

УДК 658.005

Н.С. КРАСНОКУТСЬКА, кандидат економічних наук, доцент,
докторант Київського національного торговельно-економічного університету

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті набули розвитку методологічні основи оцінювання потенціалу підприємства в напрямі формування його понятійного апарату, розробки системи принципів, обґрунтування критеріїв і вимог до системи оціночних показників.

В статье получили развитие методологические основы оценивания потенциала предприятия в направлении формирования его понятийного аппарата, разработки системы принципов, обоснования критериев и требований к системе оценочных показателей.

In the article the methodological bases of estimation of enterprise potential had development in a direction of its conceptual apparatus formation, system design principles, substantiation of criteria and requirements for system performance indicators.

оцінювання, потенціал підприємства, реалізація потенціалу підприємства

На сьогоднішній день надзвичайно важливим для підприємств стає забезпечення швидкої трансформації їх управлінських та операційних систем до можливих змін зовнішніх умов функціонування. Здатність до такої трансформації визначається безліччю факторів: ресурсних, організаційних, комунікаційних, технологічних, які в сукупності впливають і взаємозв'язків формують потенціал підприємств. Але наявність потенціалу сама по собі ще не забезпечує сильну ринкову позицію. Для створення стійких конкурентних переваг і утримання споживачів створені можливості мають бути реалізовані, тобто трансформовані в конкретні і вимірювані результати. Вимога вимірюваності виводить на перший план проблеми оцінювання реалізації потенціалу, яке закономірно належить до функцій управління потенціалом підприємства і становить предметну сферу цього дослідження.

Складність потенціалу як об'єкта управління зумовила існування різноманітних авторських наукових підходів до його оцінки. Так, у працях Є.В. Лапіна [1], В.В. Максимова [2], О.А. Мінаєвої [3] та інших науковців [4; 5; 6] набули розвитку підходи до оцінки ефективності використання економічного, виробничого

та інноваційного потенціалу підприємства та регіону. Системні дослідження І.П. Отенко [7; 8] присвячено аналізу й оцінці відповідності потенціалу місії та цілям підприємства, а також визначенню характеру його розвитку. Окремі теоретичні положення оцінки ефективності використання економічного потенціалу розроблено авторським колективом на чолі з проф. О.Ф. Балацьким [9].

Беручи до уваги існуючі розробки і теоретичні положення, слід зауважити, що методологічне підґрунтя оцінки реалізації потенціалу залишає простір для дискусій і наукових пошуків. Так, потребує обґрунтування на теоретичному рівні термінологічний апарат такої оцінки, відсутня загальновизнана система оціночних принципів, потребують ґрунтовної аргументації критеріїв і показники оцінки реалізації потенціалу, засоби і методи її проведення тощо. Отже, коло актуальних наукових завдань щодо вирішення проблеми оцінки реалізації потенціалу є достатньо широким, що зумовило цільову спрямованість проведеного дослідження.

Метою дослідження став розвиток методологічних основ оцінювання потенціалу підприємства в напрямі формування його понятійного апарату, розроб-

ки системи принципів, обґрунтування критеріїв і вимог до системи оціночних показників.

Додержуючись загальної структури методології оцінки, компонентами якої є проблема (що має чітко визначити об'єкт і цілі оцінки), підхід (який конкретизується в принципах), концепція (що виражається в системі критеріїв і показників), механізм (який визначає засоби та методи оцінки та інтерпретації її результатів), здійснимо послідовне обґрунтування її компонентів у перебігу досліджуваної проблеми.

Перш за все, потребує диференціації на понятійному рівні «реалізація потенціалу» як процес перетворення потенціалу у конкретні та вимірювані результати. Найчастіше в економічній літературі вживається стале словосполучення «використання потенціалу» [1–6; 12], що з лексикологічної точки зору можна трактувати як отримання корисності від потенціалу. Хоча за значенням наведені формулювання майже тотожні, проте, виходячи із сутнісних характеристик потенціалу підприємства (ресурси, здібності, компетенції), термін «використання» не охоплює всієї розмаїтості його елементів. Так, якщо ресурси дійсно використовують на підприємствах, то здібності, а тим більше компетенції, тільки реалізують. Враховуючи названі аспекти, зміст реалізації потенціалу підприємства полягатиме в систематичній діяльності зі створення цінності за рахунок наявних ресурсів, здібностей і компетенцій. Причому ітеративний характер створення цінності і його тривалість у часі дозволяють акцентувати увагу саме на систематичності, яка забезпечує постійне відновлення циклу такої діяльності.

