

УДК 005.936.3 (075.8)

Фесіна Ю. Г., к.е.н., доцент,

Рябий В. В.

Луцький національний технічний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СТРУКТУРА ТА ОЦІНЮВАННЯ

У процесі вивчення різних думок науковців визначено поняття економічного потенціалу підприємства, а також його складові. Систематизовано методичні підходи до оцінювання економічного потенціалу підприємства. Розглянуто структуру економічного потенціалу підприємства крізь призму його системної природи. Здійснена спроба авторського обґрунтування оцінювання економічного потенціалу підприємства для цілей експрес-діагностики. Обґрунтована система показників для оцінки кожної складової економічного потенціалу.

Ключові слова: економічний потенціал, оцінювання, вхідний потенціал, ендогенний потенціал, вихідний потенціал.

Fesina Yu., Ryabiy V.

ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: STRUCTURE AND EVALUATION

The economic potential of the enterprise characterizes the stock of «energy» of the economic growth of the enterprise, which is at a certain stage of the life cycle. Its realization is the result of synchronous and rational use of all kinds of resources for achievement of the goals. We considered the economic potential of the enterprise as three components: the input potential of the enterprise, the endogenous potential of the enterprise and the initial economic potential.

The input potential of the enterprise is representing by the resource potential, since at the entrance of any business system there are resources. Using an effective approach, we propose to assess the input potential of the enterprise by the main indicators that characterize the level of economic efficiency of enterprise resources using. Endogenous component of the economic potential of the enterprise is the ability of the enterprise in the field of economic activity: operational, financial and investment. The initial potential of the enterprise shown opportunities of the enterprise in the marketing (commercial) sphere. Express-diagnostic integral estimation of the economic potential of the enterprise based on partial evaluations of the considered components of economic potential using the index method.

Key words: economic potential, evaluation, input potential, endogenous potential, output potential.

Фесина Ю. Г., Рябый В. В.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ: СТРУКТУРА И ОЦЕНКИ

В процессе изучения различных мнений ученых определено понятие экономического потенциала предприятия, а также его составляющие. Систематизированы методические подходы к оценке экономического потенциала предприятия. Рассмотрена структура экономического потенциала предприятия через призму его системной природы. Осуществлена попытка авторского обоснование оценки экономического потенциала предприятия для целей экспресс-диагностики. Обоснованная система показателей для оценки каждой составляющей экономического потенциала.

Ключевые слова: экономический потенциал, оценка, входящий потенциал, эндогенный потенциал, выходной потенциал.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Сучасні умови ведення господарської діяльності вітчизняним бізнесом характеризуються нестабільністю попиту, змінами в конкурентному середовищі та мінливістю ще ряду факторів зовнішнього середовища. Тому, однією з першочергових задач менеджменту компаній постає ідентифікація й об'єктивна оцінка поточних і перспективних можливостей підприємств, тобто їх потенціалу. Здатності суб'єкта господарювання в динамічному бізнес-середовищі використовувати наявні можливості росту та розвитку визначаються, в певній мірі, наявними економічними ресурсами. Тому важливо за короткий проміжок часу, з використанням обмеженої кількості показників, розпізнати вектор динаміки економічного потенціалу господарської одиниці. Це зумовлює необхідність пошуку методичних підходів оцінювання економічного потенціалу підприємства на засадах експрес-діагностики.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. О. Балацький розглядає економічний потенціал крізь призму наявних економічних ресурсів, які здатні забезпечити виробництво максимально можливого обсягу благ, що відповідає потребам суспільства на певному етапі розвитку [1].

Л. Скоробогата вважає, що економічний потенціал підприємства є сукупністю органічно взаємопов'язаних ресурсів та їх здатностей забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих

межах ризику з метою набуття економічних вигод [2]. Таким чином, автор вводить додатковий фактор, що може вплинути на рівень використання потенціалу – ризик.

Економічний потенціал, на думку М. Савченко, відображає готовність у певний час мобілізувати ресурсні можливості для досягнення поставлених цілей з максимальною ефективністю у процесі оптимальної взаємодії з чинниками зовнішнього середовища [3].

Загалом, в економічній літературі простежується домінування ресурсного підходу до визначення сутності економічного потенціалу підприємства з акцентуванням на результативну складову. Представники ресурсного підходу вважають, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних ресурсів, головним чином економічних, безпосередньо пов'язаних з функціонуванням виробництва і прискоренням науково-технічного прогресу.

На наш погляд, економічний потенціал підприємства це та величина, яка характеризує запас «енергії» економічного росту підприємства, що перебуває на певному етапі життєвого циклу. Його реалізація є наслідком синхронного та раціонального застосування всіх видів ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Проблематикою оцінювання економічного потенціалу підприємства займалися О. Балацький, В. Кислий [4], Є. Лапін [5], Л. Таранюк [6].

