

Шкроміда Н. Я. Методико-аналітичний інструментарій оцінювання економічного потенціалу господарюючого суб'єкта / Н. Я. Шкроміда // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Л. Українки. Серія економічні науки. – Луцьк : ВНУ ім. Л. Українки, 2012. – № 4. – С. 72-76.

УДК 33.658

Н. Я. Шкроміда

Методико-аналітичний інструментарій оцінювання економічного потенціалу господарюючого суб'єкта

У статті розглядається методико-аналітичний інструментарій оцінювання економічного потенціалу підприємства з метою моніторингу його величини та прийняття рішень у напрямку зміцнення та нарощення.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, система оцінювання, аналітичні методи, інтегральна оцінка.

Шкромыда Н. Я. Методико-аналитический инструментарий оценивания экономического потенциала хозяйствующего субъекта. В статье рассматривается методико-аналитический инструментарий оценивания экономического потенциала предприятия с целью мониторинга его величины и принятия решений в направлении укрепления и наращивания.

Ключевые слова: экономический потенциал предприятия, система оценивания, аналитические методы, интегральная оценка.

Shkromyda N. Ya. Methodical and analytical tool of evaluation of economic potential of managing subject. In the article the methodical and analytical tool of evaluation of economic potential of enterprises is examined with the aim of monitoring of his size and making decision in direction of strengthening and increase.

Keywords: economic potential of enterprise, evaluation system, analytical methods, integral estimation.

Постановка наукової проблеми та її значення. Зв'язок та залежність економічного розвитку суб'єктів господарювання з наявним потенціалом і рівнем його використання цілком зрозумілі, завжди підкреслювались основоположниками економічної теорії та підтверджувались на практиці. Виходячи з існуючих залежностей між одержаними прибутками, економічним розвитком підприємства та його наявним потенціалом, необхідно оцінити величину останнього, визначити рівень використання, виявити вплив факторів, що зумовлюють, та оптимізувати його параметри відповідно до поставлених стратегічних цілей.

Вважаємо, оцінка економічного потенціалу підприємства повинна проводитись комплексно, оскільки потенціал формується на основі складових, які беруть безпосередню участь в процесі ведення бізнесу і, таким чином, виступають об'єктами аналізу економічного потенціалу компанії. На основі комплексного підходу можна визначити величину наявного потенціалу, дослідити структуру і щільність причинно-наслідкових зв'язків між його складовими, оцінити рівень ефективності використання і виявити невикористані резерви у напрямку оптимізації фінансово-господарської діяльності підприємства, зміцнення його конкурентних позицій на ринку та досягнення поставлених стратегічних цілей.

Аналіз останніх досліджень із цієї проблеми. Питання сутності та оцінки економічного потенціалу підприємства досліджували в своїх працях провідні вчені М.О. Кизим, Л.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, К.А. Мамонов, О.С. Федонін, І.П. Отенко та інші. Однак, постійна мінливість умов господарювання та невизначеність у майбутньому вимагають поглиблення отриманих результатів вченими та подальшого дослідження відповідно до сучасних вимог ведення бізнесу.

Метою статті є узагальнення теоретичних і практичних напрацювань та формування нових методичних підходів щодо оцінювання економічного потенціалу підприємства, що дозволяють оцінити наявність останнього у розрізі розміщення, руху та рівня використання з метою формування

комплексної і достовірної інформації для прийняття рішень у напрямку зміцнення і нарощення об'єкта дослідження.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Встановлено, що оцінювання економічного потенціалу підприємства характеризується різноманітністю підходів до його проведення. Це пояснюється тим, що вітчизняні і зарубіжні вчені по-різному висвітлюють сутнісно-понятійний апарат „економічного потенціалу” та його структуру, що є основою формування змісту та методики проведення аналітичних процедур.

