

УДК 005.21:005.336

Т. М. Кібук, канд. екон. наук, доц.
кафедри стратегії підприємств,
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проаналізовано існуючі методи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства та здійснено угруповання останніх. Виокремлено межі застосування даних методів.

© Т. М. Кібук, 2012

Ключові слова: стратегічний потенціал підприємства, оцінювання стратегічного потенціалу підприємства, методи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства.

Вступ. Потенціал підприємства є інтегрованою і повною характеристикою розвитку підприємства. Управління розвитком підприємства передбачає необхідність розробки та впровадження інтегрованої системи стратегічного управління, основою якої виступає система аналізу та оцінки стратегічного потенціалу підприємства (далі СПП), процесів його зміни. Тобто, більш повне використання СПП є ключовою задачею інтенсифікації економіки країни та підприємства.

Аналіз інформаційних джерел [1—15] засвідчує, що в науковій літературі досить докладно викладено оцінку потенціалу підприємства, однак питання алгоритму аналізу та оцінки саме стратегічного потенціалу підприємства опрацьовано лише частково, а надбані результати мають несистематизований, іноді суперечливий характер. Зазначене окреслило сферу дослідження, часткові результати якого представлено в даній статті, метою якої є дослідження і систематизація методів до оцінювання СПП і виокремлення меж застосування даних методів.

Постановка задачі. Для досягнення поставленої мети автором поставлено і вирішено наступні завдання:

- досліджено та систематизовано методи до оцінювання СПП;
- виділено основні групи методів оцінювання СПП;
- встановлено меж застосування даних методів.

Результати. Аналіз існуючих методів оцінювання СПП дозволяє звести їх до таких груп.

1) залежно від часу оцінювання ряд науковців та дослідників [1, с. 97—118; 2, с. 8—10; 3, с. 176—178], виділяють такі підходи до оцінювання потенціалу підприємства: результатний (дохідний), витратний (майновий), порівняльний (ринковий). Так, якщо враховується тільки минулий час, то методи зараховуються до групи витратних; якщо тільки дійсний час — до порівняльних (ринкових); якщо до уваги береться тільки майбутній час — до групи результатних (дохідних).

Отже, витратний (майновий) підхід — визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання. Таким чином, методи цієї групи передбачають ресурсну оцінку всіх складових цілісного земельно-майнового та соціально-організаційного комплексу підприємства, на підставі обліку всіх витрат, необхідних для його відтворення (заміщення) на конкретну дату в робочому стані.

Порівняльний (ринковий) підхід — визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод. В основу методів даної групи покладено допущення про те, що суб'єкти ринкових відносин укладають угоди по аналогії із заведеними традиціями чи колишнім досвідом. Проте, оскільки ідеальних аналогів окремих елементів потенціалу не існує, тому слід використовувати різні механізми коригування вартості аналога.

Результатний (дохідний) підхід — оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання. Цей підхід базується на залежності вартості об'єкта оцінки від можливостей його ефективного

використання, тобто можливих результатів. Отже, оцінка потенціалу згідно з результатною концепцією виходить з позицій корисності певних можливостей об'єкта;

2) за принципом визначення СПП [4] виділяються три основні підходи до практичного оцінювання СПП: ресурсний (або обліково-звітний), структурний (функціональний) і цільовий (проблемно-орієнтований).

1. Ресурсний підхід (або обліково-звітний), зорієнтований на визначення потенціалу підприємства як сукупності виробничих ресурсів, оцінює його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих складових [4, с. 58].

2. Структурний підхід (функціональний) зорієнтований на визначення раціональної структури виробничого потенціалу підприємства. Він визначає його величину, виходячи з прогресивних норм й нормативних співвідношень, які задаються найбільш досконалими технологіями, організацією виробництва загалом та окремими підсистемами підприємства, що використовуються в галузі [5, с. 59].

3. Цільовий (проблемно-орієнтований) підхід спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу встановленим цілям. Цей підхід визначає величину досліджуваної категорії як рівень відповідності окремих складових потенціалу необхідному уявленню про склад, структуру та механізми його функціонування, для виготовлення конкурентоспроможної продукції [4, с. 60]. Практична оцінка потенціалу підприємства, за цим підходом, проводиться за методом горизонтальних матриць рішень, коли здійснюють визначення першочерговості виконання запропонованих для досягнення встановлених цілей проектів [5, с. 61].

