних можливостей і фінансовий стан; 3) орієнтує на майбутнє — постійно розвивається, змінюється. Тому при визначенні сутності, виду і складу потенціалу підприємства недоцільно надмірно розширювати це поняття, тим більше що дослідження окремих складових потенціалу та розробка заходів із їх розвитку не можуть дати позитивного ефекту без вивчення й обґрунтування впливу цих складових одна на одну та на потенціал підприємства загалом.

² У наукових працях інноваційний розвиток підприємства досліджується як: 1) засіб забезпечення його стратегічних переваг (у цьому випадку інноваційна діяльність не є основним видом діяльності); 2) вид діяльності (інноваційні фонди), результати якої можуть використовуватися іншими підприємствами; 3) комплексна реалізація нововведень у всіх сферах діяльності підприємства, що впливають на результат; 4) ланцюг реалізованих нововведень; 5) постійний процес реалізації нововведень тощо (див.: *Абибуллаев М.С.* Теоретико-методические основы оценки инновационного развития предприятий // Стратегія економічного розвитку України. — 2004. — № 15. — С. 80—87; *Ілляшенко С.М.* Управління інноваційним розвитком суб'єктів господарської діяльності у нестабільному ринковому середовищі: Дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.03. — Суми, 2000. — 412 с.; *Поляков С.Г., Степов І.М.* Модель інноваційного розвитку підприємства // Інновации. — 2003. — № 2—3 (59—60). — С. 36—38).

³ Із цим поняттям більшість учених пов'язує економічний потенціал підприємства.

⁴ *Шличков В.В. и др.* Теоретико-методологические аспекты управления ресурсным потенциалом региона / В. Шличков, А. Арзамасцев, Е. Фадеева. — Йошкар-Ола: Марийский гос. тех. ун-т, 2007. — С. 15.

Таблиця 1. Підходи до визначення економічного змісту поняття “потенціал підприємства” та його оцінки

Підхід/метод	Визначення
Сутність поняття “потенціал підприємства”	
Ресурсний	Сукупність наявних ресурсів або таких, що можуть бути залучені ззовні. Оцінка величини потенціалу зводиться до визначення вартості наявних ресурсів
Цільовий	Спроможність підприємства забезпечити своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей за наявних кількості, якості та структури ресурсів, тобто потенціал підприємства розглядається і як ресурси, і як можливості щодо їх ефективного використання в процесі досягнення цілей. Оцінка потенціалу зводиться до визначення здатності підприємства здійснювати подальшу діяльність та досягати поставлених цілей на основі використання наявних ресурсів
Структурно-функціональний	Сукупність елементів, кожен із яких виконує відповідні функції. Чим вдаліша структура об’єктів і чим краще один одному відповідають елементи та їхні функції, тим вищим буде потенціал
Результатний	Наявність ресурсів та їхня здатність у ході фінансово-господарської діяльності давати визначені результати (обсяг виробництва, виторг, прибуток). Оцінка величини потенціалу зводиться до визначення потенційного обсягу виробництва матеріальних благ і послуг, техніко-економічних і фінансових показників діяльності підприємства
Конкурентний	Джерело конкурентних переваг, які визначатимуть оптимальний розвиток підприємства в майбутньому за наявності відповідних ресурсів
Стратегічний	Розвиток підприємства спрямований на досягнення стратегічних цілей
Метод оцінки потенціалу підприємства	
Витратний	Потенціал підприємства встановлюється на рівні суми витрат на активну частину основних засобів, технологічний персонал, частину оборотних активів, технологію та інформацію тощо
Результатний	Методика ставки економічної капіталізації базується на визначенні потенціалу відповідно до суми очікуваних доходів, що їх здатне генерувати підприємство протягом тривалого часу
Аналоговий	Коефіцієнтна методика оцінки побудована на порівнянні показників підприємства з показниками його конкурентів, що працюють у цьому сегменті ринку. У цьому разі порівнюють такі коефіцієнти: ресурсний, трудових ресурсів, місткості ринку, доходу, динамічності
Експертний	Графоаналітична методика ґрунтується на врахуванні спектра показників із маркетингової, виробничої, фінансової діяльності та організаційної структури. На базі розрахованих показників визначається рейтинг підприємства, а потім і його потенціал
Грошової оцінки елементів потенціалу	При застосуванні даного підходу необхідно враховувати всі ресурси, а не лише ті, що можуть бути реально задіяні в процесі виробництва. Формальне додавання ресурсів у грошовому вимірі дає змогу судити про обсяги ресурсів, а саме про їхню структуру, тоді як можливості підприємства залишаються за межами дослідження
Індексний	Визначається порівняльна ресурсозабезпеченість, а не сукупна корисність накопичених ресурсів. При застосуванні цього методу не враховується пропорційність співвідношення окремих ресурсів
Ресурсно-регресійний	Використовуються кореляційно-регресійні моделі, які дають змогу виявити залежність фінансового результату виробництва від зміни окремих факторів і умов, тобто оцінити структурні зміни потенціалу, нормативи віддачі ресурсів, визначити внесок окремих ресурсів у потенціал підприємства
Індикативний	Розраховуються відхилення фактичних економічних параметрів виробництва від нормативних. При цьому слід зазначити, що нормативам притаманна суб’єктивність, тоді як від їхньої якості залежить напрям пошуку резервів підвищення ефективності використання потенціалу