Так, Отенко І.П. [3, с. 45] визначає, що оцінка потенціалу підприємства формується на діалектичній єдності статичного та динамічного підходів. Статичний підхід передбачає визначення системоутворюючих елементів та зв'язків, що становлять потенціал, виявлення зовнішніх і внутрішніх їх факторів. Динамічний підхід розглядає зміни, що відбуваються в потенціалі, пов'язані з процесами функціонування й розвитку підприємства і його зовнішнього середовища. На її думку, оцінка – це, з одного боку, процес кількісного визначення рівня потенціалу щодо цілей розвитку підприємства, а з іншого – система виміру рівня розвитку підприємства, що забезпечує прийняття обґрунтованих рішень і заходів на основі збору, зіставлення, сортування, аналізу й інтерпретації відповідних показників.

На думку Краснокутської Н.С., оцінка потенціалу підприємства – це визначення рівня реалізації поточних і потенційних можливостей, що безпосередньо впливає на досягнення оперативних, тактичних і стратегічних цілей діяльності підприємства. Основною характеристикою потенціалу, вона вважає, що в процесі такої оцінки повинна бути його цінність для досягнення зазначених цілей, що може бути визначена за допомогою відносних або вартісних показників [1, с. 76].

Федонін О.С. в своїй праці [4, с. 83] зазначає, що потенціал підприємства доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників, причому залежно від природи самого показника, застосовувати чи то вартісну оцінку, чи то натуральну, чи то зовсім іншу – евристичну. Методологічною основою їх

визначення є співвідношення результату з масою ресурсу, використаного для його досягнення. При цьому показники рівня використання елементів потенціалу мають уможливлувати порівняльну оцінку як ефективності використання різноманітних елементів потенціалу одного підприємства, так і різних виробничих систем.

Таким чином, в науковій літературі досить детально викладені питання оцінки потенціалу підприємства та, одночасно, існує ряд думок та підходів до її проведення. У напрямку систематизації і узагальнення існуючих підходів оцінки економічного потенціалу підприємства Мамонов К.А. у своїй праці [2, с. 42-51] виділяє наступні:

- балансовий,
- вартісно-орієнтований,
- індикативний,
- ресурсний,
- комплексний.

Зміст аналітичних процедур та послідовність їх проведення залежать від мети і завдань, які переслідують аналітики, а також рівня інформаційного забезпечення. Вважаємо, головним інтересом аналітиків і користувачів їх сформованої інформації (власників, менеджерів, інвесторів) є зміцнення і нарощення економічного потенціалу підприємства для посилення конкурентних переваг на ринку. Виходячи з таких міркувань, основною метою оцінювання економічного потенціалу підприємства є визначення тенденцій змін його величини, моделювання основних його параметрів, розрахунок впливу факторів, що їх зумовили у динаміці, та пошук шляхів підвищення ефективності використання наявного потенціалу відповідно до існуючих перспектив розвитку підприємства у певній галузі, регіоні або ринку.

Для досягнення вказаної мети необхідно здійснити наступні дії:

- проаналізувати перспективи розвитку досліджуваного підприємства відповідно до тенденцій змін середовища на ринку в галузевому та регіональних аспектах;

– провести оцінку зовнішніх і внутрішніх сторін наявного економічного потенціалу підприємства та порівняти їх в межах відповідності і пропорційності використання;

– сформулювати орієнтири і напрями вдосконалення структури економічного потенціалу підприємства та ефективності використання внаслідок прогнозування основних параметрів його функціонування;

– розробити заходи покращення і зміцнення зовнішніх та внутрішніх сторін економічного потенціалу діючого підприємства з метою підвищення синергетичного ефекту їх взаємодії;

– реалізувати сукупність необхідних заходів нарощення економічного потенціалу підприємства згідно принципу „затрати – ефективність”;

– оцінити отримані результати проведених заходів і порівняти їх з сформованими орієнтирами покращення структури економічного потенціалу підприємства та ефективності його використання;

– проведення наступних процесів моніторингу відповідності темпів нарощення економічного потенціалу підприємства до існуючих змін ситуації на ринку.