Зазначені міркування, а також зміст оцінювання як процесу визначення цінності отриманих результатів дозволяють сформулювати мету оцінки реалізації потенціалу підприємства, яка полягатиме у встановленні рівня відповідності реалізованого потенціалу визначеним цільовим пріоритетам функціонування та розвитку підприємства. Виходячи із сформульованої мети, об'єктом оцінки має бути реалізований потенціал під-

приємства, відображений у конкретних і вимірюваних результатах щодо створеної цінності.

Невід'ємним компонентом методології є принципи, щодо яких у сфері оцінки реалізації потенціалу також не сформовано достатньо чітку наукову позицію. Зважаючи на здобутки авторського колективу під керівництвом проф. О.Ф. Балацького щодо визначення загальних принципів оцінки потенціалу підприємства [9], а також спираючись на принципи наукового пізнання, серед яких особливої уваги потребують принципи детермінізму, відповідності, додатковості, раціональності, нами пропонується розгляд принципів оцінки реалізації потенціалу здійснювати на методологічному та організаційному рівнях. Загальний зміст їх застосування, а також систематизація в перебігу оцінки реалізації потенціалу підприємств наведено в табл. 1.

Якщо принципи конкретизують підхід до проведення оцінки через встановлення певних правил, то концепція оцінки має дати чітку відповідь щодо її критеріїв і показників. Критерії оцінки (від грец. *kriterion* – засіб для судження) формують коло ознак, за якими мають визначатися показники для того, щоб задовольняти вимогам повноти та релевантності.

Аналіз літературних джерел з питань оцінки потенціалу виявив невисокий інтерес науковців до визначення її критеріїв. З позицій наявності потенціалу та зміни його рівня здійснено обґрунтування критеріїв оцінки в працях І.П. Отенко, де потенціал оцінюється за рівнем відповідності місії та цілям підприємства, а також за критеріями падіння, нарощування / виснаження, розвитку [7; 8]. Витратний підхід закладено в основу критеріїв оцінки потенціалу конкурентоспроможності Н.С. Ісаєвою, за яким критерії обираються не за змістом, а за функціональними елементами потенціалу (продуктивність, рентабельність, витратомісткість маркетингових заходів) [11]. О.А. Мінаєвою запропоновано здійснювати інтегральну оцінку економічного потенціалу за критеріями

Принципи оцінки реалізації потенціалу підприємства*

| Група принципів | Принцип | Зміст принципу |
|-----------------|-----------------------------|---|
| Методологічні | Системності | Потребує оцінювання реалізованого потенціалу як складної системи ресурсів, здібностей і компетенцій, які пов'язані різними формами зв'язку |
| | Відповідності | Полягає в забезпеченні адекватності оцінки реалізації потенціалу – теорії потенціалу, критеріїв – цілям оцінки, показників – обраним критеріям, отриманим результатам – об'єктивній дійсності |
| | Комплексності | Означає врахування всіх елементів потенціалу, реалізація яких забезпечує створення цінності підприємством |
| | Детермінізму | Забезпечує зворотний зв'язок між результатами оцінки та причинами, що їх зумовили |
| | Додатковості | Забезпечує різноманітність елементів потенціалу та встановлює їх взаємний вплив |
| Організаційні | Раціональності | Означає, що взаємовиключні або протилежні критерії та показники не можуть застосовуватися в межах однієї системи оцінки |
| | Порівняння | Полягає у побудові такої системи оцінки, яка забезпечить порівняння в часі і просторі досягнутого результату із наявним потенціалом на вході в систему його трансформації |
| | Безперервності та гнучкості | Означає періодичність оцінювання та можливість вносити коректування в систему оціночних показників |

*Розроблено автором на основі аналізу літературних джерел і власних досліджень.

