

Олександр Ю. Ємельянов, Лілія І. Лесик, Валентина А. Гришко
**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОЦЕСУ ОЦІНЮВАННЯ ЕНДОГЕННОГО ТА ЕКЗОГЕННОГО
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті викладено результати досліджень у сфері інформаційного забезпечення процесу оцінювання економічного потенціалу підприємства. Виокремлено поняття ендогенного та екзогенного потенціалу підприємства. Сформовано систему показників, які повинні становити інформаційну базу оцінювання внутрішніх та зовнішніх економічних можливостей суб'єкта господарювання. Запропоновано метод обробки первинної інформації з метою отримання узагальнюючої оцінки поточного рівня цих можливостей.

Ключові слова: підприємство; економічний потенціал; інформаційне забезпечення; система показників.

Форм. 2. Літ. 11.

Александр Ю. Емельянов, Лилия И. Лесик, Валентина А. Гришко
**МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНФОРМАЦИОННОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ ЭНДОГЕННОГО
И ЭКЗОГЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье изложены результаты исследований в сфере информационного обеспечения процесса оценки экономического потенциала предприятия. Выделены понятия эндогенного и экзогенного потенциала предприятия. Сформирована система показателей, которые должны составлять информационную базу оценки внутренних и внешних экономических возможностей субъекта хозяйствования. Предложен метод обработки первичной информации с целью получения обобщающей оценки текущего уровня этих возможностей.

Ключевые слова: предприятие; экономический потенциал; информационное обеспечение; система показателей.

Oleksandr Y. Iemelyanov¹, Liliya I. Lesyk², Valentyna A. Hryshko³
**METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF INFORMATION SUPPORT
FOR EVALUATION OF ENDOGENOUS AND EXOGENOUS
ECONOMIC POTENTIAL OF AN ENTERPRISE**

Research results in the field of information support of a company's economic potential evaluation are presented. The notions of endogenous and exogenous potential of a company are considered. The system of indicators to assess the informational background for evaluation of both internal and external economic opportunities of an entity is formed. A method of processing the primary data in order get the generalized evaluation is offered.

Keywords: enterprise; economic potential; information support; system of indicators.

Постановка проблеми. Господарська діяльність підприємств може бути успішною лише за умови, якщо вона має цілеспрямований характер, тобто є підпорядкованою системі стратегічних та оперативних цілей і завдань, досягнення та вирішення яких забезпечується належним обсягом ресурсів та вмін-

¹ National University "Lviv Polytechnics", Ukraine.

² National University "Lviv Polytechnics", Ukraine.

³ National University "Lviv Polytechnics", Ukraine.

ням їх ефективно використовувати. При цьому, висуваючи певні цілі, важливо наперед оцінити, наскільки реалістичними вони є для підприємства, тобто проаналізувати принципову можливість їх досягнення за існуючого або прогнозного стану внутрішнього і зовнішнього середовищ господарюючого суб'єкта. Такий аналіз здійснюється у процесі оцінювання економічного потенціалу підприємства.

Економічний потенціал підприємств визначається спільним впливом багатьох чинників, тому процедура його оцінювання повинна базуватися на великому обсязі вхідної інформації, а також передбачати розрахунок значної кількості показників, які надають інформацію про різні аспекти економічних можливостей суб'єктів господарювання. За таких умов важливого значення набуває належне інформаційне забезпечення процесу оцінювання економічного потенціалу підприємств на засадах формування достатньо повного та структурованого масиву вхідної інформації, використання науково обґрунтованих методів обробки цієї інформації та отримання вторинної інформації, яка безпосередньо характеризує економічні можливості суб'єктів підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання економічного потенціалу підприємства розглядається у значній кількості публікацій. Зокрема, вагомий внесок у вирішення цього питання зробили такі науковці: О. Ареф'єва [1], С. Ішук [2], Н. Краснокутська [3], О. Кузьмін [4], В. Кунцевич [5], Є. Лапін [6], Р. Марушков [7], О. Мельник [4], Р. Толпежников [8], Т. Харчук [1], В. Хворостов [9], М. Шаланов [10], Ю. Шипуліна [11] та ін.

