

УДК 332.133.6

І. О. Жувагіна,

к. е. н., викладач кафедри економіки та організації виробництва, Первомайський політехнічний інститут Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

I. A. Zhuvagina,

Ph.D., lecturer in economics and organization of production,

Pervomaisky Polytechnic Institute National University of Shipbuilding named after admiral Makarov, Pervomaysk

THEORETICAL ASPECTS OF DETERMINING THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE COMPANY

Окреслено роль економічного потенціалу в контексті стратегічного розвитку сучасних підприємств. Представлено деякі теоретичні аспекти оцінки економічного потенціалу за основними категоріями наявності та реалізації. Доповнено методологічні засади оцінки наявності потенціалу основними принципами, заснованими на уявленнях власника; зумовлених дією ринкового середовища; пов'язаних з експлуатацією власності та принципами найліпшого і найефективнішого використання потенціалу.

Outlines the importance of economic potential in the context of the strategic development of modern enterprises. The theoretical aspects of assessing the economic potential of the main categories of presence and sales. Supplemented methodological grounds evaluate the presence of economic potential of the company basic principles based on the concept of the owner; caused by the action of the market environment, associated with the operation of the property and the principles of the best and most efficient use of capacity.

Ключові слова: підприємство, економічний потенціал, наявність та реалізація потенціалу, оціночна система, елементи оцінки, принципи та методика.

Key words: enterprise, economic potential, availability and implementation capacity, evaluation system, elements of the valuation, principles and methods.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Економічний потенціал є інтегрованою та повною характеристикою розвитку підприємства, бо саме він є основою прийняття стратегічних рішень, визначає напрями розвитку підприємства залежно від ринкових умов, обумовлює формування конкретної програми дій на перспективу, є базовим критерієм управління сучасним підприємством. І тому, управління підприємством, формування ефективних, адаптованих до сучасних умов розвитку виробничих відносин механізмів управління, передбачає розробку та впровадження інтегрованої системи, основою якої виступає система оцінки потенціалу та процесів його змінення.

Оціночна система економічного потенціалу підприємства базується на спостереженнях, аналізі та оцінці потенціалу, служить цілям функціонування та розвитку підприємства, є інструментом обробки інформації, засобом обґрунтування стратегічних рішень та визначається потребами управління. Оцінка потенціалу є актуальною та необхідною на всіх стадіях підготовки та прийняття рішення, особливо на етапах формулювання мети, розробки рішення, відбору кращого з варіантів стратегії, обговоренні результатів реалізації рішення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питання дослідження сутності категорії "економічний потенціал", проблеми його формування, оцінки та управління розглядаються у працях вітчизняних вчених, таких як О.Ф. Балацький, Б.Є. Бачевський, В.Г. Бикова, Л.С. Головова, Т.В. Калінеску, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, Б.М. Мізюк, О.І. Олексюк, М.В. Чорна, О.С. Федонін та ін. Дослідженню структури потенціалу приділяють увагу і найповніше висвітлюють його в своїх роботах науковці О.В. Ареф'єва, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, М.В. Чорна, О.С. Федонін та ін.

Аналіз літератури свідчить про постійне зацікавлення вчених-економістів цією категорією, розгляд сутності та структури, а також проблем оцінки та управління. При цьому виявляються відмінності та досі немає єдиного підходу в трактуванні, структуруванні, визначенні механізму формування та оцінювання економічного потенціалу. Це зумовлює необхідність та актуальність подальших досліджень у цьому напрямі.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На основі окресленої проблематики пропонуємо здійснити дослідження категорії "економічний потенціал" в умовах динамічного розвитку сьогодення; дослідити теоретичні аспекти оцінки економічного потенціалу, здійснити виокремлення елементів на основні складові: оцінку наявності та оцінку реалізації потенціалу; доповнити методологічні засади оцінки наявності економічного потенціалу визначеними принципами.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Проблема вимірювання величини потенціалу підприємства є важливою як в теоретичному, так і практичному плані. Знання потенціалу підприємства дозволяє визначити сумарний потенціал галузі та економіки в цілому, створює основу для розробки, вибору та обґрунтування довгострокових цілей їх розвитку. Співвідношення величини потенціалу з кінцевими результатами функціонування підприємства дозволяє отримати комплексне уявлення про ефективність його функціонування, тобто ступінь реалізації потенціалу. Оцінка потенціалу підприємства та окремих його елементів надає можливість ліквідувати протиріччя за умов різноприскореного та різнопрямованого руху його складових, певною мірою управляти характеристиками потенціалу. Таким чином оціночна система потенціалу за сутністю є вимірювальною системою управління цим потенціалом і розвитком підприємства [3].

