

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ ОБҐРУНТУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ

Ефективність функціонування вітчизняних підприємств визначається широким діапазоном детермінант, ключовими з яких є забезпеченість виробничими ресурсами та ефективність їх використання, що в умовах нестабільної кон'юнктури ринку набуває особливої актуальності. Для ресурсів, можливостей і компетенцій підприємства у прийнятті ефективних рішень, необхідна комплексна оцінка, яка враховувала б поточний його стан. Така оцінка може бути отримана на основі використання категорії «економічний потенціал», яка набула своєї розробки і становлення із 70-х років ХХ століття. Введення її в науку і практику пояснювалося бажанням відшукати комплексний показник, на базі якого можна було побудувати систему оцінки діяльності як галузей народного господарства в цілому, так і підприємства зокрема. Однак в силу різноманіття аналітичних показників, які характеризують аспекти господарської діяльності, виникає складність їх використання в рамках порівняльного аналізу підприємств тієї чи іншої галузі, а також формулювання загальних висновків щодо визначення ефективності виробничої діяльності. Зазначена проблема вирішується за рахунок застосування інтегральних показників, де у розрізі забезпеченості ресурсами та ефективності їх використання може бути використаний економічний потенціал підприємства.

При цьому існує три наукових підходи до розуміння сутності економічного потенціалу підприємства [7]:

1. Кількісний підхід – розуміється як інтегральний кількісний показник сукупності ресурсів наявних в економічній системі підприємства. Він включає ключові кількісні показники щодо забезпеченості організаційно-управлінськими, виробничими, фінансовими, маркетинговими та інноваційними ресурсами.

2. Якісний підхід – ефективність використання наявних ресурсів підприємства в контексті інтегральних показників інтенсивності використання вище наведених ресурсів, а саме: їх прибутковість і рентабельність, а також різноманітністю спеціалізованих показників інвестиційного клімату, інноваційної активності, конкурентоспроможності, якості освіти персоналу підприємства, експортно-імпортової орієнтованості та ін.

3. Динамічний підхід – здатність економічної системи підприємства розвиватися, нарощувати обсяги наявних ресурсів і підвищувати ефективність їх використання. В якості показників динаміки потенціалу використовуються

темпи приросту сукупності кількісних і якісних показників, як певна характеристика здатності підприємства до свого розвитку в довгостроковій перспективі.

На думку авторів, основними функціональними складовими економічного потенціалу підприємства є виробничий, фінансовий та інтелектуальний потенціал.

Під виробничим потенціалом слід розуміти можливості підприємства щодо раціонального виробництва продукції і послуг, що визначаються забезпеченістю трудовими ресурсами, основними і оборотними виробничими засобами та ефективністю їх використання. Фінансовий – визначається забезпеченістю та ефективністю розподілу і використання фінансових ресурсів, що ідентифікується рівнями доходів, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності і рентабельності. У вузькому розумінні інтелектуальний потенціал характеризує оснащеність підприємства об'єктами інтелектуальної власності і ступінь ефективності їх впровадження в процеси господарської діяльності. У більш широкому сенсі – включає в себе рівень науково-технічного та інформаційного забезпечення господарської діяльності, а також інтелектуальні здібності, знання і навички персоналу підприємства.

З наукової точки зору категорія «економічний потенціал» є об'єднувальним чинником виробничого, фінансового і інтелектуального потенціалу, як і тісно взаємопов'язані між собою і становлять складові частини економічного потенціалу, що зводиться до характеристики ресурсів підприємства за кількісними і якісними їх параметрами з визначенням максимальної можливості підприємств з виробництва матеріальних благ в конкретному періоді [4]. Подібним чином такий підхід трактується і як «...сукупність спільно функціонуючих ресурсів, володіючих здатністю виробляти певний обсяг продукції» [3], або як «...сукупність ресурсів, з'єднаних в процесі виробництва з певними потенційними можливостями виробництва матеріальних благ (товарів і послуг)» [5].

З позиції авторських поглядів постає необхідність адаптування категорії «економічний потенціал» під інтегральний аналіз з використанням методу ранжування його структури в економічній системі підприємства (рис. 1).