О. Шафранов пропонує використовувати для оцінки потенціалу підприємства економіко-математичну модель розрахунку нормативного прибутку, яка передбачає обчислення нормативної виручки і виробничих витрат, що дозволить максимально врахувати природні й економічні умови діяльності підприємства [7].

В. Россоха вважає, що оцінка потенціалу підприємства має комплексний характер і передбачає застосування наступної послідовності: розрахунок оцінки локальних потенціалів підприємства; оцінка можливостей розвитку окремих елементів потенціалу; оцінка коефіцієнтів значимості (ваги) складових потенціалу за шкалою рангів; встановлення кількісних і якісних зв'язків між окремими елементами потенціалу, рівня його розвитку; аналітичне узагальнення індивідуальних оцінок перспектив розвитку потен-

ціалу підприємства; інтегрування у визначену систему нового узагальнюючого показника [8].

В. Мартиновський та В. Кравець вважають, що економічний потенціал підприємства можна оцінити за допомогою наступних методів: ранговий або рейтинговий; таксонометричний; графо-аналітичний [9]. При цьому автори пропонують застосовувати метод експрес-оцінки потенціалу підприємства за допомогою коефіцієнту ефективності використання економічного потенціалу (добуток рентабельності реалізованої продукції та витрат на одну гривню реалізованої продукції). Метою такого оцінювання, на думку вчених, є простота та можливість врахування динаміки розвитку суб'єкта господарювання. Цей показник розраховують для того, щоб показати, наскільки успішно використовується економічний потенціал підприємства.

В. Васюренко для оцінювання економічного потенціалу підприємства пропонує застосовувати ряд показників: коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт покриття довгострокових вкладень, рентабельність сукупного капіталу, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, рентабельність основного капіталу, показник фінансового ризику, продуктивність праці, коефіцієнт Бівера та коефіцієнт стійкості економічного росту [10].

Цілі статті: обґрунтування методичного підходу до оцінювання зміни економічного потенціалу підприємства, який дає можливість швидкого визначення його стану, не вдаючись до глибокого тривалого аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічний потенціал підприємства не є абсолютною фіксованою величиною. Він оцінюється у відповідності до конкретних умов економічної ситуації та цілей, які перед собою ставить підприємство. Тому, якщо виходити з необхідності досягнення підприємством стратегічних цілей, економічний потенціал підприємства можна трактувати як можливості підприємства, що створюють йому перспективу розвитку. Ці можливості формуються на різних рівнях функціонування підприємницької структури. Слід зазначити, що життєвий цикл у конкретного підприємства має враховуватися в стратегічному плані його розвитку. Кожна стадія циклу має свої особливості,

таким чином, функціонування підприємства продовжується доти, поки існують на це відповідні можливості. Якщо ключові можливості нездатні продовжити життєвий цикл підприємства, але в нього існує потенціал трансформації, то доцільно створювати нову підприємницьку структуру.

Підприємство, як економічна система мікрорівня, є сукупністю елементів і взаємозв'язків між ними, що утворюють єдину цілісність. Така система визначається наявними та прихованими можливостями економічного розвитку. Її елементами є складові економічного потенціалу підприємства. Елементи економічного потенціалу можуть поповнюватися з екзогенного середовища, адже підприємство є відкритою системою. Відкритість підприємства як системи вимагає постійного перегляду ключових можливостей підприємства у відповідності до умов, що змінюються.

На наш погляд, економічний потенціал підприємства можна структурувати, виходячи з розгляду підприємства, як системи. Відтак, можемо виділити вхідний потенціал підприємства, ендогенний потенціал підприємства та вихідний економічний потенціал підприємства. Перший і третій виступають зовнішніми елементами економічного потенціалу (рис. 3.1).

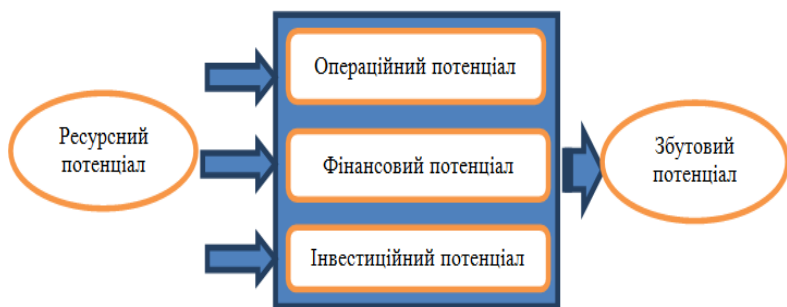


Рис. 3.1. Модель структури економічного потенціалу підприємства
Примітка. Сформовано авторами