Відомо, що процес оцінки здійснюється за такими основними елементами: об'єкт оцінки, суб'єкт оцінки, критерій, показник (система), одиниці (шкала) вимірювання, оцінка. Основні елементи перебувають між собою у відповідному зв'язку і відповідних відношеннях, так надамо зміст елементів оцінки потенціалу за наведеними напрямками (табл. 1).

Теоретичною базою процесу оцінки є набір оціночних принципів. Принципи оцінки являють собою основні правила, які є основою методичних підходів, відображають чинники та закономірності формування потенціалу, регулюють процедурну сторону методології та методики, тобто принципи спрямовують процес оцінки, який здійснюється з використанням певних методів.

Пропонуємо зупинитися на методологічних засадах оцінки наявності потенціалу тому, що: по-перше, цей вид оцінки, на наш погляд, повинен передувати оцінці реалізації

Таблиця 1. Основні елементи оцінки наявності та реалізації потенціалу

| Елементи оцінки | Напрямок оцінки | |
|---------------------|---|---|
| | наявність потенціалу | реалізація потенціалу |
| Об'єкт | - Підприємство або бізнес у цілому; - Частина активів; - Капітал; - Цінні папери | Економічний потенціал та його складові як сукупність можливостей щодо поточного функціонування та розвитку |
| Критерії | Вартість підприємства, що найбільшою мірою відповідає його цінності | - Величина знову утвореної вартості; - Зростання ефективності |
| Одиниці вимірювання | Вартісні або відносні (їх застосування носить дискусійний характер) | Натуральні, вартісні, відносні |
| Показники | Показники вартості | Система показників або інтегральний показник |
| Цілі | - Використання підприємства для бізнесу; - Купівля-продаж підприємства (його активів або акцій); - Реорганізація, ліквідація підприємства (його активів); - Капітальний ремонт, модернізація; - Фінансування бізнесу; - Оподаткування; - Страхування; застава | Визначення рівня потенціалу стосовно ефективності його використання та відносно цілей розвитку підприємства |

потенціалу; по-друге, показники вартості, отримані при оцінці наявності, можуть використовуватись при дослідженні рівня використання потенціалу та перспектив його розвитку. Основою методології оцінки наявності економічного потенціалу є базові та специфічні принципи, які враховують вимоги саме до оцінки за цим напрямом.

У Міжнародних і Національних стандартах оцінки, спеціальній літературі з оціночної діяльності виділяють такі групи взаємозалежних принципів оцінки: принципи, які засновані на уявленнях власників; принципи, які пов'язані з експлуатацією власності; принципи, які зумовлені дією ринкового середовища; принципи найліпшого і найефективнішого використання [5; 6].