Виходячи з такого підходу, під економічним потенціалом слід розуміти можливості підприємства з раціонального виробництва продукції, виконання робіт чи надання послуг, що визначається забезпеченістю трудовими, основними, оборотними і фінансовими ресурсами та ефективністю їх використання щодо задоволення суспільного попиту. В даному разі ресурсне забезпечення на кожному етапі кругообігу капіталу охоплює весь фінансово-господарський цикл підприємства, де для оцінки використання основних і оборотних засобів,

інноваційних і фінансових ресурсів та ін., існують відповідні методики, а також досить глибоко вивчена і методика оцінки трудового потенціалу підприємства. При цьому основними методами вимірювання різних складових потенціалу підприємства на практиці, виступають експертний та бальний методи, рейтинговий порівняльний та факторний аналіз, економіко-математичне та імітаційне моделювання.

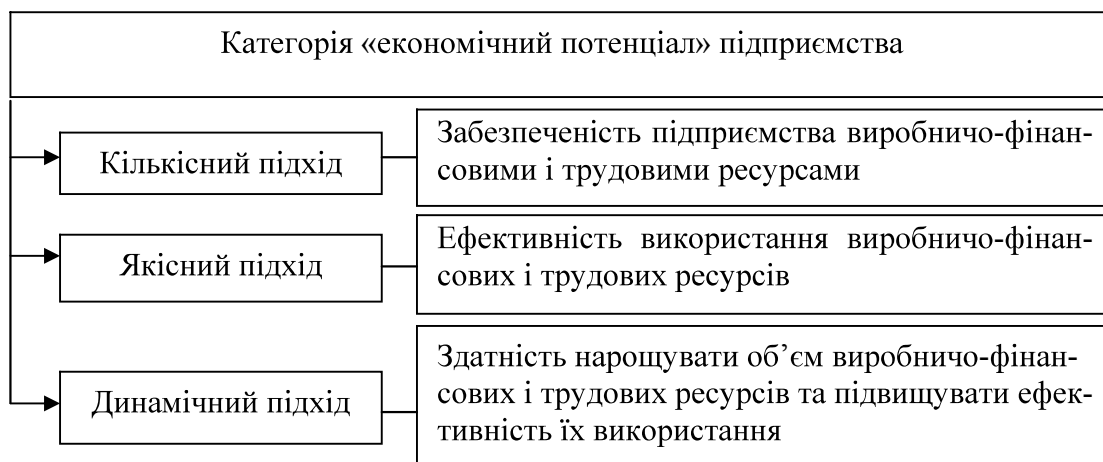


Рис. 1. Структура економічного потенціалу підприємства за категоріальною ознакою

Окреслений контекст актуалізує розробку адаптивних методів до проведення інтегрального аналізу господарської діяльності підприємства, які дозволяють своєчасно проаналізувати ключові показники отриманої його результативності, порівняти їх з галузевими нормативами і діагностувати кризові точки. Для цього необхідним постає підбір основних показників економічного потенціалу підприємства за трьома блоками оцінки рівня його порогових значень в межах кожного показника (верхня межа низького рівня і верхня межа середнього рівня), розділяючи діапазон значень які відповідають трьом якісним критеріям: А – високий, В – середній; С – низький (рис. 2).

Логіка виявлення рівня економічного потенціалу за його складовими, проводиться на основі відбору основних показників, де їх повна відповідність розрахункових значень ідентифікує рівень оціночного блоку і тим самим визначає економічний потенціал підприємства. Але при цьому можлива інтерпретація розрахованих показників, які надають змогу визначати певний рівень інтегрального показника економічного потенціалу підприємства. Так якщо взяти розрахункове значення трьох показників Блоку А і один показник Блоку В, то це буде свідчити про високий рівень економічного потенціалу підприємства. Якщо по одному показнику Блоку А, В, С, або два показника Блоку В і один показник Блоку А, то це відповідність середньому рівню економічного потенціалу підприємства. І якщо один показник Блоку А або В, і два показника Блоку С – це відповідає низькому рівню економічного потенціалу підприємства.



Рис. 2. Характеристика рівнів економічного потенціалу підприємства [1]

Проте вищенаведена характеристика рівнів економічного потенціалу підприємства відноситься до вихідного (результуючого) його положення, яке потребує попереднє отримання оцінки кожного елементу потенціалу за трьома аспектами: ресурси, компетенції та можливості. Методичний підхід до такої оцінки полягає в проведенні інтегрованого аналізу основних складових економічного потенціалу підприємства (виробничий, фінансовий, трудовий, маркетинговий, інноваційний, організаційний), який ґрунтується на ранжуванні факторів за допомогою використання експертних оцінок (рис. 3).