В умовах загострення конкуренції і орієнтації бізнесу на споживача оцінювання економічного потенціалу підприємства необхідно здійснювати у відповідній послідовності аналітичних процедур від зовнішніх до внутрішніх його складових та, після одержання проміжних результатів, навпаки – у зворотному напрямі. Це дасть можливість виявити пропорційність використання всіх видів потенціалів та встановити причинно-наслідкові зв'язки між ними. Така послідовність є логічно зрозуміла, оскільки підприємства в сучасних умовах господарювання повинні постійно відстежувати ситуацію на ринку та пристосовуватись до нових умов, що склалися. Звичайно це не стосується підприємств-монополій.

Таким чином, простежується замкнутий цикл проведення оцінки економічного потенціалу підприємства (рис. 1).

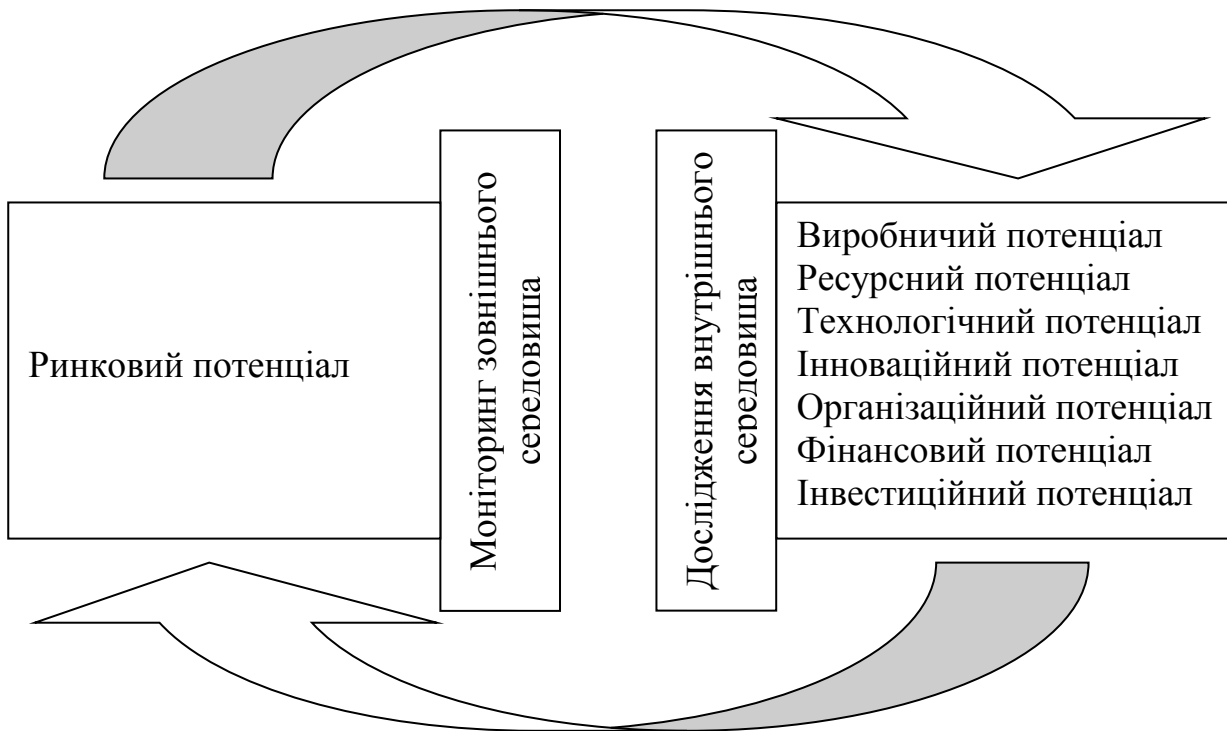


Рис. 1. Циклічність проведення оцінювання економічного потенціалу підприємства

Достовірність і об'єктивність проведеного аналізу значною мірою буде визначатися вибраною методикою оцінювання економічного потенціалу підприємства. Відповідно результатом такої оцінки мають бути чітко визначені межі власних (внутрішніх) можливостей нарощування і використання економічного потенціалу підприємства, а також можливостей сусідніх підприємств-конкурентів. Таким чином, метою оцінювання економічного потенціалу є визначення стану внутрішнього середовища підприємства по відношенню до середовищ основних його конкурентів. Тобто потенціал підприємства, як окреме економічне явище, також вивчається (пізнається) у порівнянні з іншими одноякісними і, цим самим, визначається його конкурентоспроможність.