Охарактеризуємо першу групу принципів, до складу яких усі дослідники включають принципи корисності, заміщення та очікування. Відтак, принцип корисності базується на твердженні, що будь-яке підприємство має вартість, якщо воно корисне потенційному власникові для реалізації певної економічної функції протягом певного періоду. Чим більшою є корисність, тим вищою є величина оціночної вартості. З точки зору будь-якого користувача оціночна вартість підприємства не повинна бути вищою за мінімальну ціну аналогічного підприємства з такою ж корисністю, а також, якщо інвестор

залишкова продуктивність, внесок та збалансованість (пропорційність). Принципи, пов'язані з експлуатацією власності, не обмежуються переліченими. Деякі дослідники [2; 3] пропонують при оцінці наявності потенціалу орієнтуватись ще й на такі принципи, як: граничної продуктивності (відадчі), оптимального розміру, поділу і поєднання прав власності. Принцип зміни вартості передбачає під час оцінювання потенціалу підприємства та його складових урахування можливих змін їх функціонування внаслідок трансформації економічних, соціальних і юридичних умов, а також впливу регіональних і локальних факторів. Принцип найліпшого та найефективнішого використання є головним синтезуючим принципом оцінки наявності потенціалу підприємства. Як системоутворюючий елемент він інтегрує загальний вплив усіх раніше названих принципів і означає, що з можливих варіантів використання потенціалу буде обрано той, за яким найповніше реалізуються функціональні можливості усіх складових потенціалу і забезпечується їх максимальна результативність. Під час оцінки повинні бути задіяними всі принципи, але ступінь їх значущості може різнитись залежно від конкретної ситуації в процесі оцінювання. Зазначені принципи є основою методичних підходів до оцінки потенціалу, які являють собою загальні способи визначення вартості відповідно до правил оцінки (рис. 1).

Реалізуються методичні підходи через застосування конкретних методів.

Існують різні класифікації численних методів і способів оцінки вартості підприємства та його майнового потенціалу [4].

Класифікацію методів оцінки можна здійснити відповідно до різних ознак залежно від типів зв'язків ресурсів, процесів та отриманих результатів.

Якщо оцінка проводиться з позицій ефективності понесення витрат на створення об'єкту, то очевидно, що його вартість оцінюється постфактум. Коли враховується тільки теперішня ситуація, що склалась на ринку, то можна صورتити про поточну оцінку вартості об'єктів.

У тому випадку, коли визначають майбутню корисність від господарського використання об'єкта, тобто обчислюють розмір чистого потоку капіталу, який отримає інвестор-власник від його експлуатації, то очевидно, що можлива вартість об'єкта розраховується аналітиком апріорно.

Відповідно до цього методологія оціночної діяльності поєднує три загальнознайомих підходи, кожен з яких характеризується власними методами та прийомами:

- доходний підхід;
- порівняльний (ринковий) підхід;
- підхід з погляду акумуляції активів — майновий (для підприємства як цілісного майнового комплексу) або витратний (якщо йдеться про оцінку окремих активів).