При цьому пропонувані авторами методики оцінювання економічного потенціалу суб'єкта господарювання можна поділити на 3 групи, а саме: ті, що передбачають використання узагальнюючих показників оцінювання, які отримуються шляхом певним чином проведеного поєднання часткових показників вимірювання економічного потенціалу підприємств [4, 158–163]; ті, що базуються на нормуванні часткових індикаторів економічних можливостей підприємства з подальшим зіставленням фактичного значення кожного часткового показника з його еталонною величиною та узагальненням результатів такого зіставлення за усіма показниками [10, 17–23]; ті, що передбачають визначення оптимальних значень часткових індикаторів економічних можливостей підприємства та знаходження відповідного цим значенням максимально можливого фінансового результату діяльності підприємства [9, 108–112].

Разом з тим, проблема інформаційного забезпечення оцінювання економічного потенціалу підприємства, зокрема створення ієрархії показників такого оцінювання, на теперішній час не є повністю вирішеною і потребує подальшого дослідження.

Мета дослідження полягає у розробці методичних засад інформаційного забезпечення оцінювання ендogenous та екзогенного економічного потенціалу підприємств шляхом структурування необхідної для цього інформації та обґрунтуванні способів її обробки.

Основні результати дослідження. У процесі своєї діяльності підприємство прагне досягти певних цілей, до яких, зокрема, можуть належати: зростання

ринкової вартості, підвищення чистого прибутку, збільшення прибутковості власного капіталу тощо. Тому доцільним видається введення поняття економічного потенціалу підприємства за певною ціллю його діяльності. Під економічним потенціалом пропонується розуміти сукупність ресурсів та компетенцій підприємства щодо управління ними (як наявних, так і таких, що можна набути додатково), а також властивостей зовнішнього середовища, які дозволяють забезпечити досягнення найкращого (як правило, максимально можливого) для даного підприємства рівня певної цілі його діяльності. За таких умов за ознакою відношення до зовнішнього середовища підприємства можна виокремити два види його економічного потенціалу: ендогенний (внутрішній), який характеризується внутрішніми можливостями підприємства щодо досягнення найкращого рівня певної цілі, та екзогенний (зовнішній), який характеризується можливостями, що надає підприємству зовнішнє середовище стосовно досягнення найкращого рівня певної цілі його діяльності.

Слід відзначити, що ендогенний потенціал суб'єкта господарювання у короткостроковому періоді базується, передусім, на наявних у нього виробничих можливостях, а екзогенний – на збутових можливостях підприємства. Відповідно, при здійсненні оцінювання ендогенного потенціалу підприємства параметри його зовнішнього середовища (зокрема, попит та ціни на продукцію) вважатимуться сталими величинами, а при оцінюванні екзогенного потенціалу фіксованими вважатимуться показники внутрішнього середовища суб'єкта господарювання (зокрема, норми витрат та обсяги виробничих ресурсів). У зв'язку з цим, інформаційна база оцінювання та процедура трансформації вхідної інформації в оціночні показники для цих двох різновидів економічного потенціалу підприємства значною мірою відрізнятимуться між собою. Разом з тим, принципи, на яких повинно базуватися інформаційне забезпечення оцінювання цих двох видів економічного потенціалу, є однаковими і можуть бути сформульовані таким чином:

1) кожен з цих двох видів економічних можливостей суб'єкта господарювання повинен бути оцінений за допомогою системи показників, яка має ієрархічну побудову. При цьому, чим вищий щабель у цій ієрархії займає відповідний показник, тим, з одного боку, більшою є його інформаційна значущість, а, з іншого, – більш складним є процес обробки вхідної інформації з метою отримання числового значення такого показника;

2) система показників оцінювання кожного з видів економічного потенціалу підприємства повинна визначатися наперед обраним методом такого оцінювання. При цьому видається доцільним використання комбінованого підходу, за якого окремі часткові показники оцінювання нормуються, а інші – підлягають оптимізації;

3) узагальнена кількісна оцінка будь-якого виду економічного потенціалу підприємства може бути здійснена лише за допомогою такого показника, який за своїм змістом виходить за межі безпосередньої характеристики даного виду економічного потенціалу. Наприклад, якщо ендогенний економічний потенціал підприємства охарактеризувати як здатність даного підприємства виготовляти та реалізовувати певний оптимальний обсяг різних видів продукції за сталих значень параметрів, що характеризують зовнішнє середовище

