

Гончар О. І.,

д.е.н., доц., проф. кафедри економіки підприємства і підприємництва, Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

ОПТИМІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проаналізовано існуючі підходи щодо оцінювання потенціалу підприємства, окреслено їх недоліки та переваги, акцентовано увагу на необхідності вдосконалення процесу оцінювання у сучасних умовах. Доведено, що успішність управління потенціалом підприємств залежить від достовірності й точності інформації про стан та рівень реалізації наявного потенціалу як основи для обґрунтування управлінських рішень. Вказано на те, що модель процесу оцінювання потенціалу підприємства має передбачати інтеграцію внутрішніх і зовнішніх проявів потенціалу, послідовність дій та комбінування їх видів. Вказано: важливим елементом у розробці методики оцінювання є ідентифікування основних принципів, які визначають правила та формують методичний підхід щодо оцінювання потенціалу підприємства. Сформовано узагальнену схему принципів оцінювання потенціалу, визначено етапи моніторингу системи інформаційного забезпечення дослідження потенціалу підприємства та згруповано, конкретизовано й доповнено методи оцінювання потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства, управління потенціалом, стратегія, ресурси, можливості, здатності, ефективність.

Gonchar O. I.,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Economics of Enterprise and Entrepreneurship, Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi

OPTIMIZATION OF ECONOMIC ASSESSMENT OF ENTERPRISE POTENTIAL

Abstract. The existing approaches to evaluating the potential of the enterprise are analyzed, their disadvantages and advantages are outlined. The attention is focused on the need to improve the evaluation process in modern conditions. It is proved that the effective management of enterprise potential depends on the reliability and accuracy of information about the condition and level of implementation of the existing potential as a basis for justification of managerial decisions. It is specified that the model of evaluation of enterprise potential should provide the integration of internal and external manifestations of potential, sequence of actions and combination of their types. It is specified that the important element in developing a method of assessment is identifying the basic principles that define rules and form the methodical approach to evaluating the enterprise potential. The generalized scheme of principles of potential evaluation is formed, the stages of monitoring information providing system of enterprise potential research are determined as well as the evaluation methods of the enterprise potential are grouped, specified and supplemented.

Keywords: potential of enterprise, potential management, strategy, resources, opportunities, capacities, efficiency.

Постановка проблеми. Сучасне динамічне ринкове середовище, процеси глобалізації та інтернаціоналізації вимагають удосконалення підходів щодо визначення стану та можливостей підприємств, оцінювання їх потенціалу. Вартісне оцінювання потенціалу підприємства дає можливість не лише визначити його величину, але й обґрунтувати рішення щодо подальшої оптимізації та розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність управління потенціалом підприємств, визначення напрямів удосконалень та векторів розвитку суттєво залежить від достовірності інформа-

ції про передумови – стан потенціалу. Актуальність проблеми оцінювання потенціалу підприємства формує інтерес ряду науковців. Окремі теоретичні й практичні аспекти даної проблеми розглядаються у працях ряду вчених таких, як Анісімова О. М., Балабанова Л. В., Бельтюков С. А., Бова Т. В., Наумов В. М., Перерва П. Г., Краснокутська Н. С., Федонін О. С. та ін.

Разом із тим, питання систематизації та виокремлення складових економічного оцінювання потенціалу підприємства залишаються невирішеними.

Постановка завдання. З позицій сучасних концепцій управління підприємство розглядається як відкрита полісферна система, де в якості основних видів діяльності виокремлюються такі структурні компоненти, як: виробництво, фінанси, кадровий склад (персонал), менеджмент (система управління), НДЕКР, маркетинг. Названі аспекти можна позиціонувати як статутні види діяльності, а здатність щодо реалізації можливостей їх ефективного здійснення слід визначати як потенціал підприємства [1, с. 96]. При цьому конкретні види діяльності виступають структуроутворюючими елементами функціонального потенціалу.