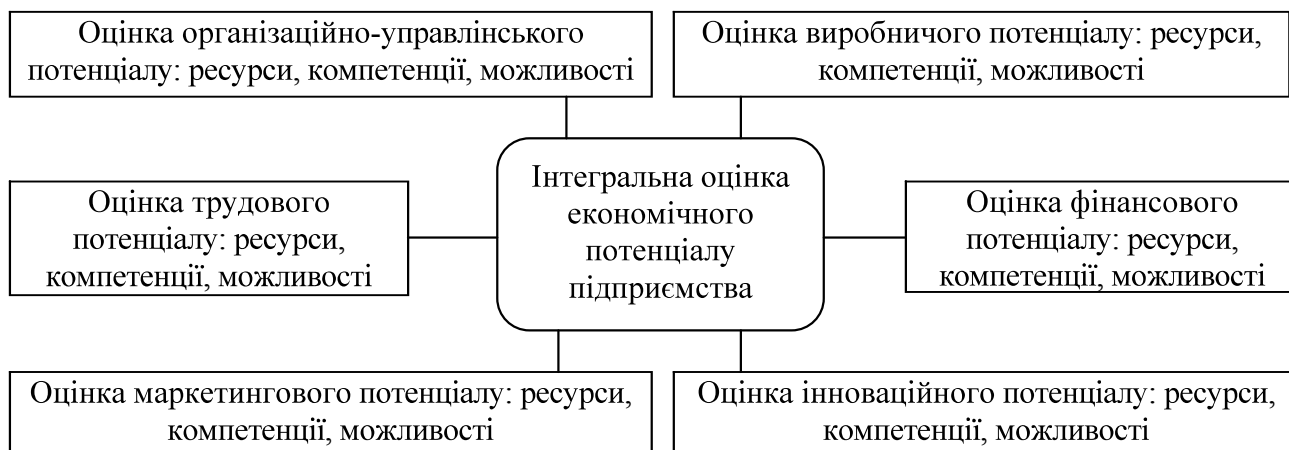


Рис. 3. Методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства

Використання методу експертних оцінок потребує компетентності експертів і визначення коефіцієнта конкордації (ступінь погодженості суджень) в цілях встановлення комплексної (інтегральної) оцінки [6]. Це пояснюється виміром, який не можливо виразити одним показником виходячи зі змісту елементів економічного потенціалу підприємства (ресурси, компетенції, можливості).

В даному випадку необхідним є встановлення критеріїв для кожного елементу економічного потенціалу, виходячи з прийнятої методики проведення економічного аналізу та вивчення практики господарювання певного підприємства, що в подальшому дозволить визначити коефіцієнт конкордації як інтегральну оцінку економічного потенціалу підприємства. Так для визначення оцінки організаційно-управлінського потенціалу до ресурсного елементу слід віднести: гнучкість системи управління до змін зовнішнього середовища; економічність системи управління з точки зору затрат; оптимальність з точки зору кількості рівнів управління. До компетенцій – рівні системи планування, організаторської і аналітичної діяльності; до можливостей: ефективність інформаційної системи підтримки управлінських рішень та кваліфікацію управлінського персоналу.

Виробничий потенціал, як елемент економічного потенціалу підприємства, здебільшого оцінюється на основі проведення економічного аналізу, а саме:

- ресурси за об'ємом реалізації продукції (робіт, послуг) і темпом його росту; середньорічною вартісною складовою основних і оборотних засобів та темпів їх росту; використання основних засобів (коефіцієнтами оновлення і зносу, вибуття, інтенсивності чи екстенсивності використання, завантаженістю, продуктивністю використання та ін.), оборотністю оборотних засобів та тривалість їх обороту;

- компетенції за середньорічною чисельністю персоналу, продуктивністю його роботи та відпрацьованим робочим часом; фондівдачею та фондозброєністю;

- можливості за підвищенням виробничої потужності; ефективністю системи якості отримуваної продукції, надання послуг чи виконання робіт; ефективності інформаційної системи яка обслуговує виробничі процеси; можливості відтворення основних засобів та поповнення оборотних засобів підприємства.