3) за складовими елементами ряд науковців та дослідників [1; 6, с. 79—81; 7] пропонують оцінювати СПП за такими методиками: вартісна оцінка та комплексна рейтингова.

Методика вартісної оцінки потенціалу підприємства за його складовими елементами складається з таких етапів [1; 6, с. 79—80]:

1) визначення фондового потенціалу як добуток середньорічної вартості основних виробничих фондів і коефіцієнту ефективності капітальних вкладень;

2) визначення потенціалу оборотних фондів як добутку річного обсягу матеріалів і коефіцієнту вибірки продукції з ресурсної маси, що визначається відношенням вартості матеріальних ресурсів, які використані на виробництво продукції, до загальної вартості матеріальних ресурсів, спожитих підприємством;

3) визначення потенціалу нематеріальних активів, у якому використовується експертна оцінка вартості нематеріальних активів і вартість землі, що визначається за методикою, прийнятою на державному рівні;

4) визначення матеріально-технічного потенціалу як підсумку його складових, а саме фондового потенціалу, потенціалу оборотних фондів і нематеріальних активів;

5) визначення трудового потенціалу як добутку оцінки одиниці живої праці, середньорічної чисельності промислово-виробничого персоналу та коефіцієнту реалізації трудового потенціалу, що приймається на рівні нормативу ефективності капітальних вкладень. У даному випадку оцінка живої праці (тобто одного середньо облікового працівника) здійснюється за допомогою встановлення його фондового аналога у вартісному визначенні;

6) визначення загального розміру ресурсного потенціалу як підсумку його складових частин, а саме матеріально-технічного та трудового потенціалів;

7) визначення управлінського, інноваційного та маркетингового потенціалів як суми витрат на їхнє формування, які здійснювалися протягом року, що відбирається для аналізу;

8) визначення розміру виробничого потенціалу як підсумку ресурсного та інноваційного потенціалів;

9) визначення обсягу потенціалу підприємства, що є інтегральним показником за цією методикою як підсумку його складових елементів, тобто виробничого, управлінського та маркетингового потенціалів.

10) визначення коефіцієнту ефективності використання потенціалу підприємства як ділення економічного показника діяльності підприємства (виручка від реалізації, прибуток, повна собівартість продукції) на його потенціал.

Комплексна рейтингова оцінка потенціалу підприємства здійснюється шляхом порівняльної комплексної рейтингової оцінки за допомогою системи показників (критеріїв) за такими розділами [1; 7]:

— «Виробництво, розподіл і збут продукції», де аналізується: обсяг, структура й темпи виробництва, фонди виробництва, наявний парк оснащення та ступінь його використання, місцезнаходження виробництва і наявність інфраструктури, екологію виробництва, стан продажу та інші критерії;

— «Організаційна структура і менеджмент», де надається аналітична оцінка: організації і системі керування, кількісному та якісному складові робітників, рівневі менеджменту і внутріфірмовій культурі;

— «Маркетинг», де передбачено дослідження: ринку, каналів збуту, інновацій, комунікаційних зв'язків, реклами, маркетингових планів та програм;

— «Фінанси», де аналізується фінансовий стан підприємства за допомогою різноманітних коефіцієнтів (рентабельності, ефективності, залежності, ліквідності та ін.).

В основі розрахунку кінцевої оцінки покладено порівняння підприємств за кожним критерієм приведених розділів з умовним еталонним підприємством або з підприємством, що показує найкращий результат.

Порівняльна рейтингова оцінка потенціалу підприємства базується на складанні матриці ранжування підприємств за різними показниками, за для чого визначаються кращі значення по кожному показнику та здійснюється розподіл підприємств відповідно до зайнятого ними місця. Після цього відбувається трансформація отриманої в ході ранжирування суми місць у довжину вектора, що утворює квадрат потенціалу підприємства [1, с. 56];

4) за конкурентним статусом підприємства (КСП) [8; 9]. І. Ансофф [8] пропонує визначати цей показник як рентабельність стратегічних капіталовкладень, відкореговану на ступінь «оптимальності» стратегії фірми та ступінь відповідності потенціалу підприємства цій оптимальній стратегії.

