

УДК 657.9: 338.32.053.4.003.13

В.В. Степанов

**ПОДХОДЫ В ОЦЕНКЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье предложено определение экономического потенциала предприятия, обосновывается единица измерения экономического потенциала и возможность использования для его оценки методических подходов оценки бизнеса.

Ключевые слова: экономический потенциал, методические подходы оценки бизнеса.

У статті запропоновано визначення економічного потенціалу підприємства, обґрунтовується одиниця виміру економічного потенціалу і можливість використання для його оцінки методичних підходів оцінки бізнесу.

Ключові слова: економічний потенціал, методичні підходи оцінки бізнесу.

In the article there is suggested the definition of the economic potential of the enterprise, there are justified the unit of economic potential and the possibility of using for its estimating methodological approaches for estimation of the business.

Raising of problem. The estimation of economic potential is based on interpretations of notion "Economic potential". To date there is not common opinion in determination of economic potential among authors, that making it difficult to obtain the methodology of its estimation. Many authors investigating economic potential meet in opinion that economic (as well as any other) potential of enterprise have to be measured somehow or the category is deprived practical sense otherwise. However methods of its estimation – to obtain a some resulting value – are not so much. The insufficient concrete definition of notion of economic potential results in difficulties in formalization of its estimation, and as a result, such estimation is

very difficult in practice. Therefore in this article the author offers definition of economic potential in accordance with one it will be possible to use in its estimation the same approaches as in the estimation of value of enterprise or business.

Research task. The task of this research is the substantiation of applying of enterprise (business) estimation approaches in the estimation of economic potential that will allow in future to produce the methods of estimation of economic potential of enterprise.

Basic material of research. The use of economics and mathematics methods in the estimation of economic potential will considerably extend the area of its practical applying. For the starting point of researches the author suggests to take this universal definition of economic potential – economic potential of enterprise is its ability to achieve a maximal economic result. Ability of enterprise is an availability of resources and technologies for solution of the problem. As resources are all sources of capabilities of enterprise – material and not the same, i.e. everything that allows to use technologies. Now going back to definition of economic potential substituting the definition of ability in it we'll get: "economic potential of enterprise is an ability of enterprise [availability of resources and technologies for solution of the problem] to achieve a maximal economic result". Thus definition of economic potential of enterprise can be expressed like this: "economic potential of enterprise is an availability of resources and technologies for achievement of maximal economic result". As common unit of resources and technologies of enterprise an author suggests to use monetary units. Under the market economy an economic potential of enterprise can be interpreted as business potential and to consider it as some cost of business in specific terms.

Conclusions. After definition of notion of economic potential as some maximal cost of business in specific terms it becomes possible:

1. *To calculate economic potential in monetary items.*

2. *To use considerable international and domestic experience of business estimation and tool (methodology) of estimation for the estimation of economic potential.*

3. *To use the estimation of economic potential in a practice widely and to receive the concrete values of economic potential of enterprise for the different consumers of estimation taking into account the intentions of estimation.*

Keywords: economic potential, the methodological approaches in estimation of the business.

Постановка проблеми. Для повышения конкурентоспособности предприятия его руководству важно правильно оценивать экономические возможности предприятия в определённой среде (рынке, сегменте) – его экономический потенциал. Такая оценка должна строиться не только с учётом внутренних возможностей самого предприятия, но и внешних факторов, увязывая его в общую систему с другими участниками рынка. Оценка экономического потенциала базируется на интерпретации самого понятия «экономический потенциал». На сегодняшний день среди авторов нет единого мнения в определении экономического потенциала, что затрудняет выработку методологии его оценки. Многие авторы, исследующие экономический потенциал, сходятся во мнении, что экономический (как и любой другой) потенциал предприятия необходимо как-то измерять, иначе сама категория лишается практического смысла. Однако методик его оценки – получения некой результирующей величины – не так уж и много. По мнению автора, в основном это связано с недостаточной конкретизацией как самой категории, так и её составляющих частей, особенно при оценке экономического потенциала предприятия через оценки входящих в него потенциалов. Недостаточная конкретизация понятия экономического потенциала приводит к трудностям в формализации его оценки, и как следствие, такая оценка наиболее затруднительна на практике. Поэтому в данной статье автор предлагает определение экономического потенциала, в соответствии с кото-

рым в его оценке возможно будет использовать те же подходы, что и в оценке стоимости предприятия или бизнеса.

