

УДК 330.14.01:65.011 3

Людмила Володимирівна ПОТРАШКОВА

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри комп'ютерних систем і технологій,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,

пр. Леніна, 9-А, м. Харків, 61166, Україна

E-mail: lv7@ukr.net

Телефон: +380506180083

ОБҐРУНТУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТНОГО ПОКАЗНИКА СУКУПНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Потрашкова Л. В. Обґрунтування результатного показника сукупного потенціалу підприємства [Текст] / Людмила Володимирівна Потрашкова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 16. – № 1. – С. 305-309. – ISSN 1993-0259.

Анотація.

Вступ. В статті проаналізовані традиційні показники оцінки потенціалу підприємства, та зроблені висновки щодо їхніх недоліків, які обумовили мету дослідження. **Мета.** Метою дослідження є обґрунтований вибір показника сукупного потенціалу підприємства, який доцільно застосовувати при результатному підході до оцінки потенціалу. Задля досягнення вказаної мети сформульовано вимоги до показника сукупного потенціалу підприємства. Так як особливою рисою поняття «потенціал підприємства» є те, що це поняття характеризує діяльність підприємства в динаміці (потенціал підприємства – це, з одного боку, підсумок діяльності підприємства, а з іншого боку – передумови його майбутніх результатів), то результатний показник сукупного потенціалу підприємства повинен характеризувати потенційні (майбутні) результати діяльності підприємства, які в той же час виступають його майбутніми ресурсами. Шуканий показник повинен давати узагальнюючу характеристику потенційних результатів

діяльності підприємства в цілому. З урахуванням вказаних вимог проведено аналіз різних показників діяльності підприємства з його самовідтворення та з виконання його функцій у суспільстві. **Результат.** Обґрунтовано, що як результатний показник сукупного потенціалу підприємства доцільно використовувати показник його економічного капіталу. Цей показник саме узагальнено описує результат діяльності підприємства, який виступає передумовою його майбутніх результатів. Тоді оцінкою сукупного потенціалу підприємства виступає множина максимальних значень величини його економічного капіталу, які може досягти підприємство в різних умовах зовнішнього середовища в прогностичному періоді. Показано, що вибір показника економічного капіталу як узагальнюючої характеристики потенціалу підприємства не означає, що поняття «потенціал» дублює поняття «капітал». Величина економічного капіталу є характеристикою сукупного потенціалу підприємства в довгостроковій перспективі, тобто вона характеризує стратегічний потенціал підприємства. В той же час оцінка оперативного та тактичного рівнів потенціалу, а також оцінка ресурсних та функціональних компонентів потенціалу підприємства (виробничого, маркетингового, фінансового, інноваційного) потребує використання цілісної системи різних показників.

Ключові слова: *потенціал підприємства; результатна оцінка потенціалу; показники оцінки потенціалу підприємства; економічний капітал; соціальний капітал; функції підприємства.*

Людмила Владимировна

ПОТРАШКОВА

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры компьютерных систем и технологий,

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца,

пр. Ленина, 9-А, г. Харьков, 61166, Украина

E-mail: lv7@ukr.net

Телефон: +380506180083

ОБОСНОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ

СОВОКУПНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация.

Введение. В статье проанализированы традиционные показатели оценки потенциала предприятия, и сделаны выводы относительно их недостатков, которые обусловили цель исследования. **Цель.** Целью исследования является обоснованный выбор показателя совокупного потенциала предприятия, который целесообразно применять при результатном подходе к оценке потенциала. Для достижения указанной цели сформулированы требования к показателю совокупного потенциала предприятия. Так как специфической чертой понятия «потенциал предприятия» является то, что это понятие характеризует деятельность предприятия в динамике (потенциал предприятия – это, с одной стороны, итог деятельности предприятия, а с другой стороны – предпосылки его будущих результатов), то результатный показатель совокупного потенциала предприятия должен характеризовать потенциальные (будущие) результаты деятельности предприятия, которые в то же время выступят его будущими ресурсами. Искомый показатель должен давать обобщающую характеристику потенциальных результатов деятельности предприятия в целом. С учетом указанных требований проведен анализ различных показателей деятельности предприятия по его самовоспроизводству и по выполнению его функций как элемента общества. **Результат.** Обоснованно, что в качестве результатного показателя совокупного потенциала предприятия целесообразно использовать показатель его экономического капитала. Этот показатель обобщенно описывает результат деятельности предприятия, который выступает в качестве предпосылки его будущих результатов. Тогда оценкой совокупного потенциала предприятия выступает множество максимальных значений величины его экономического капитала, которые может достичь предприятие в различных условиях внешней среды в прогнозном периоде. Показано, что выбор показателя экономического капитала в качестве обобщающей характеристики потенциала предприятия не означает, что понятие «потенциал» дублирует понятие «капитал». Величина экономического капитала является характеристикой совокупного потенциала предприятия в долгосрочной перспективе,