Проте основною перешкодою при управлінні СПП у даному підході вважаємо, відсутність врахування впливу на конкурентну перевагу фірми усіх факторів зовнішнього середовища. Тому інший представник цієї групи [9, с. 109—110] пропонує оцінювати перспективний конкурентний статус підприємства, що визначається коригуванням фактично досягнутого рівня на можливі зміни внутрішнього потенціалу й зовнішнього середовища. Зростання конкурентного статусу підприємства обумовлюється не тільки кращим показником використання внутрішніх можливостей (стратегічного потенціалу), а й сприятливістю умов зовнішнього середовища;

5) за [34] використовує підхід до оцінювання СПП за коефіцієнтом стратегічного потенціалу підприємства, за допомогою якого доцільно визначати загальний стан підприємства, робити висновки про його можливості відносно ринкових умов.

Зважаючи на те, що це комплексний показник, то його оцінка базується на наступних принципових положеннях:

— є диференційованою за етапами життєвого циклу конкурентних переваг організації;

— враховує багатфакторіальну модель дослідження конкурентних переваг за ієрархією: країна, галузь, підприємство;

— звертає увагу на структуру конкурентних переваг підприємства та важливість забезпечення його діяльності необхідними видами ресурсів.

Таку оцінку будують на основі аналізу і синтезу життєвого циклу підприємства (ЖЦП), пов'язану зі станом стратегічного потенціалу підприємства. Оскільки, згідно з концепцією ЖЦП, вся його діяльність проходить низку стадій (періодів часу), починаючи зі створення, розвитку до припинення існування або корінної модернізації, то кожна стадія характеризується своїм значенням стратегічного потенціалу підприємства. Цю концепцію використано в методиці визначення узагальнюючого показника, а його значення виступає критерієм для визначення стадії життєвого циклу підприємства.

б) за життєвим циклом підприємства багато науковців і дослідників [12, с. 159—160; 13, с. 125—126] використовують підхід до оцінки СПП, що розглядає одним з основних завдань системи управління підприємством — раціональне розподілення обмежених ресурсів підприємства між елементами СПП. Тобто необхідність визначення навігідніших напрямлень ресурсопотоків, які дозволяють забезпечити досягнення встановлених цілей з мінімальними витратами та максимальною ефективністю.

В умовах апріорно ворожого зовнішнього середовища це означає реалізацію наступної послідовності кроків:

— формування оптимальної та найрезультативнішої структури СПП;

— раціональне забезпечення елементів досліджуваної категорії необхідними ресурсами;

— адаптація до змінних умов функціонування підприємства під впливом зовнішніх коливань.

7) за інтегральним коефіцієнтом СПП, який рядом науковців і дослідників [14, с. 11; 15, с. 46—47] використовується задля визначення загального стану підприємства, прийняття рішень щодо його можливості відносно ринкових умов.

Інтегральна оцінка фактичного рівня СПП визначається як зважена сума інтегральних значень окремих його складових, представлених на підприємстві у вигляді локальних потенціалів та їхніх ресурсних компонентів, необхідних для забезпечення нормального виробничого процесу. Значення цієї інтегральної оцінки та динаміки показників розвитку СПП дозволяє об'єктивно визначити вектор управлінської стратегії, а також слабкі й сильні сторони підприємства.

Отже, результати аналізу всіх вище розглянутих підходів до оцінювання СПП наведено у табл. 1, що характеризує наявні переваги та недоліки досліджуваних підходів до оцінювання даної категорії.

Таким чином, аналіз представлених підходів засвідчує, що в науковій літературі досить докладно викладені питання оцінки потенціалу підприємства, однак питання розробки методики оцінки СПП і її критеріїв опрацьовано лише частково, а надбані результати мають несистематизований, іноді суперечливий характер, що і являє собою проблемне поле для подальших досліджень як безпосередньо автора, так і численних науковців і практиків, що спеціалізуються у цієї предметній галузі.