суб'єкта господарювання, то узагальнюючим показником оцінювання даного виду потенціалу повинен слугувати максимально можливий розмір його прибутку від повної реалізації цього потенціалу за певний проміжок часу;

4) процес обробки інформації, необхідної для отримання числових значень показників оцінювання кожного з видів економічного потенціалу, що знаходяться на відповідному рівні їх ієрархії, повинен враховувати ієрархічний характер цільової функції, яка у формалізованому вигляді описує мету діяльності підприємства. Зокрема, максимізація його прибутку може передбачати мінімізацію питомих витрат на виробництво продукції; ті, своєю чергою, можуть бути мінімізовані внаслідок підвищення продуктивності праці тощо. Таким чином, існує певна ієрархія цільових функцій, що відображається у вигляді доволі складної сукупності ланцюжків відповідних критеріальних показників. Важливе значення при цьому має встановлення співвідношень між цільовими функціями нижчих та вищих рівнів, а також урахування наявності системи обмежень, параметри яких можуть являти собою значення цільових функцій нижчого рівня.

Можливою є ситуація, коли для досягнення екстремальних значень цільових функцій нижчого рівня не потрібно розглядати цільові функції вищого рівня. Проте, в деяких випадках потреба в такому розгляді може виникати. Зокрема, це можливо за умови, коли деякі питомі показники, насамперед, норми витрат виробничих ресурсів, потребуватимуть оптимізації. Така потреба виникає, якщо питомі витрати на експлуатацію певних виробничих ресурсів змінюються залежно від інтенсивності їх використання (наприклад, якщо розцінка на виріб згідно використовуваної на підприємстві системи оплати праці зростає із збільшенням норми виробітку). Тоді норми витрат таких ресурсів будуть являти собою критеріальні показники нижчого рівня. Відповідно, за умови, що обсяги даних видів ресурсів на підприємстві є обмеженими (тобто їх сумарна наявна величина виступає як лімітуючий фактор), для встановлення максимальної величини операційного прибутку підприємства необхідним буде не лише обчислити оптимальні натуральні обсяги виробництва кожного виду продукції, але й оптимальні норми витрат окремих видів виробничих ресурсів. Таке обчислення потребуватиме одночасного розв'язку обох завдань.

Проведене дослідження показало, що система показників оцінювання як ендогенного, так і екзогенного економічних потенціалів підприємства повинна складатися з 4 рівнів, а саме:

- 1-й рівень – первинні часткові показники оцінювання, тобто ті індикатори, які можна отримати безпосередньо з вхідної інформації про характеристики внутрішнього та зовнішнього середовищ суб'єкта господарювання, а також ті, обчислення числових значень яких потребує проведення відносно відокремлених для кожного з таких показників операцій нормування або оптимізації; така оптимізація не потребуватиме розгляду цільових функцій вищого рівня;

- 2-й рівень – вторинні часткові показники оцінювання, які базуються на даних про первинні часткові індикатори і значення яких отримуються на засадах побудови та розрахунку відповідної оптимізаційної економіко-математичної моделі;

- 3-й рівень – комплексні показники оцінювання, що характеризують, передусім, сукупну за усіма видами продукції, яку виготовляє підприємство, сподівану величину операційного прибутку, а також необхідні зміни у структурі активів, які доцільно здійснити підприємству;

- 4-й рівень – інтегральний показник оцінювання, який повинен в узагальненому вигляді враховувати, окрім очікуваного прибутку підприємства, що може бути ним отриманий у разі повного використання певного виду економічного потенціалу, також і можливі доходи від продажу зайвого майна або здавання його в оренду.

Зокрема, до первинних часткових показників оцінювання поточного ендогенного економічного потенціалу підприємства у короткостроковому періоді доцільно, передусім, віднести норми витрат матеріальних, трудових, технічних та інших видів ресурсів підприємства у розрахунку на одиницю продукції кожного виду, а також річний корисний фонд робочого часу устаткування (що найчастіше виступає чинником, який обмежує обсяги виробничих можливостей підприємства). Слід відзначити, що дані показники до певної міри піддаються цілеспрямованим змінам (зокрема, внаслідок реалізації заходів з економії виробничих ресурсів підприємства), тобто являють собою керовані параметри (є показниками, зміна значень яких може покращити використання підприємством його поточних економічних можливостей). Окрім того, до первинних часткових показників оцінювання поточного ендогенного економічного потенціалу підприємства слід віднести окремі параметри його зовнішнього середовища, зокрема поточні ціни та обсяги попиту на продукцію.