Оцінка трудового потенціалу підприємства ґрунтується на рівнях кваліфікації працівників, аналізі кадрового забезпечення та можливості їх підготовки і перепідготовки, звідси:

- ресурсна складова включає середньооблікову чисельність працівників, їх середній вік та віковий ценз (до 30 років, старше 30 років);

- складова компетенції включає середній стаж роботи та термін роботи працівників на даному підприємстві (до 5 років, більше 5 років); коефіцієнт плинності кадрів; структурованість кадрів за рівнем їх освіти;

- до можливостей необхідно віднести забезпеченість робочих місць необхідними кадрами; ефективність системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів; можливість поповнення та ротації кадрового складу.

Фінансовий потенціал доцільно визначати на основі стандартизованих показників фінансового стану підприємства, де показник ресурсів втілює в собі отриманий валовий прибуток, прибуток від продаж та чистий прибуток. А також фінансові елементи (активи та зобов'язання), серед яких: грошові засоби, запаси, позаоборотні активи, довгострокові та короткострокові зобов'язання. До компетенцій фінансового потенціалу необхідно віднести ділову активність підприємства виражену проведеним коефіцієнтним аналізом щодо забезпечення власними оборотними засобами, співвідношенням власних і залучених засобів, автономії, маневреності, видами ліквідності та рентабельності як виробничої (загальної), так і використання активів. При цьому можливостями підприємства виступить доступність капіталу із зовнішніх джерел, рівень кваліфікації фінансової служби підприємства та ефективність фінансового менеджменту.

Параметри маркетингового потенціалу мають особливе значення для підприємств, оскільки переважна їх більшість направлена на бізнес діяльність яка уособлює виробництво продукції (товарів) споживацького призначення. Це спонукає вивчати маркетинговий потенціал виходячи з поточного стану підприємства на товарному ринку, тісно сприймаючи його коливання та можливі перспективи розширення своєї товарної ніші. Тому до основних критеріїв оцінки маркетингового потенціалу слід віднести:

- за ресурсною складовою об'єм реалізації продукції (товарів) за асортиментною її широтою і глибиною; тривалість і фазу життєвого циклу продукції (товару); товарну змінність та об'єм затрат на розробку нових товарів, враховуючи можливу альтернативу технології їх виготовлення; оцінка сегментів товарного ринку та частка підприємства у них;

- за компетенцією, це рівень кваліфікації працівників маркетингової служби;

- за можливостями: ефективність системи маркетингу, конкурентоспроможність товару (продукції) і самого підприємства на ринку товарів та можливість товарного експорту.

Крім того, дієвим інструментом виявлення останньої складової маркетингової стратегії підприємства є матриця Ансоффа, на основі якої надається можливість проаналізувати ємність товарного ринку з позиції доцільності використання його частки, а також визначити прогнозний продаж з відповідними його затратами в умовах конкуренції товарів.

Оцінка показників інноваційного потенціалу зводиться до можливостей створення та розвитку на власній базі підприємства системи наукових досліджень і розробок, а також впровадження аутсорсингу. За такого підходу показник ресурсів інноваційного потенціалу підприємства набуває свого визначення у більш затратній змістовності: питома вага витрат на наукові розробки або витрати з придбання ліцензій у загальних витратах виробництва. До показника компетенцій слід віднести: кадрову складову за питоною вагою залученого персоналу та спеціалістів (від загальної чисельності працівників підприємства) до виконання інноваційних проектів, їх кваліфікаційний рівень та середній вік; технічний рівень виробничого обладнання за питоною вагою його використання (від загального рівня по підприємству) та терміном експлуатації при виконанні інноваційних проектів, а також питому вагу використання в проекті нематеріальних активів із загальної вартості усіх активів підприємства; термін створення нововведень за кількістю і послідовністю їх впровадження у розрізі років (до 1 року, до 3 років, до 5 років) та середній термін впровадження нововведень (дні); відновленість продукції (товарів) за питоною вагою принципово нової продукції або удосконаленої до загального об'єму реалізованої продукції;

– результативність нововведень за питоною вагою прибутку отриманого внаслідок впровадження новизни до загального прибутку підприємства, ефективністю нововведень як відношення прибутку від реалізації нововведень до витрат на їх розробку та впровадження, часткою покриття ринку нововведенням підприємства у розрізі аналогічних видів продукції (товарів).