У вітчизняній і зарубіжній практиці для оцінювання економічного потенціалу підприємства та його конкурентоспроможності науковці і аналітики застосовують різноманітні методи. Чітку їх систематизацію добре наведено у працях колективу вчених під головуванням Федоніна О.С., які узагальнили існуючі методи оцінки за відповідними ознаками та групами. (табл. 1) [4, с. 55].

Групування методів оцінювання економічного потенціалу
підприємства за різними ознаками

№	Класифікаційна ознака	Класифікаційна група
1.	За напрямком формування інформаційної бази	Критеріальні
		Експертні
2.	За способом відображення кінцевих результатів	Графічні
		Математичні
		Логістичні
3.	За можливістю розроблення управлінських рішень	Одномоментні
		Стратегічні
4.	За способом оцінки	Індикаторні
		Матричні

Вважаємо, причиною труднощів проведення оцінювання економічного потенціалу підприємства є те, що всі його складові функціонують і використовуються одночасно та в єдності. Внаслідок тенденції змін величини і рівня використання економічного потенціалу можуть бути виявлені не через окремо взяті його складові, а тільки при їх поєднанні та узагальненні результатів аналізу. У зв'язку з цим, на сучасному етапі досліджень здійснюється інтенсивний пошук методів оцінки потенціалу підприємства і побудови інтегральних показників з метою формування комплексної інформації про його стан з врахуванням оцінок виробничого, організаційного, фінансового та інших видів потенціалів. Також дуже важливим є визначення вимірника результативного показника оцінки економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

З огляду на багатогранність об'єкта дослідження і вивчення попереднього досвіду вважаємо, що оцінювання економічного потенціалу промислового підприємства повинна базуватися на комплексному підході, який передбачає повноту охоплення компонентів за наявністю і складом, рухом останніх у динаміці, структурними зрушеннями, а також рівнем ефективності їх

використання. Послідовність такого виду оцінки економічного потенціалу підприємства наведена на рис. 2.