Обзор последних исследований и публикаций. По мнению автора, экономический потенциал предприятия сегодня рассматривается в двух аспектах, что существенно влияет и на методику его оценки:

1. Как внутренние экономические возможности предприятия.

2. Как критерий экономической значимости (ценности) предприятия на рынке.

Не зависимо от конкретного толкования самих возможностей, первый взгляд рассматривает экономический потенциал, как и другие виды потенциала, с позиции внутренних возможностей самого предприятия. Тогда и его оценка производится как оценка его возможностей – обычно в натуральных или стоимостных единицах измерения. Так, например, Лапин Е.В. считает, что «под оценкой экономического потенциала понимается определение его величины в стоимостном выражении» [1]. Такой взгляд можно условно назвать «классическим», т.к. понимание сущности потенциала в ней близко пониманию потенциала в физике [1-6]. Из всего разнообразия исследуемых сегодня видов потенциала предприятия исторически первым считается производственный потенциал. Аспекты его сущности как производственных возможностей и привели к их проекции на толкование любого другого вида потенциала.

Второй взгляд уходит корнями в западные исследования экономической ценности компании на рынке, которые стали актуальными именно в результате Великой депрессии в США. Этот взгляд рассматривает экономический и другие виды потенциалов предприятия не просто как его внутренние возможности, но как некую оценку его возможностей в связи с другими участниками рынка, как некий критерий его привлекательности со стороны оценщика (инвестора, клиента, конкурента и пр.) [7-8]. Такой взгляд особенно характерен для определения и оценки некоторых видов потенциала, таких как финансового потенци-

ала [9], потенциала управления [1, 10], стратегического потенциала [11], рыночного потенциала [12], инвестиционного потенциала [13].

Задача исследования. Задачей данного исследования является обоснование применения подходов оценки предприятия (бизнеса) в оценке экономического потенциала, что позволит в дальнейшем выработать методику оценки экономического потенциала предприятия.

Основной материал исследования. В результате развития взглядов на экономический потенциал предприятия увеличивалось и количество методик его оценки. Однако, по мнению автора, многие из них имеют слабую формализацию, что затрудняет их практическое применение оценщиком и интерпретацию полученных результатов конкретным потребителем оценки. Использование экономико-математических методов в оценке экономического потенциала значительно расширит сферу её практического применения. За отправную точку исследований автор предлагает взять следующее универсальное определение экономического потенциала: экономический потенциал предприятия – это его *способность* достигать максимального экономического результата. В чём измерять способность?

Для начала рассмотрим, что такое способность и обратимся к этимологии слова «способность». Слово «способность» происходит от существительного «способ» и от родственного «пособие» [14]. Оба слова произошли от одного родителя – старославянского слова «пособъ» или его аналога «пособа», которые буквально означали «помощь, поддержка».

Способ – это совокупность и порядок действий, используемых для решения какой-либо задачи [15]. Синоним – «метод», которое с греческого буквально означает «путь».

Способность – это свойство (качество) субъекта, позволяющее ему осуществить какое-либо действие для решения какой-либо задачи [16]. Другими словами, способность – это наличие такого качества как «имение способов». Т.е., если субъект имеет некие способы, значит он имеет способность. А способ –

это алгоритм решения задачи. Отсюда следует, что если субъект имеет задачу и имеет знания пути её решения, он обладает способностью. Выходит, что способность подразумевает наличие только одного единственного ресурса – наличие «пути» (метода, способа), т.е. наличие знаний «как этого достичь». Это сходно с понятием «знаю как» (англ. know how) – «ноу хау». В русском языке под понятием «ноу хау» понимается понятие «технология». И само слово «технология» произошло от древнегреческих слов «техно» – «искусство, мастерство, умение» и «логос» – «мысль, причина, наука; методика, способ производства». В этом смысле понятия «способность» и «технология» очень схожи.