Джерело: Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. — М.: Экономика, 1989. — С. 56; Чічкало-Кондрацька І.Б. Новий підхід до оцінки резервів відновлення і розвитку виробничого потенціалу підприємства // Регіональні перспективи. — 2000. — № 1. — С. 18—20; Берлин А., Арязмов А. Планирование капитальных вложений на предприятии в условиях инвестиционного кризиса // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — № 3. — С. 70—74; Лапин Е. Экономический потенциал предприятия. — Сумы: Унив. кн., 2002. — С. 27; Гавва В. Оценка потенциала предприятия и отрасли. — Х.: Харьк. авиац. ин-т, 2004. — 287 с.; Федонін О.С. та ін. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 17;

Березін О.В. Завдання та механізм оптимізації структури потенціалу підприємства // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Сер. Економіка. — 2007. — Вип. 4 (40). — Ч. II. — С. 20—28; Валеева Ю.С., Исаева Н.С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. — 2007. — № 1 (82). — С. 27; Гросул В., Василенко Ю. Сутнісно-змістова еволюція поняття “стратегічний потенціал підприємства” // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. — 2008. — Вип. 2 (8). — Ч. 1. — С. 411—417; Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка. — К.: ЦУЛ, 2007. — С. 97; Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства. — К.: ЦУЛ, 2009. — С. 115.

По-друге, проаналізувавши підходи до оцінки та визначення фінансового потенціалу підприємства, як базової складової його потенціалу, можна зробити висновок, що в це поняття вкладається різний зміст. Деякі вчені⁵ зазначають, що фінансовий потенціал підприємства характеризується системою показників, які відображають наявність і розміщення коштів, реальні й потенційні фінансові можливості (до речі, система показників може характеризувати діяльність підприємства та бути використана при оцінці потенціалу, проте управління його діяльністю вимагає уніфікованого підходу до прийняття рішень щодо його розвитку). Інші⁶ наголошують, що такий потенціал визначається відносинами, котрі виникають на підприємстві у зв'язку з отриманням максимально можливого фінансового результату за умови наявності достатнього власного капіталу для забезпечення ліквідності й фінансової стійкості; можливості залучення капіталу, потрібного для реалізації ефективних інвестиційних проектів; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість теперішнього й майбутнього фінансового стану. На думку І. Грошева, О. Уланової⁷, фінансовий потенціал — це обсяг фінансових ресурсів⁸, необхідний для функціонування й розвитку підприємства, а також здатність мати достатньо фінансових ресурсів для ефективного функціонування в майбутньому (ресурсний підхід).

Ресурсного підходу до визначення фінансового потенціалу дотримуються також О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк. На їхню думку, “фінансовий потенціал — обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, що ними воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних

⁵ Див.: Валеева Ю.С., Исаева Н.С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. — 2007. — № 1 (82). — С. 27; Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2001. — С. 45.

⁶ Див.: Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленного предприятия: [Електр. ресурс]. — <http://www.cfin.ru/>

⁷ Грошев И.В., Уланова Е.М. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: трудовой потенциал // Вопросы оценки. — 2005. — № 1. — С. 10.

⁸ На сьогодні не склалося єдиної думки щодо визначення категорії “фінансові ресурси”. У цій статті ми не ставимо за мету дослідити економічний зміст цієї категорії, утім, зазначимо, що “фінансові ресурси — грошові кошти, що є в розпорядженні підприємства” (див.: Фінанси підприємств: Посібник / За наук. ред. А.М. Поддєрьогіна. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 10). У цьому визначенні підкреслено взаємозв'язок фінансових і грошових ресурсів.

витрат”⁹. Із цієї позиції (ресурсного підходу) взаємозв’язок фінансового й виробничо-економічного потенціалу обґрунтовується ресурсами, до того ж, оскільки фінансові ресурси підприємства трансформуються з мінімальним часовим лагом у інші ресурси, то й фінансовий потенціал є і складовою виробничо-економічного потенціалу, і його основою.

М. Сичов і К. Таксир виділяють ресурсний і результатний підходи до формування фінансового потенціалу¹⁰. Ресурсний підхід ґрунтується на кількісній інтерпретації отриманих фінансових результатів і залучення прихованих можливостей. Результатний — припускає досягнення найбільших результатів у разі фіксованого обсягу й використання всіх видів ресурсів підприємства та за раціональної комбінації ресурсів для одержання максимально можливого результату. Тобто фінансовий потенціал підприємства (виходячи із взаємозв’язку цих підходів) є сукупністю всіх ресурсів, що забезпечують розвиток останнього. При цьому не існує єдиного підходу не тільки до визначення економічного змісту поняття “фінансовий потенціал підприємства”, а й до його оцінки.

Інноваційний потенціал підприємства визначається як: 1) можливість створення новачій, здійснення інновацій; 2) здатність ефективно використовувати нововведення; 3) максимальний обсяг усіх ресурсів (виробничих, фінансових, інтелектуальних, науково-технічних тощо), які підприємство може задіяти у своєму інноваційному розвитку в разі їх обмеженості без скорочення обсягів виробництва; 4) переваги, що обумовлюють ефективність інноваційної діяльності; 5) організаційно-управлінський ресурс, інтелектуальний капітал та фінансовий ресурс інноваційної діяльності¹¹. Інноваційний потенціал підприємства дає змогу оцінити можливості інноваційної діяльності та визначити стратегію інноваційного розвитку, тому необхідна його оцінка. Проте більшість методик оцінки інноваційного потенціалу¹² не відображають його структуру та не враховують частку нематеріальних активів у ній, тоді як у сучасних ринкових

⁹ Федонін О.С. та ін. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 17.

¹⁰ Финансовый баланс территории и его использование / Под ред. Н.Г. Сычева, К.И. Таксира. — М.: Финансы и статистика, 2003. — С. 65.