то есть она характеризует стратегический потенциал предприятия. В то же время оценка оперативного и тактического уровней потенциала, а также оценка ресурсных и функциональных компонентов потенциала предприятия (производственного, маркетингового, финансового, инновационного) нуждается в использовании целостной системы различных показателей.

Ключевые слова: потенциал предприятия; результатная оценка потенциала; показатели оценки потенциала предприятия; экономический капитал; социальный капитал; функции предприятия.

JEL Classification: M21, D24, O12.

Вступ

У вітчизняній та зарубіжній науці вже декілька десятиліть активно досліджуються питання, пов'язані з управлінням потенціалом підприємств. Актуальність цієї теми зростає зі зростанням мінливості зовнішнього середовища, але на сьогодні теоретична база управління потенціалом підприємств ще не є досконалою.

Потенціал підприємства – це сформована динамічною системою внутрішніх чинників підприємства його здатність здійснювати свою діяльність в різних умовах зовнішнього середовища. Особливою рисою поняття «потенціал підприємства» є те, що це поняття характеризує діяльність підприємства *в динаміці*: воно об'єднує минуле і майбутнє підприємства. Потенціал підприємства – це, з одного боку, ресурси, а з іншого боку, гранично можливі результати діяльності підприємства. Це, з одного боку, підсумок діяльності підприємства, а з іншого боку – передумови його майбутніх результатів. Так, за Клейнером Г. Б. [1], цільовими вимогами до результатів діяльності підприємства є наявність в кожний момент часу соціально-економічного потенціалу, що забезпечує майбутнє функціонування підприємства. Заруба В. Я. стверджує ще більш категорично: «діяльність будь-якого актора може розглядатися як процес відтворення його загального потенціалу, що складається з людських, майнових та соціальних ресурсів» [2].

Управління потенціалом підприємства базується на його оцінці. Існують два основні підходи до оцінки потенціалу: ресурсний і результатний. Аналіз літератури

показав, що більшість дослідників використовують ресурсний підхід до оцінки потенціалу. Згідно з цим підходом, оцінкою потенціалу підприємства виступають характеристики його ресурсів. Саме цей підхід застосовано, наприклад, в роботах Попова Є. В. [3], Гриньової В. М. і Козирєвої О. В. [4], Файзулаєвої К. А. [5], Фоміна П. О. і Старовойтова М. К. [6], Трофименко М. О. [7]. Але ресурсний підхід має ряд значних недоліків: він не розкриває взаємозв'язок між поточним станом ресурсів і майбутніми результатами системи, він не враховує процесів динаміки ресурсів, він не враховує синергетичний ефект від взаємодії різних видів ресурсів. Інтегральна оцінка сукупного потенціалу підприємства за ресурсним підходом базується на експертних оцінках і тому є суб'єктивною.