Первинні ж часткові показники оцінювання екзогенного економічного потенціалу суб'єкта господарювання доцільно поділити на 3 групи: показники, що характеризують окремі складові внутрішнього середовища підприємства (величина лімітуючого фактора (факторів), його питомі витрати за видами продукції, питомі прямі витрати за видами продукції, непрямі витрати в розрахунку на усю виробничу програму підприємства, питома капіталомісткість кожного виду продукції у частині інвестицій, потрібних для розширення її виготовлення тощо); показники, що характеризують ринки збуту кожного виду продукції (поточний рівень цін за кожним ринком збуту, витрати на збут продукції, еластичність ціни за попитом, поточні обсяги пропозиції продукції тощо); показники, що характеризують діяльність підприємств-конкурентів (фактичні обсяги виготовлення ними продукції та реалізації її на кожному ринку збуту, споживчі властивості кожного виду продукції, витрати на її виготовлення тощо).

Окрім первинних, слід також ввести у розгляд вторинні часткові показники оцінювання економічного потенціалу підприємства. Зокрема, для ендогенного економічного потенціалу суб'єкта господарювання в якості вторинних часткових показників повинні виступати оптимальні обсяги виготовлення кожного виду продукції, а також ті керовані параметри, оптимізація яких потребує розгляду цільових функцій вищого рівня. Стосовно екзогенного економічного потенціалу підприємства до вторинних часткових показників його оцінювання слід, насамперед, віднести показники оптимального рівня

цін та оптимальних обсягів реалізації кожного виду продукції підприємства у розрізі ринків їх збуту. Окрім того, у випадку можливості виготовлення продукції з різним рівнем її якості до вторинних часткових показників слід віднести і оптимальні параметри споживчих властивостей відповідних видів продукції.

До комплексних показників оцінювання ендогенного економічного потенціалу підприємства слід віднести: максимально можливу очікувану величину операційного прибутку підприємства; очікувану величину коштів, які отримує підприємство від продажу зайвих активів; очікувану величину прибутку підприємства від здачі в оренду частини зайвих активів, для яких оренда є більш вигідним способом їх використання порівняно із продажем. Якщо ж перейти до розгляду екзогенного економічного потенціалу суб'єкта господарювання, то перелік комплексних показників його оцінювання доцільно доповнити показником потреби в додаткових інвестиціях у розширення виробничих потужностей підприємства (ця потреба виникає за умови, якщо попит на продукцію підприємства перевищує його виробничі можливості).

Тоді інтегральні показники оцінювання поточного рівня певного виду економічного потенціалу підприємства можуть бути обчислені за такими формулами:

- для ендогенного економічного потенціалу суб'єкта господарювання:

$$I_{ен} = \Pi_{ен} + \Pi_{ор} + K_{пр} \times E; \quad (1)$$

- для екзогенного економічного потенціалу суб'єкта господарювання:

$$I_{ек} = \Pi_{ек} + \Pi_{ор} + (K_{пр} - K_{д}) \times E, \quad (2)$$

де $I_{ен}$, $I_{ек}$ – інтегральний показник оцінювання поточного рівня відповідно ендогенного та екзогенного економічного потенціалу підприємства, грн; $\Pi_{ен}$, $\Pi_{ек}$ – максимально можлива очікувана величина операційного прибутку підприємства внаслідок повної реалізації відповідно його ендогенного та екзогенного економічного потенціалу, грн; $\Pi_{ор}$ – сподівана величина прибутку підприємства від здачі в оренду частини зайвих активів, для яких оренда є більш вигідним способом їх використання порівняно з продажем, грн; $K_{пр}$ – очікувана величина коштів, яку отримує підприємство від продажу зайвих активів, грн; $K_{д}$ – потреба в додаткових інвестиціях у розширення виробничих потужностей підприємства, грн; E – очікувана прибутковість інвестування коштів даним підприємством, частка одиниці.