¹¹ Див: *Ченцова Е.П., Черезов А.В.* Управление инновационным потенциалом промышленных предприятий. — Старый Оскол: ТНТ, 2001. — С. 16; *Кабалина В., Кларк С.* Инновации на постсоветских промышленных предприятиях // Вопросы экономики. — 2001. — № 7. — С. 19—22; *Краснокутська Н.В.* Інноваційний менеджмент. — К.: КНЕУ, 2003. — С. 243; *Переходов В.Н.* Основы управления инновационной деятельностью. — М.: ИНФРА-М, 2005. — С. 54; *Іванілов О.С.* Інноваційний потенціал підприємства // Економіка. Фінанси. Право. — 2004. — № 12. — С. 5—7; *Федулова І.В.* Теоретичне обґрунтування сутності інноваційного потенціалу // Вісник ЖДТУ. — 2009. — № 1: [Електр. ресурс]. — <http://www.ztu.edu.ua/>; *Зикунова І.В.* Інноваційний потенціал підприємств: морфологічний підхід до оцінки: [Електр. ресурс]. — <http://www.sewords.com.ua/index.php/>

¹² Див.: *Максимов Ю. и др.* Инновационное развитие экономической системы: оценка инновационного потенциала / Ю. Максимов, С. Митяков, О. Митякова, Т. Федосеева // Инновации. — 2006. — № 6. — С. 53—57; *Баріло В.С.* Методичні основи оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств // Економіка. Фінанси. Право. — 2009. — № 2. — С. 3—5.

умовах¹³ дослідження проблем ефективної діяльності та подальшого розвитку підприємства не можливе без вивчення нематеріальних факторів¹⁴ (у т. ч. інтелектуальної власності¹⁵), сукупність яких становить нематеріальні активи¹⁶. Однак у господарському обороті українських підприємств нематеріальні активи практично не використовуються, тоді як у міжнародній практиці їх застосування забезпечує підприємствам значний дохід. Насамперед це пов'язане з відсутністю нормативно-правової бази, методологічних і методичних розробок щодо використання нематеріальних активів у господарській діяльності підприємств. Як наслідок, більшість підприємств не беруть їх на баланс, що, у свою чергу, знижує як вартість підприємства, так і (причому істотно) його інноваційний потенціал.

По-третє, залежно від змісту завдань, які розв'язуються при дослідженні, щодо оцінки потенціалу підприємства загалом і його окремих складових можуть використовуватися різні підходи й показники. На сьогодні розроблено багато методів оцінки потенціалу (грошової оцінки елементів потенціалу, індексний, ресурсно-регресійний, індикативний, пріоритетної оцінки ресурсів; витратний, результатний, коефіцієнтний, аналоговий (експертний) підходи та ін.). Утім, існуючі підходи й методи оцінки (деякі з них наведені в табл. 1) дають змогу визначити кількісний вплив виробничих факторів на результативність функціонування підприємства з урахуванням їхніх якісних характеристик та мають ретроспективний характер (оцінка проводиться за минулий період). Оскільки потенціал підприємства — це його здатність забезпечувати своє довгострокове

¹³ У постіндустріальній економіці при визначенні можливостей розвитку підприємства велику роль відіграють нематеріальні фактори (в т. ч. інтелектуальна робота — знання, вміння, творчі рішення) та методи управління ними. Присутність цих факторів у кожному продукті й послугі забезпечує додаткову вартість та впливає на розвиток підприємства.

¹⁴ Нематеріальними є фактори, котрі не мають фізичної сутності та конкретного вираження, але завдяки яким підприємство може отримувати дохід та збільшувати свою вартість. До таких факторів належать організаційна структура, інтелектуальна власність, імідж підприємства (гудвіл — «добре ім'я підприємства» — включає його ділову репутацію, відносини з клієнтами, місцезнаходження, номенклатуру продукції тощо). Ці фактори не відображаються у звітності підприємства, проте є реальним джерелом доходу. При цьому розрахунок гудвіла в бухгалтерському обліку та в практиці експертних оцінок відрізняється. В бухгалтерському обліку гудвіл обчислюється з метою зарахування на баланс після купівлі одного підприємства іншим. Експертна оцінка здійснюється до купівлі з метою визначення реальної ринкової вартості.

¹⁵ Інтелектуальна власність — законодавчо визнане право (підкріплене авторським свідоцтвом, ліцензією тощо) на результати інтелектуальної діяльності в промисловій, науковій та інших сферах діяльності, які не є матеріальними благами.

¹⁶ Згідно з МСБО, нематеріальні активи — це ідентифіковані контрольовані активи, які не мають матеріальної форми. Відповідно до П(С)БО 8, це немонетарні активи, що не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та утримуються підприємством із метою використання більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або надання в оренду іншим особам. Щодо визначення нематеріальних активів у наукових публікаціях зазначимо критерії ідентифікації даного поняття: відсутність матеріальної форми; можливість ідентифікації; призначення (використання у виробництві або для управлінських цілей); здатність приносити економічні вигоди; документальне оформлення (тобто підтвердження права, наприклад, на результати інтелектуальної діяльності) тощо.

функціонування й досягнення цілей, потрібна оцінка не лише наявних ресурсів підприємства, а й можливостей підвищення ефективності діяльності та подальшого розвитку (до таких можливостей можна віднести здатність використовувати резерви¹⁷, нематеріальні фактори як резерв підвищення ефективності діяльності підприємства тощо). До певної міри зробити це дає змогу вартісна концепція управління підприємством. Згідно з нею кількісною інтерпретацією можливостей підприємства (потенціалу) є його вартість. Зокрема, ринкова вартість¹⁸ визначатиме ринковий потенціал підприємства та його здатність до розвитку, інноваційна¹⁹ — інноваційний потенціал та його здатність до інноваційного розвитку, а потенційна фінансова вартість²⁰ — фінансовий потенціал.