Таблиця 1

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Назва підходу до оцінювання СПП	Суть підходу до оцінювання СПП	Переваги даного підходу	Недоліки даного підходу
1	2	3	4
1. Витратний (майновий) підхід	Визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання	<ul style="list-style-type: none"> — Техніко-економічний аналіз можливостей різного роду поліпшень. — Остаточне збалансування величини ринкової вартості підприємства з його можливостями за кожним зі структурних елементів. — Оцінка потенціалу за умови малоактивного та нерозвинутого ринку землі, капіталу, нерухомості тощо 	<ul style="list-style-type: none"> — Використання даних застарілої господарської інформації потребує приведення їх до одного часового періоду, що є досить важким процесом. — Ігнорування перспектив розвитку підприємства та ринкового середовища. — Не включення до кола дослідження індивідуальних можливостей ефективного використання об'єкта
2. Порівняльний (ринковий) підхід	Визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що були об'єктами ринкових угод	<ul style="list-style-type: none"> — Орієнтація на фактичні ціни та ринкові умови діяльності дає змогу уникнути розбіжності між розрахунковою величиною вартості та її ринковим еквівалентом. — Використання достовірної фактичної інформації підвищує точність аналітичних розрахунків і відображення специфіки об'єкта оцінки. — Можливість врахувати не тільки внутрішні можливості об'єкта, а й ринкову ситуацію в цілому 	<ul style="list-style-type: none"> — Потреба існування розвинутого, цивілізованого й прозорого ринку об'єктів оцінки. — Неможливість оцінки унікальних чи специфічних об'єктів за відсутності аналогів для порівняння. — Ігнорування перспектив розвитку підприємства у майбутньому. — Значні витрати часу й ресурсів на збирання та опрацювання великого масиву інформації як про об'єкт оцінки, так і про його аналоги. — Необхідність використання складних розрахункових процедур для встановлення адекватних поправок проти аналога, що не завжди можливо
3. Результатний (дохідний) підхід	Оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання	<ul style="list-style-type: none"> — Урахування перспектив діяльності та розвитку підприємства, виходячи з колишнього досвіду та сформованих ринкових умов. — Можливість урахування специфіки ринкових умов для певного об'єкта за допомогою правильного визначення рівня дисконту чи коефіцієнта капіталізації 	<ul style="list-style-type: none"> — Використання в аналітичних розрахунках прогнозованої (ймовірної), а не фактичної господарської інформації. — Наявність суб'єктивного характеру аналітичних процедур формування ставок дисконтування та капіталізації. — Неможливість досягнення абсолютно точних результатів через тривалість періоду оцінки та нестабільність реальних процесів притоку та відтоку капіталу

Продовження табл. 1

1	2	3	4
4. Ресурсний підхід (або обліково-звітний)	Розглядає можливості підприємства з точки зору забезпеченості ресурсами	— Доступність інформації через використання звичайних обліково-фінансових документів, на основі яких розраховуються відповідні показники. — Можливість застосування відомих методик і методів дослідження потенціалу	— Дослідження лише виробничої складової СПП. — Не врахування впливу зовнішнього середовища
5. Структурний (функціональний) підхід	Зорієнтований на визначення раціональної структури виробничого потенціалу підприємства	— Можливість визначення раціональної структури СПП. — Визначення розміру досліджуваної категорії згідно з прогресивними нормами і нормативними співвідношеннями	— Складність розрахунку елементів СПП через одночасну взаємодію всі його складових елементів. — Використання, зазвичай, цього методу для розрахунку однієї складової СПП, а саме виробничого потенціалу підприємства
6. Цільовий (проблемно-орієнтований) підхід	Спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу встановленим цілям	— Визначення відповідності виробничого потенціалу встановленим на підприємстві цілям. — Встановлення відповідності складових елементів останнього необхідним характеристикам для виготовлення конкурентоспроможної продукції	— Використання, зазвичай, цього методу для розрахунку однієї складової СПП, а саме виробничого потенціалу підприємства. — Відсутність врахування впливу зовнішнього середовища
7. Методика вартісної оцінки потенціалу підприємства за його складовими елементами	Зорієнтована на визначення ефективності використання потенціалу підприємства	— Врахування структури СПП при його оцінці	— Дослідження лише функціональних складових СПП. — Відсутність критеріїв оцінки ефективності використання цієї категорії. — Відсутність врахування впливу зовнішнього середовища
8. Комплексна рейтингова оцінка СПП	Здійснює порівняння потенціалів підприємств з умовним еталонним підприємством або найкращим у галузі	— Зменшення впливу суб'єктивної оцінки експертів через порівняння з показниками еталонного підприємства або найкращими показниками підприємств галузі. — Врахування показників конкурентів при оцінці СПП	— Залишення поза увагою стратегічних цілей підприємства. — Не врахування інноваційного та зовнішнього потенціалів підприємства
9. Підхід до оцінювання СПП на основі конкурентного статусу підприємства	Визначає рентабельність стратегічних капіталовкладень, откореговану на ступінь «оптимальності» стратегії фірми та відповідності потенціалу цій оптимальній стратегії	— Врахування впливу зовнішнього середовища на СПП. — Оцінювання перспективних можливостей внутрішнього потенціалу підприємства	— Відсутність чітко встановленого визначення саме індексу перспективних можливостей внутрішнього потенціалу підприємства. — Залишення поза увагою зовнішнього потенціалу підприємства