Однако, когда мы используем слово «способность» (даже применительно к личности человека), мы подразумеваем, что для решения задачи не достаточно одного лишь способа (метода) – знаний «как». Для этого нужна ещё одна составляющая – сила, т.е. некий ресурс, который будет приводить в движение – «идти по пути». Вот именно поэтому, несмотря на то, что термин «способность» и связан с понятием «способ», всё же не следует забывать его смысловой корень – слово «пособъ» («пособа») – «помощь, поддержка». Т.е. понятие способность тесно связано с использованием некоего ресурса, привлечённого или полученного из вне. Даже когда мы говорим, что человек имеет способности, мы понимаем, что некоторые способности не его заслуга – это то, что он получил от рождения. А другие, так называемые «приобретённые» – это то, что он произвёл уже внутри себя. В этом смысле способности похожи на активы, ресурсы предприятия – они либо привлечены, либо созданы внутри предприятия за счёт других ресурсов. Но всегда любые уже приобретённые способности есть результат переработки способностей, данных от рождения. Это справедливо для всего – и для человека, и для предприятия. Что бы не было создано на предприятии или приобретено, всё начинается со взносов в уставный фонд его учредителей.

Поэтому, понятие «способность» включает в себя ещё и наличие ресурсов – источников, дающих возможность идти выбранным путём. Применительно к предприятию можно сказать следующее: «способность предприятия – это наличие ресурсов и технологий для решения поставленной задачи». Причём под ресурсами понимаются все источники силы предприятия – и материальные и не материальные, т.е. всё, что позволяет использовать технологии.

Теперь вернёмся к определению экономического потенциала и, подставив в него определение способности, получим: «экономический потенциал предприятия есть способность предприятия [наличие ресурсов и технологий для решения поставленной задачи] достигать максимального экономического результата». Таким образом, определение экономического потенциала предприятия можно выразить так: «экономический потенциал предприятия – это наличие ресурсов и технологий для достижения максимального экономического результата».

Но как можно оценить (суммировать) все активы предприятия (ресурсы и технологии)? В натуральном измерении точно нельзя. Также затруднительно привести их к неким общим результатам деятельности предприятия и выразить в единицах продукции. В качестве общей единицы измерения ресурсов и технологий предприятия автор предлагает использовать денежные единицы. Если принять во внимание, что предприятие имеет стоимость, то справедливо будет считать, что и его составляющие также будут иметь стоимость. Связь между активами и денежными единицами обретается через такую базу (свойство или качество) как полезность. Тогда под активами следует понимать всё, что имеет полезность, в том числе и нематериальные активы (например, гудвил, торговая марка, качество управления). Это позволит получать в ходе оценки активов величину с учётом всех рыночных факторов, причём различную в зависимости от целей такой оценки и оценивающей стороны. Т.е. каждый участник рынка – будь то само предприятие, его конкуренты, подрядчики, поставщики, покупатели, контролирующие органы и

пр. – сможет получить ту величину, которая в наибольшей степени отвечает именно его интересам. Поэтому автор считает, что в условиях рыночной экономики экономический потенциал предприятия можно трактовать как потенциал бизнеса и рассматривать его как некую стоимость бизнеса в определённых условиях. И действительно, если рассматривать предприятие как бизнес, а экономический потенциал как его максимальную стоимость, то можно выявить основную общую характеристику понятий «экономический потенциал» и «стоимость бизнеса» – они оба характеризуют экономическую ценность предприятия в определённых условиях. Такой подход ценен ещё и потому, что в оценочной практике (как зарубежной, так и отечественной) существуют общепризнанные теоретические подходы и методы оценки бизнеса, что наделяет инструментарием оценку экономического потенциала.

В соответствии с Национальным стандартом оценки № 1 [17. П. 38] для оценки имущества и имущественных прав используются 3 основных методических подхода:

1. Затратный (или имущественный для оценки объектов в форме целостного имущественного комплекса и в форме финансовых интересов).
2. Доходный.
3. Сравнительный.

Тогда для оценки экономического потенциала возможно использовать методологию оценки бизнеса (целостного имущественного комплекса), т.е. все 3 методических подхода – имущественный, доходный и сравнительный [18. П. 7]. Все подходы базируются на моделировании логики типичных потенциальных покупателей и продавца (собственника).

Имущественный подход применяется для определения рыночной стоимости целостного имущественного комплекса исходя из текущей стоимости вероятного результата ликвидации объекта или его воспроизводства.