У наукових публікаціях виокремлюються економічна (фінансова) й бухгалтерська моделі оцінки вартості підприємства²¹. Можливості бухгалтерської моделі пов'язують виключно з отриманням даних про балансову вартість активів підприємства та його майна, а також аналізом його діяльності на основі традиційних бухгалтерських балансів. Але такий підхід не досить повно відображає можливості облікової інформації та не враховує зміни, що відбуваються в бухгалтерській науці. Зазначимо, що оцінка вартості, проведена тільки на підставі інформації про минулі або поточні події, відображатиме лише ресурсний потенціал (статична оцінка), для точнішої оцінки треба використовувати прогнозну інформацію. Тому найнадійніші методи оцінки базуються на даних стратегічного обліку, який допускає при визначенні ринкової або інших видів вартості, відповідно до економічних концепцій її оцінки, врахування таких факторів, як час, ризик, нематеріальні активи, фаза життєвого циклу об'єкта. Тобто в основу економічної моделі покладено бухгалтерську модель оцінки вартості підприємства, але таку, котра допускає

¹⁷ Резерв можна розглядати як матеріальні ресурси, що створюються планомірно при виникненні додаткової потреби в них, та як невикористані можливості підвищення ефективності виробництва, в т. ч. нематеріальних факторів.

¹⁸ З одного боку, ринкова вартість враховує принцип найефективнішого використання ресурсів, у результаті чого вартість об'єкта оцінки є максимальною, з другого — ринкова вартість, як еквівалент ринкової ціни капіталу, узагальнює дію факторів техніко-економічного, фінансового, стратегічного характеру, нематеріальних факторів (праця може бути розглянута і як нематеріальний фактор підвищення ринкової вартості підприємства), а також кон'юнктурних переваг покупців.

¹⁹ Інноваційною є вартість, котру підприємство отримує завдяки дії нематеріальних факторів (результат використання інформаційних технологій, інтелектуальної власності, нововведень у маркетингу, фінансах, організації виробництва тощо).

²⁰ Ринкові переваги, які підприємство отримує завдяки факторам фінансового характеру (структура фінансування, фінансовий важіль, витрати на власний і позиковий капітал, фінансові нормативи реінвестування, термін кредитування тощо), визначатимуть потенційну фінансову вартість.

²¹ Див.: Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты. — СПб.: ИД С-Петербург. гос. ун-та, 2006. — С. 37—48; Иваишкова И.В. Финансовые измерения корпоративной стратегии // Аудит и финансовый анализ. — 2007. — № 5. — С. 1—13; Плікус І. Бухгалтерська модель оцінки підприємства при санації // Матеріали III Всеукр. наук.-практ. конф. "Проблеми трансформаційної економіки", Кривий Ріг, 29—30 квіт. 2010 р. — Кривий Ріг: КФ ДВНЗ ЗНУ, 2010. — С. 52.

вибір однієї з наукових концепцій оцінки активів (історична, футуристична, змішана) в поєднанні з обраною бухгалтерською теорією (динамічною, статичною, еволюційно-адаптивною) й підходами до оцінки вартості (витратний, результатний, ринковий) та яка дає змогу перейти від традиційної бухгалтерської моделі управління підприємством до орієнтованої на вартісний підхід і скоригованої на інноваційний розвиток.

По-четверте, більшість учених використовує термін “трансформація” в його загальному значенні, відповідно до словника (перетворення, видова зміна). К. Хубієв під трансформацією розуміє комплекс змін, які відбуваються об’єктивно²². На думку Б. Райзберга, трансформація — це перетворення структур, форм і способів економічної діяльності, зміна її цільової спрямованості²³. На нашу думку, в теорії та практиці господарювання термін “трансформація” слід розглядати не тільки як рух і перетворення ресурсів підприємства²⁴, а і як результат дії різних факторів²⁵, конкретна комбінація котрих впливає на вартість і цільову спрямованість підприємства, отже, й на його потенціал.

Дослідження цих факторів має як теоретичне, так і практичне значення: його результати можуть бути використані при розробці програм фінансової стабілізації підприємств під час кризи²⁶. При цьому особливої уваги потребують фактори фінансового й інноваційного характеру (ключові показники стратегічної ефективності підприємства, ефективності операційної, інвестиційної й фінансової діяльності), вибір яких здійснюється за такими критеріями: стратегія та життєвий цикл, потенціал поліпшення показника²⁷, мінливість. Результат дії цих

²² Хубієв К.А. Функционально-генетический подход к оценке трансформационных процессов // Экономическая теория и трансформационный процесс. — М.: ТЕИС, 1999. — С. 2.

²³ Райзберг Б.А. и др. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лизовский, Е.Б. Стародубцева. — М.: Инфра-М, 1996. — 493 с.

²⁴ Рух і перетворення ресурсів підприємства, а також зв’язок останнього із суб’єктами зовнішнього середовища можна проілюструвати таким процесом: трансформація на ринку заготівлі — перетворення фінансових ресурсів на виробничі ресурси; трансформація ресурсів на самому підприємстві — перетворення виробничих ресурсів; трансформація на ринку збуту — перетворення виробничих ресурсів на фінансові. Тобто діяльність підприємства — це постійний кругообіг ресурсів: фінансові ресурси перетворюються на виробничі, виробничі — на фінансові й так далі.