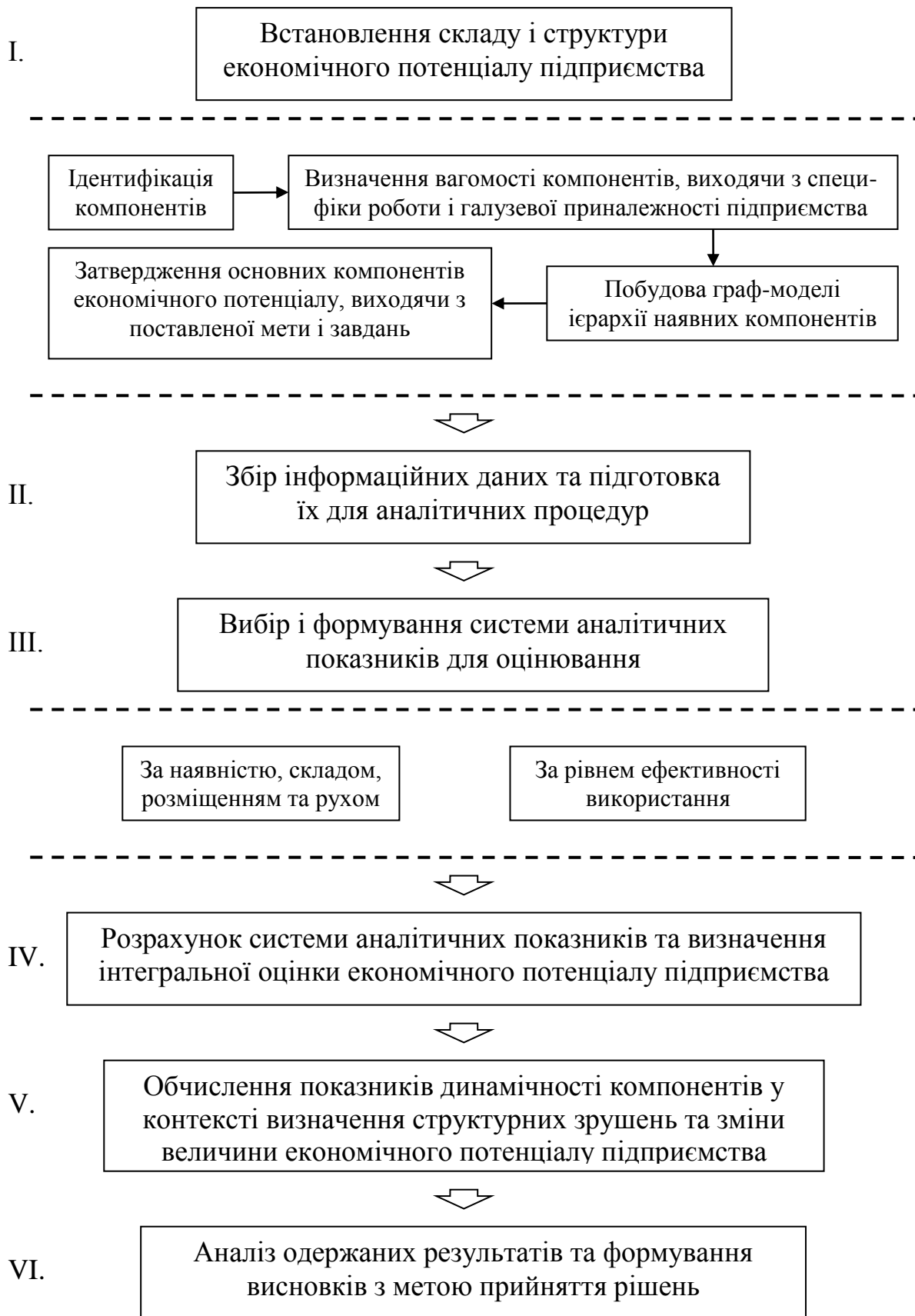


Рис. 2. Алгоритм оцінювання економічного потенціалу підприємства

На основі сформованих висновків за результатами проведеного оцінювання керівництву підприємства необхідно встановити орієнтири вдосконалення структури економічного потенціалу і підвищення ефективності його використання, а також визначити основні напрями досягнення вказаних орієнтирів. Встановлено, що в умовах кризи платежів і постійної нестачі фінансових ресурсів у вітчизняних суб'єктів господарювання доцільним буде провадження вказаних заходів згідно принципу „затрати – ефективність”. Тобто витрати на реалізацію кожного заходу зміцнення і нарощення повинні покриватись очікуваною величиною ефективності їх здійснення.

Висновки. Запорукою успіху в досягненні стратегічних і тактичних цілей є постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з метою оцінки стану і величини економічного потенціалу, а також виявлення резервів його зміцнення та нарощення. Для цього, вважаємо, необхідно застосувати адекватний механізм оцінювання економічного потенціалу господарюючого суб'єкта, виходячи з специфіки його роботи та галузевої приналежності.

Література

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб. для студ. ВНЗ / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
2. Мамонов К. А. Аналіз науково-методичних підходів до оцінки економічного потенціалу будівельного підприємства / К. А. Мамонов // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики, 2009. – № 3 (7). – С. 42–51.
3. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства. Наукове видання / І. П. Отенко, Л. М. Малярець, Г. А. Іваненко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с.
4. Федонін О. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посіб. для студ. ВНЗ / О. С. Федонін, І. М., Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.
5. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н. Я. Шкроміда // Економічний аналіз. Зб. наук. праць / [за ред. С. І. Шкарабана]. – Тернопіль : Вид-во «Економічна думка» Тернопільського національного економічного університету, 2011. – Вип. 9. – Ч. 1. – С. 383-386.