Успішність процесів формування, управління і розвитку потенціалу сучасних підприємств залежить від низки тенденцій: застосування інноваційно-інвестиційних програм, можливості застосування сучасних інформаційних, технологічних, фінансових, матеріальних ресурсів, прогресивності трудових та інтелектуальних ресурсів. При цьому важливо оперативно володіти достовірною інформацією про стан та рівень конкурентоспроможності сукупного потенціалу підприємства та його окремих складових. Така інформація може бути одержана у результаті оцінювання величини потенціалу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Оцінювання стану та реалізації потенціалу промислового підприємства має ґрунтуватися на ключових факторах забезпечення результативності та ефективності із застосуванням інформаційних технологій і систем управління. Моніторинг та оцінювання інформації про стан складових потенціалу підприємства, можливості, що генеруються ринком, невизначеності та загрози є основою для прийняття управлінських рішень щодо управління виробничо-господарською діяльністю підприємства та процесами формування, реалізації та розвитку його потенціалу.

Різні аспекти методології оцінювання економічного потенціалу підприємств є об'єктом досліджень багатьох науковців. Однак результатна концепція оцінювання є неоднозначною і її неправильно пов'язувати лише з категоріями доходу, чистого доходу, прибутку, витрат, розрахунком різного роду коефіцієнтів, що характеризують ступінь віддачі витрат і виражають міру фінансової ефективності, що має місце в основній частині існуючих вчень.

Однак, враховуючи суттєву невизначеність та динамізм ринкової ситуації, процеси глобалізації та концентрації, особливої актуальності набувають дослідження проблем оцінювання ефективності реалізації та конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Крім того, актуальність проблематики цього дослідження вимагає подальшої наукової розробки щодо:

а) формування науково-методичних аспектів аналізу та побудови системи оцінювання потенціалу промислових підприємств;

б) розвитку теоретичних і методичних питань формування системи оцінювання потенціалу промислових підприємств та їх складових;

в) обґрунтування критеріального базису для вибору ефективної системи оцінювання потенціалу підприємства.

У контексті розвитку понятійного апарату, пов'язаного з оцінюванням, на думку автора, необхідно визначити сутність процесу оцінювання потенціалу як ґрунтового аналітико-інформаційного процесу визначення кількісних чи якісних характеристик рівня (величини) потенціалу, які вимірюються показниками, що прийняті в економіці для характеристики результатів статутної діяльності [1, с. 118].

Однак у цьому контексті слід зауважити, що, виходячи з визначення змісту потенціалу підприємства як здатності реалізовувати можливості [1, с. 96], його безпосередня оцінка є нереальною і може здійснюватися лише опосередковано через досягнуті результати та результативність. Крім того, слід мати на увазі, що відносно коректною може бути лише оцінка реалізації потенціалу, оскільки оцінювання проводиться за даними, що мали місце в минулому (звітному) періоді. Оцінювання розвитку потенціалу матиме низьку вірогідність (прогностичний характер), тому що ідеально може характеризувати лише граничні можливості підприємства, реалізація яких пов'язана із значними невизначеностями.

Модель процесу оцінювання потенціалу підприємства повинна передбачати інтеграцію внутрішніх і зовнішніх проявів потенціалу, послідовність дій та комбінування їх видів. Вона повинна забезпечувати можливість визначити стан, проблемні аспекти та можливості розвитку потенціалу.

Оцінюючи потенціал підприємства, необхідно дослідити склад і рівень розвитку його компонентів, а також вплив окремих зовнішніх та внутрішніх чинників.

Процес оцінювання має здійснюватися таким чином, щоб були враховані й однозначно ідентифіковані характеристики, необхідні для належного функціонування бізнес-процесів, моніторингу та безпосередньо оцінювання.