²⁵ Основою факторної системи господарської діяльності підприємства є класична схема формування основних груп показників, наведена професором А. Шереметом у вигляді окремих сегментів із одним синтетичним показником (фактором першого рівня), який визначається факторами другого й третього рівнів (аналітичними показниками). Див.: Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С. Финансы предприятий. — М.: ИНФРА-М, 1997. — С. 168; Бутник-Сиверский А.Б. и др. Экономико-математические методы в анализе хозяйственной деятельности предприятий и объединений. — М.: Финансы и статистика, 1982. — 214 с.

²⁶ Плікус І.Й. Концепція вартісно-орієнтованого управління та можливості її використання при обґрунтуванні доцільності санації підприємств // Фінанси України. — 2011. — № 1. — С. 108—121.

²⁷ Враховує зміни, що можуть статися в майбутньому під впливом факторів, які не залежать від підприємства; обчислюється як коефіцієнт чутливості, помножений на граничну величину зміни показника в майбутньому у відсотках.

факторів може бути розрахований за формулою еластичності, якщо припустити, що зміна фактора вплине на результуючий показник, але при цьому не приведе до зміни інших факторів.

Аналіз підходів до визначення поняття “потенціал” показав, що під ним зазвичай розуміють можливості, спроможності, ресурси. Ототожнення даного поняття тільки із сукупністю можливостей, або спроможностей, або ресурсів є некоректним, окрім того, при дослідженні потенціалу підприємства потрібно враховувати інші процеси, що відбуваються на підприємстві та пов’язані з виробництвом.

Виходячи з ресурсного підходу можливості підприємства щодо здійснення господарської діяльності визначаються всіма його ресурсами. При цьому ресурси, задіяні у виробництві, становлять виробничий потенціал підприємства. Проте виходячи з результатного підходу здатність підприємства освоювати (переробляти) наявні ресурси та розвиватися (збільшувати прибутки і свою вартість) визначається економічним потенціалом. Узагальнивши ці напрями з погляду діючого підприємства, доходимо висновку, що найбільше поняттю “потенціал підприємства” відповідає виробничо-економічний потенціал, під яким ми розуміємо можливості підприємства (матеріально-технічні, організаційно-економічні тощо) забезпечувати ефективність виробництва й реалізацію продукції, зумовлені, з одного боку, наявними ресурсами (виробничим потенціалом), а з другого — спроможністю підприємства ефективно їх використовувати й відтворювати, його здатністю до подальшої діяльності й розвитку, адаптації до нових умов функціонування (економічний потенціал). Ці можливості підприємство реалізує, використовуючи резерви й інновації. Тобто потенційні можливості підприємства визначаються наявними ресурсами, резервами та інноваціями. Отже, виробничо-економічний потенціал — це поєднання можливостей, котрі реалізуються економічним механізмом підприємства (у вигляді можливості ефективного управління ресурсами й використанням резервів, можливості залучення коштів, можливості інноваційного розвитку тощо) та визначаються ресурсами (ресурсний потенціал як складова виробничого потенціалу) і спроможностями (здатністю трудових ресурсів працювати в нових умовах, можливостями технічних та інформаційних ресурсів тощо).

Складовою виробничо-економічного потенціалу підприємства є фінансовий потенціал — сукупність можливостей, що реалізуються фінансовим механізмом (у вигляді можливості ефективного використання наявних фінансових ресурсів для досягнення цілей підприємства та його розвитку) й визначаються фінансовими ресурсами. Втім, оскільки потенціал є сукупністю наявних факторів, котрі можуть бути використані й задіяні для досягнення певної мети, результату, та потребує кількісної інтерпретації прихованих можливостей²⁸, доцільно розкривати економічний зміст поняття “фінансовий потенціал підприємства” виходячи з теорії

²⁸ Див.: *Перфильев С.В., Терехин В.И.* Анализ территориального неравенства и бюджетное регулирование территорий. — М.: Экономика, 2000. — С. 48.

факторів виробництва й концепції вартісно орієнтованого управління. Тобто, якщо критерієм оцінки фінансового потенціалу, з одного боку, є вартість²⁹ усіх ресурсів підприємства³⁰ (майновий потенціал, вартісна оцінка якого дорівнює сумі капіталу й зобов'язань та дає уявлення про фінансовий стан підприємства), а з другого — вартість власного капіталу, то фінансовий потенціал підприємства являє собою максимально можливу вартість усіх його ресурсів у межах певної організаційної структури, при використанні котрих підприємство має найбільші прибуток і потенційну фінансову вартість.

Оскільки у формалізованому вигляді діяльність підприємства відображається бухгалтерським обліком, найбільш повна й достовірна інформація про потенціал підприємства станом на певну дату в грошовому вимірі наведена в бухгалтерській звітності. У балансі відображені активи³¹, що належать підприємству, та джерела їх формування (капітал і зобов'язання підприємства перед кредиторами), порівняння яких дає нам статичну оцінку стану останнього на конкретну дату. Також очевидна динамічна природа взаємодії активів і капіталу, в результаті котрої одержують прибуток або збиток (звіт про фінансові результати), що збільшує (зменшує) власний капітал підприємства³². Таким чином, потенціал підприємства та його складові можуть бути подані не тільки в економічній, а й у бухгалтерській інтерпретації в такий спосіб: “потенціал підприємства — це активи й джерела утворення активів (ресурсний потенціал) та їхня здатність у ході здійснення виробничо-фінансової діяльності (діючий потенціал) давати певні фінансові результати”³³.