Доходный подход основывается на применении методов перевода ожидаемых доходов (чистых денежных потоков или дивидендов) в стоимость.

Сравнительный подход основывается на принципе замещения активов на равнополезные.

Применение данных подходов для оценки экономического потенциала с учётом специфики его определения, а также определение рыночных условий (среды оценки) и активов предприятия являются направлениями для дальнейших исследований в этой области.

Выводы. После определения понятия экономического потенциала как потенциала бизнеса, т.е. как некоей максимальной стоимости бизнеса в определённых условиях, становится возможным:

1. Исчислять экономический потенциал в денежных единицах.

2. Использовать для оценки экономического потенциала значительный международный и отечественный опыт оценки бизнеса и инструментарий (методологию) оценки.

3. Широко использовать оценку экономического потенциала на практике и получать конкретные значения экономического потенциала предприятия для различных потребителей оценки с учётом поставленных целей оценки.

4. Интерпретировать полученные результаты любым участником рынка, а не только потребителем оценки.

5. Оценивать экономический потенциал как самостоятельную категорию, а не только через его составляющие, что особенно полезно в тех случаях, когда оценка некоторых составляющих затруднительна или невозможна.

6. Оценивать другие виды потенциала, входящие в экономический, по остаточному принципу в тех случаях, когда их оценка затруднительна или невозможна.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Лапин Е.В. *Экономический потенциал предприятия: [моногр.] / Лапин Е.В. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.*
2. Мироедов А.А. *Экономико-статистический подход к оценке экономического потенциала и качества управления предприятием / А.А. Мироедов, Я.Л. Эйдельман // Вопросы статистики. – 2001. – № 10. – С. 44-50.*
3. Игнатовский П. *Экономический потенциал в условиях действительности хозяйственного механизма [статья] / П. Игнатовский // Плановое хозяйство. – 1980. – № 2. – С. 15-19.*
4. *Большая Советская Энциклопедия / Под ред. Б.А. Введенского. – М.: Сов. энциклопедия, 1975. – Т. 29. – С. 640.*
5. *Большая Советская Энциклопедия / Под ред. Б.А. Введенского. – М.: Сов. энциклопедия, 1975. – Т. 34. – С. 656.*
6. Асаул А.Н. *Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, С.Я. Князев, Т.Г. Рзаева. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2011. – 312 с.*
7. Мних Є.В. *Аналіз і оцінка виробничої діяльності підприємств / Є.В. Мних. – К.: НМК ВО, 1994. – С. 57-68.*
8. Лахтіонова Л.А. *Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 4-48.*

9. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.cfin.ru](http://www.cfin.ru). – 29.07.2003. – 28.10.2010. – [http:// www.cfin.ru/management/manu-fact/manufact_potential.shtml](http://www.cfin.ru/management/manu-fact/manufact_potential.shtml)
10. Герасимчук В.Г. Диагностика системы управления підприємством: Навч. посібник. – К.: ІСДО, 1995. – С. 120.
11. Махуренко Г.С. Стратегический менеджмент: Конспект лекций. – Одесса: ОНМУ, 2001. С. 40, 51-53.
12. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – С. 521-528.
13. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства: Навч. посібник. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Рацупкіна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
14. Макс Фасмер. Этимологический словарь русского языка = *Russisches etymologisches Worterbuch* / Пер. с немецкого и доп. О.Н. Трубачева. – 2-е изд., стер. – М.: Прогресс, 1986. – Т. 3.
15. Стаття «Способ» Викисловаря [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wiktionary.org/wiki/способ>
16. Стаття «Способность» Викисловаря [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wiktionary.org/wiki/способность>
17. Национальный стандарт оценки № 1 «Общие принципы оценки имущества и имущественных прав», утверждённый Постановлением КМУ № 1440 от 10.09.2003.

18. Национальный стандарт оценки № 3 «Оценка целостных имущественных комплексов», утверждённый Постановлением КМУ № 1655 от 29.11.2006.

Стаття надійшла до редакції 01.07.2013

Рецензенти:

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економічна теорія і кібернетика» Одеського національного морського університету **Г.С. Махуренко**

кандидат економічних наук, науковий співробітник відділу ринку транспортних послуг Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України **В.Г. Кухарчик**.