Важливим елементом у розробці методики оцінювання є ідентифікування основних принципів, які визначають правила, що формують методичний підхід щодо оцінювання потенціалу підприємства. Основними з них є:

– точність оцінювання (точне визначення параметрів об'єкта оцінювання);

– визначеність оцінювання (чітке визначення параметрів об'єкта оцінювання);

– простота оцінювання (визначення спрощеного набору вхідних показників, які визначають кінцевий результат);

– інформативність оцінювання (достовірне відображення стану об'єкта);

– цільова орієнтація оцінювання (процес здійснюється відповідно до поставленої мети та запитів користувачів вихідних результатів);

– системність оцінювання (оцінювання кожного з елементів інноваційного потенціалу підприємства як складної економічної системи у взаємозв'язку між собою та із зовнішнім середовищем);

– доступність і достовірність вхідної інформації (орієнтація на основні форми фінансової звітності підприємств);

– здійснення оцінювання в часі (процес оцінювання включає визначення ретроспективного, поточного стану інноваційного потенціалу підприємства та прогнозування його розвитку).

Для забезпечення комплексного підходу до створення механізму функціонування системи оцінювання потенціалу підприємства пропонуються наступні етапи моніторингу системи інформаційного забезпечення дослідження потенціалу підприємства.

Етап 1. Діагностика існуючої системи інформаційного забезпечення з метою виявлення її стану та визначення ступеня відповідності потребам управління; після завершення діагностики формується висновок про стан безпосередньо системи інформаційного забезпечення процесу управління і визначається ступінь її відповідності бажаному стану.

Етап 2. Побудова загальної системи інформаційного забезпечення процесу оцінювання, який би відповідав інформаційним потребам щодо обґрунтування управлінських рішень з метою підтримання стійкості розвитку підприємства та його високого конкурентного рівня. При моделюванні системи інформаційного забезпечення застосовуються три базові принципи моделювання:

1) принцип функціональної декомпозиції – будь-який бізнес-процес може бути розглянутий як сукупність елементарних функцій;

2) принцип контекстної діаграми передбачає, що моделювання починається з побудови діаграми, на якій система (об'єкт моделювання) подається одним-єдиним блоком;

3) принцип обмеження складності, тобто кожний із аналізованих бізнес-процесів розбивається на більш прості операції, дії, елементарні функції.

Етап 3. Впровадження та адаптування спроектованої інформаційної системи до процесу прийняття управлінських рішень на підприємстві з одночасним включенням механізму контролінгу, розглянутого як системне поєднання функції контролю з процесами оцінювання елементів і загалом потенціалу підприємства.

В умовах глобалізації, динамічних процесів зовнішнього середовища, зростання невизначеностей, посилення конкуренції, з одного боку, а з іншого, – збільшення кількості потенційно привабливих напрямів діяльності підприємства, розширення потенційних ринків збуту, кола контрагентів та контактних аудиторій, вимірювання стану і рівня потенціалу підприємства, його конкурентоспроможності потребують формування адекватної системи оцінювання, яка би базувалася на системному та ситуаційному підходах, що враховують усі зазначені фактори.

Здійснення оцінювання потенціалу підприємства для обґрунтування управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності, конкурентоспроможності, вибору стратегії розвитку вимагає дотримання певних умов.

Так, по-перше, необхідно визначитися з об'єктом оцінювання та вибрати ті його характеристики, які не залежать від суб'єктивності оцінювача. По-друге, треба встановити, хто є суб'єктом оцінювання, оскільки від цього залежать напрями проведення оцінювання (векторів оцінювання може бути декілька), поряд із цим треба окреслити сукупність властивостей об'єкта, які саме будуть оцінюватися. По-третє, необхідно визначити конкретну мету оцінювання, оскільки від неї залежатиме перелік па-

раметрів, методи оцінювання, а також рід, тип, підвид або інші класифікаційні складові потенціалу, які потребують диференціації.

Результати проведеного дослідження показали: підходи науковців до оцінювання потенціалу є різноманітними та різнобічними, що проявляється в меті та напрямах, методах, засобах та глибині оцінювання, у виборі результуючого показника і т.д.

Так, Ілляшенко С. М. акцентує увагу на аналізі й оцінюванні саме достатності інноваційного потенціалу підприємства для можливості реалізації обраної стратегії інноваційного розвитку. Відповідно до цієї концепції автор пропонує оцінювання інноваційного потенціалу проводити на основі виділення й аналізу кожного його структурного параметра. Методика оцінювання кожної складової ґрунтується на визначенні та розрахунку характерних показників (коефіцієнтів) для кожної складової, порівнянні їх із таблицею прийняття рішень (для ринкової складової) або з показниками інших підприємств (для інших складових), інтегральному оцінюванню всього комплексу факторів [2].