З бухгалтерської точки зору, потенціал підприємства є сумою ресурсного й діючого потенціалів. При цьому ресурсний потенціал містить активи, що перебувають у власності підприємства (включаючи майнові права) та джерела формування активів (власний і позиковий капітал), котрі, у свою чергу, визначають вартісну оцінку потенціалу, що відповідає вартості наявних ресурсів підприємства та є його майновим потенціалом. Отже, майновий потенціал у бухгалтерській інтерпретації — це активи, вартість яких визначає вартість підприємства й тотожна

²⁹ Вартість є функцією максимально можливої кількості факторів та відповідає таким вимогам: має чутливість до змін внутрішнього й зовнішнього середовищ, відображає стан макро- й мікрооточення підприємства, а також зміну його поточних і потенційних можливостей.

³⁰ Фінансовий потенціал підприємства формується за участі всіх ресурсів у межах організаційної структури підприємства.

³¹ Активи — це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання котрих, як очікується, забезпечить економічні вигоди в майбутньому (П(С)БО 2). Згідно з МСФЗ, активи — це економічні ресурси підприємства, що повинні принести прибуток у результаті господарської діяльності, тобто це відкладені витрати підприємства, витрати, котрі ще не окупилися. Отже, від того, які джерела фінансування (власні чи запозичені) є на підприємстві та на які цілі вони витрачені, залежить розвиток бізнесу.

³² У звіті про фінансові результати відображається чистий прибуток, тоді як у балансі — нерозподілений прибуток.

³³ Богатая *И.Н.* Стратегический учет собственности предприятия. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. — С. 24.

обсягу пасивів. Забезпеченість майнового потенціалу власним капіталом визначає фінансову стійкість підприємства (фінансовий потенціал). Майновий і фінансовий потенціали становлять виробничо-економічний потенціал, котрий визначає можливості розвитку підприємства³⁴. Однак потенціал постійно змінюється, так само як величина і структура активів та капіталу.

Наявний ресурсний потенціал є діючим потенціалом, результатом якого є певна величина прибутку або збитку. Діючий потенціал — це здатність ресурсів (активів) давати певні фінансові результати. Активи визначають також імовірну оцінку мінімально можливого доходу, котрий на даний момент має підприємство та який може бути отриманий після розрахунку з усіма кредиторами. Вартість активів, що в майбутньому не будуть спрямовані на погашення його зобов'язань, Міжнародними стандартами фінансової звітності трактується як капітал підприємства (власний капітал), наявність якого насамперед визначає фінансові можливості підприємства (фінансовий потенціал). У свою чергу, потреба в капіталі задовольняється ефективним використанням ресурсів (активів) — фінансових (фінансового потенціалу як частини виробничо-економічного потенціалу, а саме ресурсної частини виробничого) і нефінансових.

Перейдемо до формалізованого подання вищезазначеного. Потенційні можливості підприємства (P_t)³⁵ у період t залежать як від уже інвестованого капіталу (в бухгалтерському обліку це всі активи підприємства — IC_t), так і від майбутньої дохідності капіталу (ROE) з урахуванням середньозваженої ціни капіталу (WACC) та визначаються за формулою:

$$P_t = IC_t + IC_t \cdot (ROE - WACC).$$

При цьому:

$$ROE = \frac{NOPAT_t}{IC_t},$$

$$\text{тоді } P_t = IC_t + IC_t \cdot \left(\frac{NOPAT_t}{IC_t} - WACC \right) = IC_t + (NOPAT_t - WACC \cdot IC_t),$$

де $NOPAT_t$ — скоригований прибуток після сплати податків³⁶ за період t ;

³⁴ При цьому майновий потенціал підприємства у вартісній оцінці є кількісною характеристикою виробничо-економічного потенціалу, а фінансовий потенціал — якісною характеристикою.

³⁵ При оцінці використовується модель Едварда — Белла — Олсона (ЕВО), яка відображає єдність методологічного підходу до оцінки ринкового потенціалу підприємства. Наприклад, праця, знання, досвід працівників тощо як фактор впливу на ринковий потенціал, з одного боку, становлять інтелектуальну власність як частину ринкової вартості підприємства (враховується як нематеріальні фактори та обліковується як нематеріальні активи), а з другого — потребують витрат на відновлення (людський капітал при оцінці економічної доданої вартості враховується з позиції витрат).

³⁶ Бухгалтерський показник “чистий прибуток” треба скоригувати на величину так званих еквівалентів власного капіталу та поправок до бухгалтерського показника “чистий прибуток” із точки зору їх ринкової оцінки.

$$\text{NOPAT}_t = \text{EBIT}_t \cdot (1 - T),$$

де T — ставка податку на прибуток;

EBIT_t — операційний прибуток до сплати податку на прибуток;

$$\text{EBIT} = S - C,$$

де S — виручка (дохід) від продажу продукції;

C — собівартість продукції.

Вартість інвестованого капіталу визначається показником B_t (*book value* — вартість чистих активів)³⁷ та дорівнює:

$$IC_t = AT - PN = B_t,$$

де AT — активи підприємства (*total assets*);

PN — безпроцентні поточні зобов'язання за балансом (*non percent liabilities*). Тоді:

$$P_t = B_t + (\text{NOPAT}_t - \text{WACC} \cdot B_t) = B_t + \text{EBIT}_t \cdot (1 - T) - \text{WACC} \cdot B_t.$$

Частка чистого прибутку підприємства, отримана за рахунок його чистих активів, характеризується показником $\text{WACC} \cdot B_t$. Оскільки ця частка як дисконтована включена в поточну балансову вартість B_t , вже присутню в оцінці потенційних можливостей, вона віднімається від загальної величини чистого прибутку NOPAT_t . Різниця становить економічну додану вартість (*EVA*). Тоді:

$$P_t = B_t + \text{EVA}_t.$$

Показник B_t характеризує ресурсний (майновий) потенціал підприємства, при цьому діючий потенціал підприємства є базовою складовою фінансового потенціалу та характеризується показником *EVA*. Тобто здатність підприємства до розвитку визначатиметься як вартістю чистих активів (якщо вона менша за статутний капітал, встановлений законодавством, підприємство підлягає ліквідації), так і показником *EVA*³⁸.