Необхідно відзначити, що ключовим етапом процесу перетворення вхідної інформації у показники оцінювання певного виду економічного потенціалу підприємства є встановлення обґрунтованої величини відповідних керованих параметрів. Зокрема, процедура отримання значень вторинних часткових показників оцінювання ендогенних економічних можливостей суб'єкта господарювання повинна здійснюватися у такій послідовності: визначення переліку керованих параметрів; поділ цих параметрів на: ті, що нормуються, та ті, що оптимізуються; поділ параметрів, що оптимізуються, на: ті, для оптимізації яких не потрібно розглядати цільові функції вищих рівнів, та ті, для оптимізації яких потрібен такий розгляд; встановлення оптимальних значень тих

керованих параметрів, які оптимізуються без врахування цільових функцій вищого рівня, та нормованих (максимально або мінімально можливих) значень тих керованих параметрів, що нормуються; виокремлення з множини керованих параметрів лімітуючого фактора, що обмежує виробничі можливості підприємства; побудова та розрахунок математичної моделі визначення оптимальних натуральних обсягів виготовлення підприємством продукції.

Таким чином, у випадку оцінювання ендogenous економічного потенціалу підприємства в якості змінних виступають, насамперед, норми витрат ресурсів та натуральні обсяги виготовлення кожного виду продукції підприємства.

Описану вище послідовність отримання значень вторинних часткових показників можна застосувати і при оцінюванні екзогенного економічного потенціалу підприємства. Проте у цьому випадку змінними виступатимуть показники цін, витрат на збут та натуральних обсягів виготовлення продукції. При цьому в якості керованих параметрів, що нормуються, можуть розглядатися, наприклад, норми витрат ресурсів, використовуваних у процесі транспортування продукції, а в якості керованих параметрів, що оптимізуються, – витрати на стимулювання збуту. При цьому останні можуть змінювати характеристики попиту на продукцію (зокрема, його еластичність). Тому їх оптимізація повинна відбуватися у процесі максимізації сукупного прибутку підприємства від операційної діяльності, що в даному випадку виступає цільовою функцією вищого рівня.

Висновки. Оцінювання ендogenous та екзогенного економічних потенціалів підприємств повинне базуватися на використанні ієрархічної системи показників, що включає 4 групи індикаторів: первинні часткові, вторинні часткові, комплексні та узагальнюючий показник такого оцінювання. При цьому процедура обробки вхідної інформації, необхідної для оцінювання внутрішніх та зовнішніх економічних можливостей суб'єктів господарювання, повинна передбачати застосування комбінованого підходу, за якого окремі часткові показники такого оцінювання нормуються, а інші – підлягають оптимізації.

Подальші дослідження питання інформаційного забезпечення оцінювання економічного потенціалу підприємства доцільно зосередити на розробці системи показників, які б надавали оцінку стратегічного рівня цього потенціалу.

1. *Ареф'єва О.В., Харчук Т.В.* Економічні засади формування потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №7. – С. 71–76.

2. *Іщук С.* Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств // Регіональна економіка. – 2005. – №3. – С. 48–56.

3. *Краснокутська Н.С.* Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: Монографія. – Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.

4. *Кузьмін О.Є., Мельник О.Г.* Діагностика потенціалу підприємства // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2011. – №1. – С. 155–166.

5. *Кунцевич В.О.* Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7. – С. 123–130.

6. *Лапин Е.В.* Экономический потенциал предприятия: Монография. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 262 с.

7. *Марушков Р.В.* Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли): Автореф. дис... канд. экон. наук. – М., 2000. – 23 с.

8. *Толтежніков Р.* Управління потенціалом промислового підприємства: формування організаційно-економічного механізму // Схід.– 2012.– №6. – С. 81–85.

9. *Хворостов В.А.* Исследование методов оценки потенциала предприятия // Сборник научных трудов НГТУ (Новосибирск).– 2005.– №3. – С. 107–113.

10. *Шаланов Н.В.* Моделирование основных аспектов предпринимательской деятельности. – Новосибирск: СибУПК, 2002. – 78 с.

11. *Шипуліна Ю.С.* Оцінка достатності виробничо-збутового потенціалу суб'єктів господарювання для інноваційного розвитку // Вісник Сумського державного університету.– Серія: Економіка.– 2004.– №9. – С. 157–165.

Стаття надійшла до редакції 29.08.2014.