Перевагами запропонованої методики є простота, комплексність та гнучкість процедури оцінювання, об'єктивність отриманих результатів. Крім того, важливим внеском у теоретико-методологічну базу дослідження категорії “потенціалу підприємства” є виділення автором ринкової складової у загальній структурі досліджуваного поняття. Як наслідок, при оцінюванні потенціалу підприємства враховуються і можливості розвитку, які надані ринком. Обмеженням застосування даної методики на практиці може стати процес переведення рівнів значень локальних потенціалів у відносні оцінки, що деякою мірою знижує точність отриманих результатів.

Чухрай Н., Патора Р. пропонують схему багаторівневого оцінювання потенціалу підприємства за такими етапами: визначення кластер-чинників, що характеризують певні властивості потенціалу, побудови “дерева кластер-чинників” із деталізацією властивостей потенціалу; визначення показників для оцінювання потенціалу (кількісні та якісні показники); розрахунку коефіцієнта вагомості кожного показника (експертним методом формування безконфліктної системи незалежних критеріїв); вибору бази для порівняння рівня потенціалу; виявлення зростання потенціалу за допомогою методу середньозваженої [3, с. 220-230]. Перевагою цієї методики є врахування стратегічної позиції підприємства на ринку та проведення аналізу відносно поточних конкурентів у контексті зміни в часі. Обмеженням методики, на нашу думку, є надмірна деталізація деяких показників оцінювання, але автори зауважують про можливість варіювання переліку показників.

На важливість вивчення взаємозв'язків між структурними складовими потенціалу вказує Воронкова А. Е. Оцінювання потенціалу відповідно до даного підходу здійснюється через співвідношення фактичного та очікуваного обсягів продажу продукції [4, с. 160]. Крім того, відзначається важливість саме стратегічно орієнтованого оцінювання потенціалу. Перевагою цієї методики є те, що автор не тільки кількісно оцінює потенціал підприємства,

але й враховує складні взаємозв'язки між елементами потенціалу підприємства. Сфера застосування даної методики є дещо обмеженою, оскільки алгоритм оцінювання передбачає збільшення обсягів реалізації продукції внаслідок впровадження інновації або інших поліпшень. Проте не завжди метою змін є збільшення обсягів продажів продукції. Наприклад, ринкові нововведення, як правило, спрямовуються на оновлення технологій, технологічних процесів; розробку нових правил, положень, інструкцій; освоєння нових сфер застосування продукту, розширення сегментів ринку, вихід на нові ринки.

Автори розглянутих методик основними завданнями оцінювання визначають діагностику, моніторинг і детальний аналіз потенціалу підприємства. Однак оцінювання сукупного потенціалу підприємства є недостатньо конкретизованим.

Детальне оцінювання всіх елементів потенціалу на підприємстві проводиться безсистемно, оскільки є досить трудомістким процесом і вимагає наявності повної та всеохоплюючої інформації. Крім того, діагностичний підхід може застосовуватися при оцінюванні як власного потенціалу, так і для аналізу можливостей конкурентів, оскільки здійснюється при обмеженому доступі до внутрішніх та зовнішніх інформаційних ресурсів. Проте подібне оцінювання дає можливість позиціонувати і потенціал, і саме підприємство на ринку. Натомість моніторинг як вид оцінювання передбачає фіксацію стану потенціалу підприємства в часі та аналіз тенденцій його розвитку.

Ще одним важливим аспектом оцінювання є визначення масштабів оцінювання. Така діяльність передбачає встановлення рівня деталізації та елементів і показників оцінювання. При цьому визначають вимоги до вхідної інформації, матеріально-технічного, кадрового, методичного забезпечення, а також і до вихідного результату. Оскільки оцінювання потенціалу підприємства може проводитись як для внутрішніх, так і для зовнішніх потреб, для задоволення вимог зацікавлених в оцінюванні сторін, отже, й інтерпретація результатів, співставлення їх із очікуваними даними будуть індивідуальними для кожного суб'єкта господарювання.