Згідно з результатним підходом, сукупний потенціал підприємства описується множиною найкращих результатів діяльності, які може досягти підприємство в різних умовах зовнішнього середовища. Результатний підхід до оцінки потенціалу має безперечні переваги у порівнянні з ресурсним підходом: він дозволяє простежити зв'язок між поточним станом ресурсів і майбутніми результатами системи; він дозволяє врахувати вплив різних управлінських рішень на майбутні результати підприємства; він дозволяє врахувати вплив чинників зовнішнього середовища; він більш адекватний процесу управління за результатами. Але при застосуванні результатного підходу серед дослідників досі немає єдності з питання результатних показників сукупного потенціалу підприємства. В різних наукових працях застосовуються різні показники потенціалу підприємства: потенційний обсяг виробленої продукції [8]; конкурентна сила підприємства [9]; вартість підприємства як майнового комплексу [10]; потенційна величина прибутку [11]; потенційні значення показників поточної ліквідності, вартості чистих активів, рентабельності активів та рентабельності довгострокового капіталу [12]. Очевидно, далеко не всі показники результатів діяльності підприємства дійсно характеризують його сукупний потенціал. По перше, більшість з наведених показників характеризує результати діяльності окремих підсистем підприємства; по-друге, більшість з них не відповідає вищенаведеній «динамічній» специфіці поняття «потенціал». Таким

чином, вибір результатного показника сукупного потенціалу підприємства ще потребує обґрунтування.

Мета статті

Метою даної роботи є обґрунтування показника сукупного потенціалу підприємства, який доцільно застосовувати при результатному підході до оцінки потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Вимоги до показника сукупного потенціалу підприємства. Спочатку встановимо вимоги до шуканого показника сукупного потенціалу підприємства:

1) враховуючи специфіку поняття «потенціал», встановимо вимогу, що результатний показник сукупного потенціалу підприємства повинен характеризувати потенційні (майбутні) результати діяльності підприємства, які в той же час виступають його майбутніми ресурсами;

2) шуканий показник повинен давати узагальнюючу характеристику потенційних результатів діяльності підприємства в цілому.

Якщо розглядати потенціал підприємства як його здатність до здійснення певної діяльності в різних умовах зовнішнього середовища, то виникає питання, про яку діяльність йде мова та що виступає результатом цієї діяльності.

Відповідь на перше питання є такою: мова йде про діяльність підприємства з виконання його функцій. А питання щодо функцій підприємства є вже достатньо розкритим в науковій літературі. Так як підприємство, з одного боку, є самовідтворюваною економічною одиницею, а з іншого боку, воно включене в систему процесів суспільного відтворення, то слід виділяти дві взаємопов'язані групи функцій підприємства:

- 1) функцію здійснення підприємством свого самовідтворення;
- 2) функції підприємства як елемента суспільства.

Тобто потенціал підприємства характеризує здатність підприємства до таких видів (аспектів) діяльності:

- 1) до самовідтворення;

2) до виконання своїх функцій у суспільстві (здатність приносити користь суспільству).

Залишається питання про те, що вважати результатами вказаних видів (аспектів) діяльності підприємства та якими показниками доцільно їх описувати.

Розглянемо перший аспект діяльності підприємства – самовідтворення. Ядром процесів самовідтворення підприємства є відтворення його капіталу різних видів. За Марксом, капітал – це самозростаюча вартість [13]. Згідно з Поповим Д. Д., капітал – це *накопичуваний* господарський ресурс, який визначає процес відтворення та зростання вартості через конвертацію своїх різних форм [14]. Тобто капітал є і ресурсом, і результатом самовідтворення підприємства, і ця характеристика капіталу повністю відповідає поняттю потенціалу. Таким чином, саме показники капіталу описують результат діяльності підприємства зі свого самовідтворення. При цьому узагальнюючу вартісну характеристику результатів діяльності підприємства дає його *економічний* капітал. Тому узагальнюючою оцінкою потенціалу самовідтворення підприємства виступає множина максимально можливих майбутніх значень показника економічного капіталу підприємства в різних умовах зовнішнього середовища (на кінець прогнозного періоду).

Показники виконання підприємством своїх функцій у суспільстві. Інший аспект діяльності підприємства – виконання ним своїх функцій у суспільстві. Результати діяльності підприємства як елемента суспільства можна описувати різними показниками, які характеризують рівень задоволення інтересів різних зацікавлених осіб – стейкхолдерів підприємства. До таких показників можна віднести:

а) показники обсягу цінностей, створених підприємством для стейкхолдерів: суму дивідендів, сплачених акціонерам; ставки оплати труда персоналу; обсяг сплачених податків; обсяг виробленої продукції (у натуральному та вартісному вимірі);

б) показники якості цінностей, створених підприємством для стейкхолдерів: якість виробленої продукції; якість умов праці, створених для персоналу;

в) показники заборгованості підприємства перед стейкхолдерами (мінімізуються): суму заборгованості підприємства перед постачальниками; суму заборгованості підприємства перед персоналом; суму заборгованості підприємства зі сплати податків та зборів;

г) показники впливу підприємства на активізацію діяльності стейкхолдерів (формування попиту на ресурси): обсяг закуповуваної сировини та матеріалів; чисельність працевлаштованого населення; витрати на придбання ліцензій, патентів, ноу-хау;

д) показники інноваційної діяльності підприємства.