Втім, слід мати на увазі, що додатковий дохід (чисті активи підприємства приносять $\text{WACC} \cdot B_t$, а фактично отримано $\text{NOPAT}_t = \text{ROE}_t \cdot B_t$, $\text{ROE}_t > \text{WACC}$) підприємство може отримати й за рахунок факторів, не врахованих у вартості чистих активів, тобто нематеріальних (обліковуються як нематеріальні активи), котрі можуть бути розглянуті як інноваційні фактори формування ринкової вартості підприємства³⁹ (ринкового потенціалу), тому що є результатом розвитку інформаційних

³⁷ При цьому вартість чистих активів підприємства наприкінці звітного періоду (B_t) дорівнює їхній вартості на початок періоду (B_{t-1}) плюс прибуток (NP_t), отриманий за період за мінусом виплачених дивідендів (D_t) (*clean surplus relation*): $B_t = B_{t-1} + (NP_t - D_t)$.

³⁸ $\text{EVA} = 0$, тобто $\text{WACC} = \text{ROE}$, ринкова вартість підприємства дорівнює балансовій вартості чистих активів; $\text{EVA} > 0$, тобто $\text{WACC} > \text{ROE}$, що характеризує ефективне використання капіталу, ринкова вартість підприємства більша за балансову вартість чистих активів; $\text{EVA} < 0$, $\text{WACC} < \text{ROE}$, що характеризує неефективне використання капіталу, ринкова вартість підприємства менша від балансової вартості чистих активів.

³⁹ *Ощепков В.М.* Формирование стоимости компании на основе оценки ее нематериальных активов // Проблемы теории и практики управления. — 2007. — № 11. — С. 32.

технологій, інтелектуальної власності, нововведень у маркетингу, фінансах, організації виробництва тощо. Тоді, виходячи з концепції вартісно орієнтованого управління, різниця між ринковою вартістю підприємства та вартістю матеріальних активів визначатиме інноваційну вартість підприємства, або інноваційний потенціал (V_{IP}), вартість якого можна визначити за моделлю оцінки реальних опціонів (Блека — Шоулза)⁴⁰ та з допомогою витратного підходу (метод надприбутків)⁴¹ до визначення ціни виконання й ціни базового активу. Тобто ціна опціону відображатиме справедливу оцінку можливості підприємства ефективно використовувати нематеріальні активи (невідчужені) для отримання надприбутку, якщо в моделі оцінки реальних опціонів прирівняти поточну ціну базового активу до фактично отриманого чистого прибутку в періоді t ($NOPAT_t$), а ціну виконання опціону або заплановану вартість активу — до запланованого чистого прибутку ($NOPAT_p$). Тоді:

$$V_{IPt} = NOPAT_t \cdot N(v) - NOPAT_p \cdot e^{-r} \cdot N(q),$$

де $NOPAT_t$ — фактично отриманий чистий прибуток у періоді t ,

$NOPAT_p$ — запланований чистий прибуток у періоді t ,

$$r = \ln(1 + r_f),$$

де r_f — безризикова ставка;

$N(v)$, $N(q)$ — стандартизована функція нормального розподілу чисел v , q як аргументів даної функції;

e — константа, $e = 2,71828$:

$$v = \frac{\ln\left(\frac{NOPAT_t}{NOPAT_p}\right) + (r + 0,5\sigma^2) \cdot T}{\sigma \cdot \sqrt{T}}, \quad q = v - \sigma \cdot \sqrt{T},$$

де σ — ступінь невизначеності дохідності за видом діяльності;

T — період.

Якщо фактичний прибуток підприємства перевищує запланований, розрахований виходячи із середньої по галузі рентабельності, то вартість інноваційного потенціалу підприємства, відображена опціоном, буде додатною; коли фактичний прибуток менший від запланованого, це свідчить про недостатню ефективність використання такого потенціалу, а якщо дорівнює запланованому, це означає відсутність останнього.

⁴⁰ Модель реальних опціонів не дає абсолютної вартості нематеріальних активів. Вона вказує, наскільки збільшиться вартість підприємства при ефективному використанні нематеріальних активів, тобто дає змогу визначити цінність потенціалу, спрямованого на управління нематеріальними активами (інноваційного).

⁴¹ Цей метод допускає оцінку гудвіла як джерела додаткових надходжень прибутку та використовує методи оцінки бізнесу. Фахівці виходять із того, що гудвіл — це нематеріальні активи, завдяки яким рентабельність підприємства перевищує середню по галузі. В цьому випадку розглядаються підприємства однієї галузі, котрі мають однакові активи, структуру, технічний рівень, але різну прибутковість активів. Для цих підприємств визначається середня рентабельність власного капіталу. Потім розраховується прибуток за середньої рентабельності та віднімається від фактичного прибутку підприємства. Таким чином визначається його надприбуток. Потім методом капіталізації розраховується вартість гудвіла.