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
10. Підхід до оцінювання СПП на основі узагальнюючого показника	Визначає узагальнюючий показник СПП як середньогеометричну від функції Харінгтона	— Врахування життєвого циклу підприємства. — Можливість визначення виду ресурсів, які потребують першочергового розширення. — Визначення складової СПП, яка дозволяє вплинути найефективніше з метою його покращення	— Не вказано як визначити кожен складову СПП. — Не враховано деякі його складові. — Не прийнято до уваги вплив зовнішнього середовища на рівень СПП
11. Підхід до оцінювання СПП на основі життєвого циклу підприємства	Встановлює відповідність СПП цілям підприємства за відповідний його життєвий цикл	— Прийняття до уваги структури СПП при його оцінці. — Врахування життєвого циклу підприємства та його стратегічних цілей	— Відсутність визначення коефіцієнту вагомості i -го елемента СПП у z -ому етапі життєвого циклу підприємства та коефіцієнту відповідності j -го ресурсу підприємства вимогам, які відповідають цілям підприємства у z -ому етапі його життєвого циклу. — Не врахування впливу зовнішнього середовища на рівень СПП
12. Підхід до оцінювання СПП на основі його інтегрального коефіцієнту	Визначення зваженої суми інтегральних значень локальних потенціалів підприємства та їхніх ресурсних компонентів, необхідних для забезпечення виробничого процесу	— Розроблення критеріїв оцінювання СПП. — Можливість визначення вектору управлінської стратегії та слабких і сильних сторін підприємства на основі даної оцінки	— Не врахування стратегічних цілей при оцінці СПП. — Не вказано, як визначити кожен складову СПП. — Не звертається увага на вплив умов зовнішнього середовища на рівень СПП

Література

1. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. — К. : КНЕУ, 2003. — 316 с.
2. Артемьев Б. В. Проблемы оценки потенциала предприятия / Б. В. Артемьев // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Вадима Даля: зб. наук. праць. — 2006. — Ч. 2. — № 4(98). — С. 7—11.
3. Параконный А. В. Классификация методов оценки экономического потенциала предприятия / А. В. Параконный, С. В. Параконный // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Вадима Даля : зб. наук. праць. — 2006. — Ч. 1. — № 4(98). — С. 174—178.
4. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова, С. В. Оборонська. — К. : КНЕУ, 1999. — 384 с.
5. Осовська Г. В. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Осовська Г. В., Іщук О. Л., Жалівська І. В. — К. : Кондор, 2003. — 196 с.
6. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / [Добикіна О. К., Рижиков В. С., Касьянюк С. В. та ін.]. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 208 с.
7. Репіна І. М. Підприємницький потенціал : методологія оцінки та управління / І. М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. — 1998. — № 2. — С. 262—271.
8. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф Игорь ; [пер. с англ.]. — М. : Прогресс, 1989. — 519 с.
9. Бидик А. Г. Визначення стратегічного потенціалу конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / А. Г. Бидик // Економіка АПК. — 2002. — № 4. — С. 105—110.

10. *Микитенко В. В.* Діагностика стратегічного потенціалу підприємства / В. В. Микитенко, І. А. Ігнатієва // Вісник економічної науки України. — 2005. — № 2. — С. 77—80.

11. *Дробитько Н. А.* Діагностика конкурентоспособности и стратегического потенциала предприятия / Н. А. Дробитько // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. — 2005. — № 3(15). — С. 32—34.

12. *Сущенко Е. А.* Формирование стратегического потенциала предприятия в условиях априорно агрессивной внешней среды / Е. А. Сущенко // Прометей : Региональный сборник научных трудов по экономке. — 2002. — № 3(9). — С. 152—162.

13. Экономическая стратегия фирмы / [под ред. А. П. Градова]. — СПб.: Специальная литература, 1999. — 589 с.

14. *Ігнатієва І. А.* Методологічні аспекти управління стратегічним потенціалом підприємства / І. А. Ігнатієва // Проблеми науки. — 2005. — № 1. — С. 8—12.

15. *Сутиріна С.* Визначення місця стратегічного потенціалу в управлінні підприємством / С. Сутиріна // Економіст. — 2007. — № 2. — С. 45—47.

Стаття надійшла до редакції 27.09.2012 р.