Але наведені показники не відповідають встановленій вище вимозі щодо описання водночас і потенційних результатів, і майбутніх ресурсів діяльності підприємства. Цій вимозі відповідає інша характеристика підприємства як елемента суспільства – *зовнішній соціальний капітал підприємства*.

Зовнішній соціальний капітал підприємства характеризує ресурси взаємовідносин підприємства з його стейкхолдерами. Очевидно, що взаємовідносини підприємства зі стейкхолдерами залежать від того, наскільки підприємство задовольняє інтереси цих стейкхолдерів. Тому величина зовнішнього соціального капіталу підприємства непрямо характеризує користь, яку підприємство приносить суспільству.

Основними характеристиками соціального капіталу підприємства виступають його імідж та репутація. Так як підприємство взаємодіє з різними групами стейкхолдерів, маємо вектор часткових оцінок соціального капіталу підприємства.

Узагальнюючий показник сукупного потенціалу підприємства. Вище було показано, що загальну характеристику сукупного потенціалу підприємства дають потенційні величини його економічного та соціального капіталів. Далі необхідно врахувати такий важливий факт: в довгостроковій перспективі реалізується позитивний зворотній зв'язок між результатами, створеними підприємством для стейкхолдерів, та економічним капіталом підприємства. Точніше, результати, створені підприємством для стейкхолдерів, впливають на соціальний капітал

підприємства, а вже соціальний капітал позитивно впливає на економічний капітал підприємства.

Внаслідок цього в довгостроковому періоді показник економічного капіталу підприємства можна вважати узагальнюючим, тобто таким, що дає інтегральну оцінку усім результатам діяльності підприємства в рамках цього періоду. Можна вважати, що високі показники накопичення економічного капіталу в довгостроковому періоді свідчать і про високі показники задоволення підприємством інтересів своїх стейкхолдерів.

Таким чином, результатним показником сукупного потенціалу підприємства виступає показник його *економічного капіталу*. Це означає, що оцінкою сукупного потенціалу підприємства виступає *множина максимальних значень величини його економічного капіталу, які може досягти підприємство в різних умовах зовнішнього середовища в прогностичному періоді*.

Вибір показника економічного капіталу як узагальнюючої характеристики потенціалу підприємства не означає, що поняття «потенціал» дублює поняття «капітал»:

1. Величина економічного капіталу є узагальнюючою характеристикою *сукупного* потенціалу підприємства, в той же час *часткові* ресурсні та функціональні компоненти потенціалу (виробничий, маркетинговий, фінансовий, інноваційний) описуються іншими показниками (такими, як потенційний обсяг виробленої продукції, потенційний обсяг реалізованої продукції та інші).

2. Величина економічного капіталу є характеристикою сукупного потенціалу підприємства в *довгостроковій перспективі*, тобто вона характеризує *стратегічний* потенціал підприємства. В той же час оцінка оперативного та тактичного рівнів потенціалу підприємства потребує використання інших показників. Так, в рамках короткострокового періоду результати, створені підприємством для стейкхолдерів, ще не встигають вплинути на його економічний капітал, тому показники задоволення підприємством інтересів стейкхолдерів мають обов'язково розглядатися як результатні показники оперативного та тактичного потенціалу підприємства.

3. Припущення про те, що динаміка величини економічного капіталу підприємства в довгостроковій перспективі повністю враховує динаміку його соціального капіталу, є вірним тільки в умовах відлагодженого ринкового механізму, коли економічні суб'єкти мають достатньо інформації та широкий вільний вибір контрагентів, між котрими обирають найкращих з позиції задоволення своїх інтересів (наприклад, покупці мають повну інформацію про якість продукції та можуть «голосувати гаманцем» за підприємства, що випускають нешкідливі для здоров'я та екологічно чисті продукти).