Важливим кроком оцінювання потенціалу підприємства є формування сукупності оціночних показників, рівень яких визначає стан об'єкта дослідження. При їх виборі більшість авторів пропонують застосувати експертні методи дослідження, перевагою яких є простота, можливість оцінки якісних ознак параметрів, застосування в умовах обмеженості інформації.

Однак їм притаманні і недоліки: висока ймовірність суб'єктивності експертних думок, ризик некомпетентності експертів, складність процедури опитування. При цьому слід враховувати, що потенціал підприємства є складною системою, яка досить важко піддається формалізації. Це вимагає застосування поряд із логічними та економіко-математичними методами саме процедур експертного оцінювання.

Дослідження наукової літератури засвідчило, що більшість науковців результативним показником обирають інтегрований показник рівня потенціалу

підприємства. Різниця полягає лише у методах його розрахунку.

Найчастіше застосовуються: розрахунок середньоарифметичного та середньогометричного відносних показників; суми часткових показників із урахуванням їх вагомості. Зведення часткових показників до узагальнюючого дозволяє провести комплексне порівняння стану, використання та розвитку потенціалу підприємства в часі, виконати порівняння з конкурентами тощо. З іншого боку, часткові показники є досить різномірними і їх агрегування може значно спотворити інформацію про реальний стан потенціалу підприємства. Водночас існування інтегрального показника не суперечить існуванню часткових показників. Необхідність їх розрахунку визначається завданнями, які ставляться при оцінюванні потенціалу певної економічної системи.

Результатом проведеного огляду теоретико-методичних підходів та розробок є систематизація та класифікація методів та підходів до оцінювання потенціалу підприємства (рис. 1).

Таким чином, сукупність існуючих методів оцінювання систематизовано, згруповано та доповнено за певними напрямками, що сприяло формуванню методичної бази управління потенціалом підприємств у сучасних умовах та спростило процес вибору оптимального методу оцінювання.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Таким чином, оцінивши величину сформованого потенціалу, визначивши приховані резерви, виявивши сильні та слабкі сторони у діяльності підприємства, доцільно привести у відповідність внутрішні та зовнішні можливості, наявні та потенційні здатності підприємства щодо реалізації можливостей, оптимізувати ресурсний потенціал та його складові у відповідність із стратегією підприємства та іншими вимогами.

Результати оцінювання потенціалу підприємства використовуються для вибору й обґрунтування інноваційних та інвестиційних проектів, забезпечення прав власності, кредитування тощо. Отже, потенціал підприємства повинен бути постійним об'єктом управління на підприємстві, що передбачає цілеспрямований вплив на підприємство з метою підвищення результативності та ефективності його діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гончар О. І. Актуалізація управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції : монографія / О. І. Гончар. – Хмельницький : ХНУ, 2015. – 333 с.
2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком : навч. посібник / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД “Університетська книга” ; К. : ВД “Княгиня Ольга”, 2005. – 234 с.
3. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення : монографія / Н. Чухрай. – Львів : Вид-во НУ “Львівська політехніка”, 2002. – 316 с.
4. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Э. Воронкова. – Луганск, 2000. – 315 с.