Таким чином, потенційні можливості підприємства залежать від факторів, які впливають на ресурсний потенціал (зміна ринкової ціни активів, темп зростання вартості чистих активів тощо), на діючий потенціал (темп зростання доходів від реалізації продукції, темп зростання чистого прибутку, собівартості продукції, зміна податкових ставок тощо), а також від нематеріальних факторів, результат дії котрих може бути розглянуто як інноваційний потенціал.

Дія деяких із цих факторів на вартість підприємства, а отже, його потенційні можливості, визначається за формулами, наведеними в табл. 2 і 3, а умовою збільшення потенціалу підприємства в разі зміни всіх факторів буде не від’ємне значення ΔV , тобто $\Delta V = V_0 - V_n > 0$:

$$\Delta V = \Delta B_t + (\Delta \text{EBIT}_t \cdot (1 - T) - \text{EBIT}_t \cdot \Delta T + \Delta B_t \cdot \text{WACC}_t - \Delta \text{WACC}_t \cdot B_t),$$

де V_0 — вартість підприємства до зміни факторів;

V_n — вартість підприємства після зміни факторів (така зміна може враховувати заходи програми фінансової стабілізації під час кризи);

ΔB_t — зміна інвестованого капіталу за період t ;

ΔEBIT_t — зміна операційного прибутку до сплати податків за період t ;

ΔT — зміна ставки податку за період t ;

ΔWACC_t — зміна середньої ціни капіталу за період t .

Таблиця 2. Вплив факторів на ресурсний потенціал підприємства

Фактор	Статичне трактування	Динамічне трактування
Збільшення ринкової вартості активів	$\Delta T_p = \Delta T_o + (\Delta T_p - \Delta T_o) = \text{BK} + \Delta \text{BK} + 3$, де ΔT_p — активи за поточними ринковими цінами; ΔT_o — активи за обліковими цінами; BK — власний капітал; 3 — зобов’язання; ΔBK — приріст власного капіталу	$\Delta \Pi = (\Delta A_p - \Delta A_o) - 3 - \text{BK}$, де $\Delta \Pi$ — приріст прибутку в результаті збільшення ринкової вартості активів
Зменшення ринкової вартості активів	$\Delta T_p = \Delta T_o - (\Delta T_o - \Delta T_p) = \text{BK} - \Delta \text{BK} + 3$	$-\Delta \Pi = (\Delta A_o - \Delta A_p) - 3 - \text{BK} = 3\text{B}$, де 3B — збиток унаслідок зменшення ринкової вартості активів
Ринкова вартість активів дорівнює їхній балансовій вартості, втім, не всі нематеріальні активи відображені за ринковою ціною	$A_p = (A_o + \text{НА}_p) = \text{BK} + \Delta \text{BK} + 3$, де НА_p — нематеріальні активи, не відображені в балансі за ринковими цінами	$K = (A_o + \text{НА}_p) - 3$

Джерело: Богатая И.Н. Стратегический учет собственности предприятия. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. — С. 77.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що, по-перше, ефективна діяльність і розвиток підприємства, безумовно, пов’язані з його потенційними можливостями (потенціалом), при визначенні яких потрібно оцінювати не тільки наявні ресурси підприємства (ресурсний потенціал) та їхню здатність давати певний фінансовий результат (діючий потенціал), а й можливості розвитку (насамперед інноваційного), враховуючи нематеріальні фактори, котрі впливають на потенціал підприємства,

Таблиця 3. Вплив факторів на діючий потенціал підприємства

Фактор	Формула розрахунку	Пояснення
Еластичність вартості за собівартістю продукції	$EL = - \frac{1}{\frac{EBIT}{C}}$ де EL — еластичність вартості	Збільшення собівартості реалізованої продукції за інших незмінних умов веде до зменшення вартості підприємства. При зниженні собівартості на 1 % вартість підприємства збільшиться пропорційно підвищенню рентабельності виробництва. При цьому чим більша вага собівартості у виручці від реалізації продукції (чим нижча рентабельність виробництва), тим ефективнішими будуть заходи зі зменшення собівартості для збільшення вартості підприємства
Еластичність вартості за прибутком	$EL = \frac{1 - T}{\frac{FCF}{EBIT}}$ де FCF — грошовий потік	Збільшення прибутку веде до пропорційного зростання вартості підприємства
Еластичність вартості за виручкою	$EL = \frac{1}{\frac{EBIT}{S}}$	Збільшення виручки від реалізації веде до підвищення вартості підприємства, при цьому що нижча рентабельність продажів, то більший вплив виручки на вартість підприємства
Еластичність вартості за швидкістю зростання грошового потоку	$EL = \frac{g}{WACC - g}$ де g — рівень зростання грошового потоку, що очікується	Чим менша різниця між швидкістю зростання грошового потоку g і витратами на капітал $WACC$, тим більший вплив відсоткової зміни швидкості зростання на оцінку вартості підприємства

Джерело: Козырь О.В. Оценка и управление стоимостью имущества промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. — 2004. — № 1: [Електр. ресурс]. — <http://www.auditfin.com/>

а саме інноваційний потенціал. По-друге, для оцінки потенціалу підприємства загалом та його окремих складових, залежно від мети дослідження, можуть застосовуватися різні підходи й показники. Проте під час оцінки можливостей розвитку доцільно використовувати вартісну концепцію управління підприємством, відповідно до якої кількісною інтерпретацією його можливостей (потенціалу) є його вартість. При цьому ресурсний потенціал буде визначатися показником “вартість чистих активів”, діючий потенціал, що є основою фінансового потенціалу, — показником “економічна додана вартість”, а інноваційний потенціал — результатом дії нематеріальних факторів (які впливають на ресурсний і діючий потенціали).