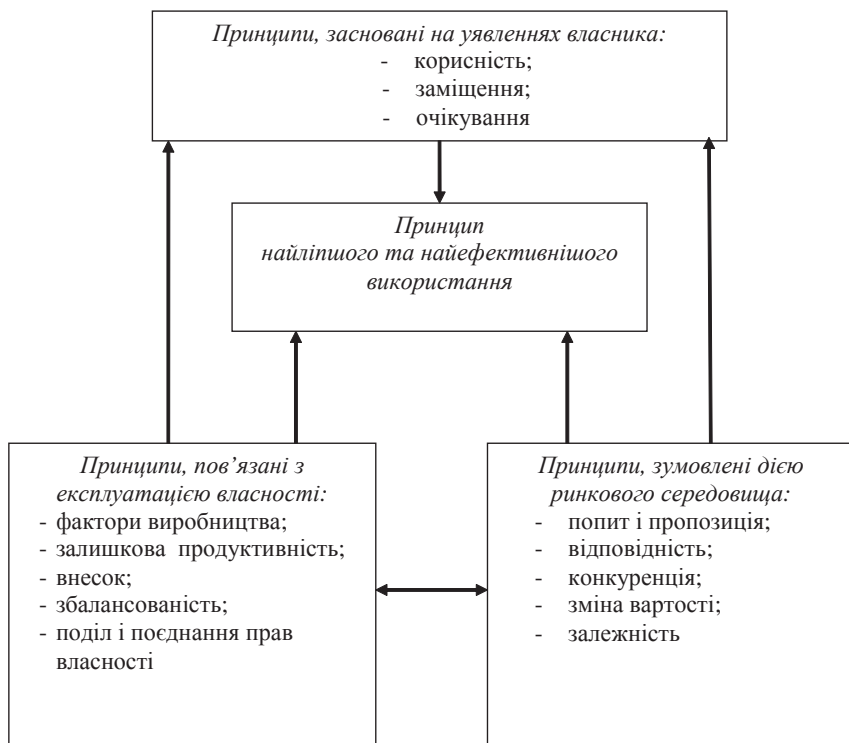


Рис. 1. Взаємозв'язок принципів оцінки наявності потенціалу підприємства

Використання того чи іншого підходу залежить від специфіки бізнесу та цілей його оцінки.

Під час обґрунтування вибору необхідних методичних підходів для проведення оцінки потенціалу необхідно враховувати переваги та недоліки кожного з них (табл. 2).

Науковці пропонують достатню кількість різноманітних методів в межах кожного підходу, але основними з них є такі:

— в рамках доходного підходу використовують метод капіталізації та метод дисконтованих грошових потоків;

— витратний підхід передбачає застосування методів чистих активів та ліквідаційної вартості;

— при порівняльному підході — методи ринку капіталу, угод та галузевих коефіцієнтів.

Можливість, і навіть у багатьох випадках необхідність (для отримання достовірнішого результату), застосувати в конкретній інвестиційній ситуації різні методи оцінки приводить до ідеї "зважування" оцінок, які визначені цими методами, та підсумовування таких "зважених" оцінок. При цьому вагові коефіцієнти значущості оцінок за різними методами розуміють як коефіцієнти довіри до відповідного методу [6].

Типологія принципів, методичних підходів та методів оцінки наявності потенціалу підприємства подана на рисунку 2.

Для отримання найбільш точної оцінки на попередніх етапах оцінюється наявність потенціалу із застосуванням всіх доцільних підходів і методів. Результатом використання різних підходів до оцінки одного й того ж об'єкту є отримання різних значень вартості. З метою обґрунтування остаточного висновку результати оцінки із застосуванням різних методичних підходів з'являються шляхом аналізу впливу принципів.

Узагальнення як вітчизняних, так і закордонних наукових досліджень дало змогу виявити методологічні засади оцінки реалізації потенціалу. Серед них варто виділити: принципи оцінки реалізації економічного потенціалу підприємства: системності, оптимальності, узгодженості, комплексності, варіантності, адекватності, ефективності процесу оцінки; методичні підходи прямої та непрямої оцінки; методи оцінки реалізації економічного потенціалу підприємства: експертний, бальний, рейтинговий, порівняльний аналіз аналогій, економіко-статистичні, математичного програмування.

Здійснення їх детального аналізу буде предметом наших подальших досліджень.

ВИСНОВКИ

Процес функціонування підприємства та управління ним нерозривно пов'язаний із формуванням і використанням його економічного потенціалу, що являє собою можливість системи ресурсів і компетенцій підприємства, які використовуються для розвитку господарюючого суб'єкта.

На основі проведених досліджень було виявлено, що оцінка економічного потенціалу є неоднозначним, комплексним поняттям як з теоретичної точки зору, бо стосується вимірювання такої багатоаспектної категорії як "економічний потенціал", так і з практичної, тому що передбачає здійснення відповідних процесів за різними цілями та напрямками. У зв'язку з цим пропонується оцінювати економічний потенціал за такими напрямками, як: оцінка наявності потенціалу та оцінка реалізації потенціалу.