За критерієм оцінювання			
Дохідний (результатний)	Оцінювання здійснюється на основі розрахунку очікуваних результатів використання об'єкта оцінки (очікувані доходи)	За фактором часу	Оцінювання на основі показників минулої діяльності (витрат)
Витратний (майновий)	Оцінювання здійснюється на основі розрахунку суми витрат на формування та реалізацію об'єкта оцінки		Оцінювання на основі показників теперішнього часу (порівняння з аналогами)
Порівняльний (витратно-результатний)	Оцінювання здійснюється на основі порівняння з аналогами, щодо яких є доступна і достовірна інформація		Оцінювання на основі очікуваних результатів у майбутньому (очікувані результати)
За глибиною оцінювання		За вимірниками оціночних показників	
Детальний	Оцінювання на основі детального аналізу внутрішнього середовища за наявності повної та всеохоплюючої інформації	При оцінюванні використовують показники: – у натуральному (умовно-натуральному) вираженні	
Діагностичний	Оцінювання на основі обмежених та доступних як для внутрішніх, так і для зовнішніх аналітиків параметрів	– у вартісному вираженні – у бальному вираженні – в оцінках за рангами*	
За формою подання результатів оцінювання		За рівнем формування потенціалу*	
Оцінювання за частковими показниками	Стан та рівень реалізації потенціалу оцінюють за основними напрямками розвитку	Оцінювання потенціалу:	
Оцінювання на базі інтегрованого показника	Висновок про стан та реалізацію потенціалу здійснюється на основі узагальнюючого показника	рівень – ресурсний; – виробничий; – господарський; – інституційний	потенціал – ресурсний; – ринковий; – сукупний
Оцінка на основі системи показників	Висновок про рівень потенціалу формується на основі розгалуженої системи показників		
За характером основних параметрів оцінювання*		За способом одержання оцінки	
Економічний	На основі фінансових показників господарювання підприємства	Об'єктний	
Неекономічний	На основі показників соціального, екологічного та нематеріального характеру	Порівняльний Експертний	
Комплексний	Комбінування фінансових та нефінансових показників	Побудови моделі* Графоаналітичний*	
За формою представлення оціночної моделі*		За напрямом оцінювання	
Статистичні	Оцінювання проводиться на базі звітно-статистичних методів дослідження, спостереження, групування і т.д.	Оцінювання зовнішніх (макро-, мезо-) факторів	
Економіко-математичні	Оцінювання проводиться на базі описових, прогностичних, нормативних та інших економіко-математичних моделей	Оцінювання внутрішніх (мікро-) факторів	
Математичні	Оцінювання здійснюється засобами інтегрального, диференціального, логарифмічного та інших видів аналізу	Комплексне оцінювання внутрішніх та зовнішніх факторів	

Рис. 1. Методи оцінювання потенціалу підприємства*

* Систематизовано та доповнено автором за [5, 6, 7]

5. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.

6. Лапін Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография / Е. В. Лапін. – Сумы : Унив. кн., 2004. – 360 с.

7. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Репіна // Вісник Укр. акад. держ. управ. при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262-271.

REFERENCES

1. Gonchar, O. I. (2015), *Aktualizaciya upravlinnya potencialom pidpr'yemstva za umov yevrointegraciyi*, XNU, Xmel'ny`cz'ky`j, 333 s.

2. Ilyashenko, S. M. (2005), *Upravlinnya innovacijny`m rozvy`tkom*, VTD "Universy`tets`ka kny`ga", Sumy, VD "Knyagy`nya Ol`ga", K., 234 s.

3. Chuxraj N. (2002), *Formuvannya innovacijnogo potencialu pidpr'yemstva: markety`ngove ta logisty`chne zabezpechennya*, Vy`d-vo NU "L`vivs`ka politexnika", L., 316 s.

4. Voronkova, A. E. (2000), *Strategy`cheskoe upravleny`e konkurentosposobnym potency`alom predpr'yaty`ya: dy`agnosty`ka y`organy`zacy`ya*, Lugansk, 315 s.

5. Krasnokuts`ka, N. S. (2005), *Potencial pidpr'yemstva: formuvannya ta ocinka*, Centr navch. l-ry, K., 352 s.

6. Lapy`n, E. V. (2004), *Ocenka ekonomy`cheskogo potency`ala predpr'yaty`ya*, Uny`v. kn., Sumy, 360 s.

7. Ryepina, I. M. (1998), *Pidpr'yemny`cz`ky`j potencial: metodologiya ocinky` ta upravlinnya*, *Visn. Ukr. akad. derzh. uprav. pry`Prezy`dentovi Ukrainy`*, # 2, s. 262-271.