При цьому показник можливостей інноваційного потенціалу повинен виявити ефективність системи власних науково дослідних розробок підприємства або при необхідності визначити доцільність впровадження аутсорсингу.

Отже, запропоновану сукупність критеріїв оцінки за всіма елементами слід розглядати як орієнтаційну основу в проведенні аналізу економічного потенціалу підприємства. Тому на практиці оціночні критерії повинні уточнюватись і доповнюватись з урахуванням специфіки діяльності певного підприємства. А так як інтегральна оцінка економічного потенціалу підприємства заснована

на методиці розрахунку методом ранжирування факторів за допомогою експертних оцінок, то для її визначення необхідно використовувати алгоритми у вигляді коефіцієнта конкордації, критерій Пірсона та коефіцієнта рангової кореляції Спірмена, які визначають суми рангів за кожним фактором [2].

При цьому коефіцієнт конкордації (W) має вигляд:

$$W = \frac{12}{m^2 \times (n^3 - n)} \times \sum_{j=1}^n \left[\sum_{L=1}^m x_{y_j} - \frac{m \times (n+1)}{2} \right], \quad (1)$$

де m – кількість експертів; n – кількість факторів; L – число однакових рангів у j -тому рядку вибірки.

Критерій Пірсона:

$$X = m(n - 1)w. \quad (2)$$

Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена:

$$P = 1 - \frac{6 \sum_1^n d_j^2}{n(n^2 - 1)}. \quad (3)$$

Звідси оцінка економічного потенціалу підприємства (ЕПП) визначається на основі інтегрального показника, який має вигляд:

$$\text{ЕПП} = \frac{\sum_j^n \frac{\sum_j^m y_j}{m}}{n}. \quad (4)$$

Таким чином, інтегральний показник економічного потенціалу підприємства, розрахований на основі методу ранжирування факторів за допомогою експертних оцінок, дозволяє глибоко проаналізувати резерви і можливості подальшого розвитку та розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємства. Проведений аналіз існуючих підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства передбачає визначенню комплексної оцінки за шести елементами економічного потенціалу підприємства (виробничого, трудового, фінансового, інноваційного маркетинговому і організаційно-управлінському), кожен з яких аналізується в трьох аспектах: ресурси, можливості та компетенції. На практиці це дозволяє сформулювати розуміння поточного стану і тенденцій розвитку підприємства, виділити його проблеми, сформулювати управлінські рішення для забезпечення зростання підприємства, а також надається змога проводити галузеве порівняння підприємств та робити висновки про економічний їх потенціал.

Крім того, інтегральний аналіз економічного потенціалу підприємства дозволяє отримати як комплексну, так і часткову оцінку елементів потенціалу підприємства. На підставі якої аналітик може виявити проблеми конкретного підприємства щодо подальшого прийняття управлінських рішень у підвищенні

його потенціалу, що сприятиме розробці нової або коректуванню існуючої стратегії розвитку підприємства. Обґрунтування стратегічних рішень орієнтовано на швидку адаптацію до умов навколишнього економічного середовища, для чого необхідно не тільки знання про зовнішнє середовище підприємства, але й оцінка його сильних і слабких сторін у визначенні ступеня готовності підприємства до входження на певний ринок. Тобто необхідно знайти відповідність визначеної оцінки економічного потенціалу підприємства викликам навколишнього середовища, що є одним із найголовніших завдань стратегічного управління потенціалом підприємства та його елементами.

Список використаних джерел

1. Ажаман І. А. Теоретичне обґрунтування сутності та властивостей потенціалу підприємства / І. А. Ажаман, О. І. Жидков // Економіка та держава. – 2018. – №2. – С. 22-26.
2. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография. / О. Ф. Балацкий. – Сумы: Университетская книга, 2016. – 372 с.
3. Калінеску Т. В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток : монографія. / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, О. Д. Кирилов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 272 с.
4. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : монографія / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 352 с.
5. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : автореф. дис.... д-р екон. наук: 08.07.01 / Лапін Євген Васильович. – К.: КНЕУ, 2010. – 40 с.
6. Отенко І. П. Методологічні основи управління потенціалом підприємства : монографія. / І. П. Отенко. – К.: КНЕУ, 2014. – 215 с.
7. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н. Я. Шкроміда // Вісник Тернопільського національного університету. – 2011. – № 9 (1). – С. 83-88.