Висновки та перспективи подальших досліджень

В роботі показано, що результатним показником сукупного стратегічного потенціалу підприємства виступає показник його економічного капіталу. Цей показник дає узагальнюючу характеристику потенційних результатів діяльності підприємства, які виступають його майбутніми ресурсами. Тоді оцінкою сукупного стратегічного потенціалу підприємства виступає *множина максимальних значень величини його економічного капіталу, які може досягти підприємство в різних умовах зовнішнього середовища в прогностичному періоді.*

Інші показники результатів діяльності підприємства характеризують різні часткові компоненти потенціалу (наприклад, його функціональні компоненти). Їх слід застосовувати в економічному аналізі з метою оцінки потенціалу окремих підсистем підприємства, а також задля моделювання структури та динаміки сукупного потенціалу підприємства.

Результати дослідження розвивають теоретичні засади оцінки, аналізу та управління потенціалом підприємства. Подальші дослідження необхідно вести в напрямку створення цілісної системи показників потенціалу підприємства та його підсистем.

Список літератури

1. *Стратегии бизнеса: аналитический справочник [Электронный ресурс] / Под редакцией академика РАН, д. э. н. Г. Б. Клейнера. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m71/pril2.htm>.*
2. *Заруба, В. Я. Системно-ресурсный подход до управління діяльністю підприємства [Текст] / В. Я. Заруба // Модели оценки и анализа сложных*

- социально-экономических систем : монография / ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. А. Кизим. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2013. – С. 354-371.
3. Попов, Е. В. Потенциал маркетинга предприятия [Текст] / Е. В. Попов // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 1999. – №5. – С. 31-41.
 4. Гриньова, В. М. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств [Текст] / В. М. Гриньова, О. В. Козирева ; Харківський національний економічний ун-т. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2006. – 192 с.
 5. Файзулаєва, К. А. Оцінка маркетингового потенціалу на аналітичному етапі процесу маркетингового аудиту на підприємстві [Текст] / К. А. Файзулаєва // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. – 2011 – № 33. – С. 289-292.
 6. Фомин, П. А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий [Текст] / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов // *Антикризисное и внешнее управление*. – 2006. – № 2. – С. 27-41
 7. Трофименко, Н. А. Оценка и прогнозирование производственного потенциала предприятия [Текст] / Н. А. Трофименко // *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка*. – 2004. – №9(68). – С. 147-157.
 8. Дорошенко, В. А. Экономический потенциал лесопромышленного предприятия [Текст] / В. А. Дорошенко, Б. А. Осипов, Ю. Д. Шмидт // *Вестник ТГЭУ*. – 2005. – №1. – С. 3-18.
 9. Гавва, В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання [Текст]: навч. посібник / В. Н. Гавва, Е. А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
 10. Ханов, А. Р. Экономический потенциал предприятия как объект исследования [Текст] / А. Р. Ханов // *Российское предпринимательство*. – 2006. – № 10 (82). – С. 58-60.
 11. Плехова, Ю. О. Многоуровневая модель формирования и оценки экономического потенциала развития предприятий газового хозяйства Нижегородской области [Текст] / Ю. О. Плехова, А. А. Горбунова // *Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского, Серия «Экономика и финансы»*. 2008. – №2. – С. 177-184
 12. Цымбалюк, С. Н. Методика оценки экономического потенциала предприятия в условиях развития рыночной экономики в России [Текст] / С. Н. Цымбалюк // *Креативная экономика*. – 2011. – № 11 (59). – С. 38-44.
 13. Маркс, К. Капитал (III том) [Текст] / К. Маркс // К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Государственное издательство политической литературы, – 1961. – Т. 25., Ч.1. – 546 с.
 14. Попов, Д. Д. Социальный капитал в сетевых экономических взаимодействиях [Текст] : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: 08.00.01 / Попов Денис Дмитриевич; Костром. гос. ун-т им. Н. А. Некрасова. – Кострома, 2011 – 23 с.