Вхідний потенціал підприємства представлений ресурсним потенціалом, адже на вході будь-якої підприємницької системи перебувають ресурси. Його формують можливості в сфері залучення та використання персоналу, можливості в сфері залучення та

використання необоротних активів, можливості в сфері залучення та використання запасів, а також можливості в сфері залучення та використання фінансових ресурсів. Забезпеченням залучення складових ресурсного потенціалу в систему господарюючого суб'єкта займаються функціональні підрозділи підприємства: підрозділ постачання, кадрова служба підприємства, фінансово-економічна чи бухгалтерська служба. Надважливу роль у цьому питанні відіграє логістика, яка сприяє динамічному залученню ресурсного потенціалу на підприємство та його трансформації в продуктивну силу. До складових вхідного потенціалу підприємства можна віднести також підприємницькі можливості, які проявляються в креативності бізнес-ідеї та інноваційному підході. Таким чином, інноваційний потенціал підприємства ми вважаємо за доцільне розглядати на рівні вхідного потенціал-елемента системи.

Використовуючи результатний підхід, пропонуємо оцінювати вхідний потенціал підприємства за головними показниками, які характеризують рівень економічної ефективності використання ключових ресурсів підприємства. Так, для оцінки персоналу, як складової ресурсного потенціалу підприємства, пропонується застосовувати показник рівня виробітку працівників підприємства, який уособлює в собі можливості прояву інтелектуальних та фізичних здібностей особи в генеруванні нових благ. Критерієм оцінки використання необоротних активів у частині основних засобів доцільно, з нашої точки зору, використати показник фондовіддачі, який демонструє можливості виробництва продукції підприємством за певної структури та можливостей використання продуктивних характеристик основних засобів. Для оцінювання рівня використання запасів підприємства пропонуємо скористатися показником рівня оборотності запасів. Потенційні можливості використання фінансових ресурсів можуть характеризувати коефіцієнти забезпеченості власними оборотними засобами та покриття. Перший демонструє здатності підприємства фінансувати оборотний капітал за рахунок власних оборотних коштів, а другий – можливості забезпечення достатності джерел фінансування для створення виробничих та інших запасів. Ці показники ми можемо відносно легко розрахувати зі звітності підприємства. Що стосується інноваційного потенціалу та підприємницького потенціалу, то показники оцінювання їх можливостей потребують дещо глибшого

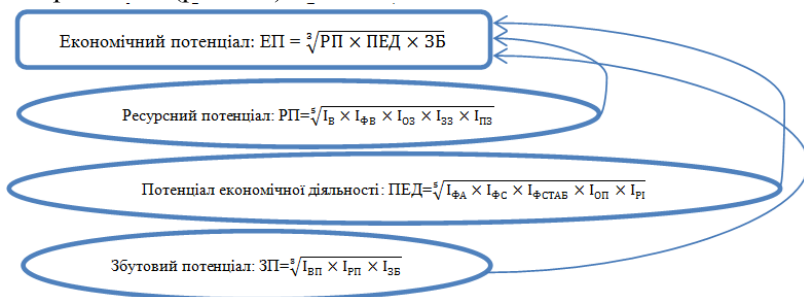
пошуку і аналізу підприємницької структури. Тому для здійснення швидкої діагностики економічного потенціалу ми ними нехтуємо.

Ендогенна складова економічного потенціалу підприємства, на наш погляд, має розглядатися в ракурсі реалізації можливостей підприємства в сфері економічної діяльності, а саме: операційної, фінансової, інвестиційної. Результативність потенціалу підприємства в операційній сфері характеризує критерій величини операційного прибутку підприємства. Ендогенні можливості в фінансовій діяльності підприємства можна виміряти за допомогою показників фінансової автономії, фінансової стійкості та фінансової стабільності. Показник фінансової автономії свідчить про можливість підприємства фінансувати свою діяльність у частині застосування власних фінансових ресурсів. Низьке значення показника свідчатиме про високий рівень ризиків і низьку стійкість підприємства в забезпеченні можливостей розвитку в середньостроковій перспективі. Другий показник є індикатором, який сигналізує про здатність підприємства залишатися платоспроможним у довгостроковій перспективі. Його значення вказує на те, яка частка активів підприємства здатна фінансуватися за рахунок постійного капіталу і капіталу, залученого на довгостроковій основі. Високе значення показника сигналізує про хороші перспективи розвитку підприємства. Показник фінансової стабільності свідчить про потенційну здатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями в середньо- і довгостроковій перспективах. Високе значення показника свідчить про низький рівень фінансових ризиків. Результативність використання потенціалу підприємства в інвестиційній діяльності визначає показник ефективності капітальних інвестицій, який вимірюється співвідношенням величини чистого прибутку на одиницю капітальних інвестиційних затрат.