Спираючись на проведене дослідження, запропоновано механізм оцінки наявності потенціалу підприємства, відповідно до якого процес оцінки здійснюється за такими

Таблиця 2. Переваги та недоліки підходів до оцінки наявності потенціалу

| Підхід | Переваги | Недоліки |
|-------------------------|---|--|
| Дохідний | - враховує ринкову ситуацію для певного об'єкту (за допомогою ставки дисконту чи коефіцієнту капіталізації); - дозволяє оцінити майбутню дохідність потенціалу; - враховує економічне застосування | - ймовірнісний характер результату; - трудомісткість прогнозування; - оцінка ризиків достатньо суб'єктивна |
| Порівняльний (ринковий) | - враховує не тільки внутрішні особливості об'єкту, а й ринкову ситуацію в цілому; - відображає реальне співвідношення попиту та пропозиції; - достовірна фактична інформація підвищує точність розрахунків та відображення специфіки об'єкту оцінки, урахувавши фактично досягнуті фінансово-економічні результати | - ігнорування перспектив розвитку підприємств у майбутньому; - трудомісткість збирання великого масиву інформації; - необхідність виконання складних коригувань; - неможливість оцінки унікальних чи специфічних об'єктів за браком аналогів для порівняння |
| Витратний (майновий) | - можливість достатньо точно оцінити витрати на створення об'єкту; - можливість поелементної оцінки складових потенціалу; - єдино можливий для деяких підприємств | - обмежене використання ринкової інформації в оцінці; - не враховує ефективність використання активів; - не враховує вартість деяких нематеріальних активів |

| Принципи оцінки наявності економічного потенціалу підприємства | | |
|--|--|---|
| Принципи, засновані на уявленнях власника | Принципи, зумовлені дією ринкового середовища | Принципи, пов'язані з експлуатацією власності |
| - корисність; - заміщення; - очікування | - попит і пропозиція; - відповідність; - конкуренція; - зміна вартості; - залежність | - фактори виробництва; - залишкова продуктивність; - внесок; - збалансованість; - віддача; - оптимальний розмір; - поділ і поєднання прав власності |
| Принцип найліпшого та найефективнішого використання | | |
| Методичні підходи | | |
| дохідний | порівняльний | витратний (майновий) |
| Методи оцінки наявності економічного потенціалу підприємства | | |
| Капіталізації Дисконтованих потоків | Ринку капіталу Галузевих коефіцієнтів | Чистих активів Ліквідаційної вартості |

Рис. 2. Методологічні засади оцінки наявності економічного потенціалу підприємства

основними елементами: об'єкт оцінки, суб'єкт оцінки, критерій, показник (система), одиниці (шкала) вимірювання, оцінка. Окреслені основні принципи оцінки наявності потенціалу підприємства, визначені переваги та недоліки підходів до оцінки та представлено методологічні засади наявності економічного потенціалу підприємства.

Література:

1. Балацкій О.Ф., Лапин Е.В., Акуленко В.Л. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография. — Сумы: Университетская книга, 2006. — 972 с.
2. Краснокутська Н.С. Комплексний підхід до визначення ринкового потенціалу торговельного підприємства / Н.С. Краснокутська // Матеріали всеукр. наук.-практ. конф [Управління економічним потенціалом підприємства], Харків 2008 р. — Х.: ХДУХТ, 2008. — С. 42—43.
3. Маковоз О.С. Оцінка економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.04: Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Маковоз О.С. — Харків, 2009. — 270 с.
4. Отенко І.П., Малярець Л.М. Механізм управління потенціалом підприємства: научн. изд. — Харьков: ХГЭУ, 2003. — 219 с.
5. Отенко І.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия. — Харьков: ХНЕУ, 2006. — 254 с.
6. Лапин Е.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис... док. екон. наук: 08.07.01 / Нац. техн. ун-т "Харк. політехн. ін-т". — Харків, 2006. — 40 с.
7. Шелегда Б.Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства / Б.Г. Шелегда, Н.В. Касьянова, А.Я. Барсуцький. — Донецьк: ІЕП НАН України: ДонУЕП, 2006. — 219 с.

Стаття надійшла до редакції 18.03.2013 р.