Вихідний потенціал підприємства як системи, характеризують можливості підприємства в збутовій (комерційній) сфері. Для оцінювання цих можливостей пропонується використати три показники, які свідчать, з нашої точки зору, про можливість розвитку підприємства, а саме: валовий прибуток, який є абсолютним вимірником ефективності збутової діяльності (адже визначається як різниця між виручкою від реалізованої продукції та її собівартістю), рентабельність продаж, що характеризує здатність виручки генерувати прибуток і рентабельність здійснення збутової

діяльності (вимірюється співвідношенням валового прибутку та збутових витрат).

Експрес-діагностичну інтегральну оцінку економічного потенціалу підприємства пропонуємо проводити на основі часткових оцінок розглянутих компонентів економічного потенціалу з використанням індексного методу. В цьому вбачаємо перевагу, адже кожен компонент економічного потенціалу можемо розглядати відокремлено, в якості самостійного об'єкту економічного дослідження. Кожен показник, який формує індекс є стимулятором, тому в динаміці значення індексу більше 1 буде свідчити про підвищення складової економічного потенціалу і зростання економічного потенціалу підприємства в цілому. Індeksi, сформовані з окремих показників у розрізі кожної підсистеми сукупного економічного потенціалу можуть агрегуватися, утворюючи оцінки. Останні формують оцінку сукупного економічного потенціалу підприємства (рис. 3.2).



де I_B – індекс виробітку; I_{FB} – індекс фондovіддачі; I_{O3} – індекс оборотності запасів; I_{I33} – індекс забезпечення запасів власними обіговими коштами; I_{IP3} – індекс покриття запасів; I_{FA} – індекс фінансової автономії; I_{FC} – індекс фінансової стійкості; I_{FSTAB} – індекс фінансової стабільності; I_{OP} – індекс операційного прибутку; I_{PI} – індекс рентабельності інвестицій; I_{BP} – індекс валового прибутку; I_{RP} – індекс рентабельності продаж; I_{ZB} – індекс рентабельності збуту.

Рис. 3.2. Аналітична модель інтегральної оцінки економічного потенціалу підприємства з метою його експрес-діагностики
Примітка. Сформовано авторами

Висновки. Оцінка економічного потенціалу підприємства дає можливість установити, як працює підприємство, чи можуть бути досягнуті поставлені цілі, як окремі фактори впливають на повноту використання сукупного економічного потенціалу під-

приємства, його ефективність. Завдяки оцінці потенціалу підприємства можна досягти його стабільності, прийняти оптимальні рішення щодо подальшого ефективного використання всіх складових економічного потенціалу підприємства.

Представлена модель містить аналіз компонентів економічного потенціалу підприємства та його інтегральну оцінку й може застосовуватися для прийняття управлінських рішень в умовах обмеженості інформації, відсутності повноти даних та в умовах необхідності швидкого тестування можливостей розвитку підприємства.

1. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : монографія / О. Ф. Балацкий. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 972 с.
2. Скоробогата Л. В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємства : дис. ... к.е.н.: 08.06.04 / Л. В. Скоробогата. – Київ : Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України, 2005. – 220 с.
3. Савченко М. В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств : дис. ... к.е.н.: 08.06.01 / М. В. Савченко М. В. – Харків, 2004. – 190 с.
4. Балацкий О. Ф. Научно-теоретические основы категории «экономический потенциал региона» / О. Ф. Балацкий, В. Н. Кислый // Зб. наук. пр. «Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління». – Т. 12. – Вип. 27. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечников, 2009. – С. 6–26.
5. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : монографія / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2004. – 360 с.
6. Таранюк Л. М. Оцінка економічного потенціалу промислового підприємства при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів / Л. М. Таранюк // Механізм регулювання економіки. – 2014. – №2. – С. 96–104.
7. Шафронов О. Оценка эффективности и потенциала сельскохозяйственного предприятия / О. Шафронов // АПК: экономика, управление. – 2006. – №2. – С. 62–66.
8. Россоха В. В. Теоретичні положення оцінки потенціалу підприємств АПК. / В. В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – №6. – С. 45–51.
9. Мартиновський В. С. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємств / В. С. Мартиновський, В. Г. Кравець // Економіка харчової промисловості. – 2015. – Том 7. – Випуск 3. – С. 50–53.
10. Васюренко В. А. Оцінка економічного потенціалу підприємства / В. А. Васюренко // Науковий вісник Херсонського державного університету – Серія «Економічні науки». – Випуск 17. – Частина 1. – Херсон : ХНУ, 2016. – С. 51–54.