«ефективність», «стійкість» і «порівнянність», кожен з яких потребує розрахунку різнопланових показників як за змістом, так і за шкалою вимірювання [3]. Оцінка рівня використання потенціалу вугледобувних підприємств становила предмет досліджень О.В. Кучерової, А.В. Соколова, якими запропоновано здійснювати оцінку за єдиним критерієм – інтенсивністю заміщення природних запасів [12]. Певна некоректність має місце в роботі Л.А. Панчевої, де критерії оцінки ефективності інноваційного потенціалу отожднюються з показниками і поділяються на кількісні та якісні [4].

Наведений критичний огляд дозволяє стверджувати, що проблема визначення критеріїв оцінки реалізації потенціалу не набула належного висвітлення в економічній літературі. Крім того, достатньо полемічним є питання кількості критеріїв: чи можливо описати стан складного об'єкта за допомогою одного критерію (наприклад, «згорнутого»), чи потрібні декілька критеріїв?

Відсутність єдиної методології та неоднозначність деяких наукових по-

зицій щодо визначення критеріїв оцінки потенціалу, зумовлюють доцільність врахування рекомендацій, наданих у праці [10], відповідно до яких критерії мають бути об'єктивними та сприяти оцінці досліджуваної ознаки однозначно; адекватними, валідними (дійсними); нейтральними у відношенні до досліджуваного процесу (об'єкта, явища), тобто забезпечувати рівні умови для оцінки; забезпечувати достатню повноту охоплення суттєвих ознак досліджуваного процесу (об'єкта, явища).

Виходячи зі сформульованого вище розуміння змісту процесу реалізації потенціалу підприємства, у ході здійснення оцінки мають бути вирішені такі завдання:

– наскільки створена підприємством цінність відповідає необхідному (запланованому, очікуваному, цільовому) рівню;

– чи своєчасно реалізовано наявні можливості з точки зору динаміки зовнішніх умов і процесів.

Відповідно до визначених завдань можна визнати, що вибір одного критері-

рію не забезпечить їх вирішення, оскільки перше завдання потребує оцінювання на статичному рівні, а друге – у часовому просторі. Така позиція вимагає одночасного застосування статичного та динамічного критеріїв оцінки, їх ми пропонуємо розглядати, відповідно, як ступінь і своєчасність реалізації потенціалу.

Оскільки на понятійному рівні «ступінь» означає порівняльну величину, кількість або якість будь-чого, то оцінювання ступеня реалізації потенціалу підприємства здійснюється за принципом порівняння досягнутих (фактичних) показників із їх цільовими орієнтирами. Спектр можливих оцінок ступеня реалізації потенціалу доцільно групувати за відносною шкалою цінності, інтервали якої можуть бути визначені за логікою розуміння змісту оцінок як лінгвістичні змінні «високий», «середній» або «низький ступінь реалізації». Для вирішення подібного завдання доцільним є застосування нечіткої логіки, що пов'язано із відносною визначенням інтервалів і відсутністю будь-яких жорстко закріплених нормативів щодо їх значень.

Своєчасність реалізації потенціалу означає, що створення цінності за рахунок наявних ресурсів, здібностей і компетенцій підприємства узгоджується

з умовами функціонування та розвитку факторів ринкового середовища. Формалізація цього критерію є окремою теоретико-методологічною проблемою, оскільки уявлення про влучний час реалізації перебуває під сильним впливом суб'єктивних оцінок менеджерів і керівництва, які за умов обмеженої раціональності не завжди правильно оцінюють ситуацію. Проте очевидним є той факт, що несвоєчасність реалізації можливостей призводить до втраченої цінності і, навпаки, випереджальна реалізація будь-якого елемента потенціалу є джерелом конкурентної переваги і доданої цінності в будь-якій галузі. Названі обставини дозволяють стверджувати, що динамічний критерій визначає цільову траєкторію реалізації потенціалу на певному часовому інтервалі, яка оцінюється не за фіксованою моментною величиною, а визначається граничними інтервалами у зіставленні з розвитком ринкового середовища. Грунтуючись на такій позиції, карта можливих оцінок реалізації потенціалу підприємства за критерієм своєчасності може бути представлена зонами повільної, збалансованої або прискореної реалізації (рис. 1).

У зоні повільної реалізації потенціалу має місце відставання від темпів розвитку факторів ринкового середовища

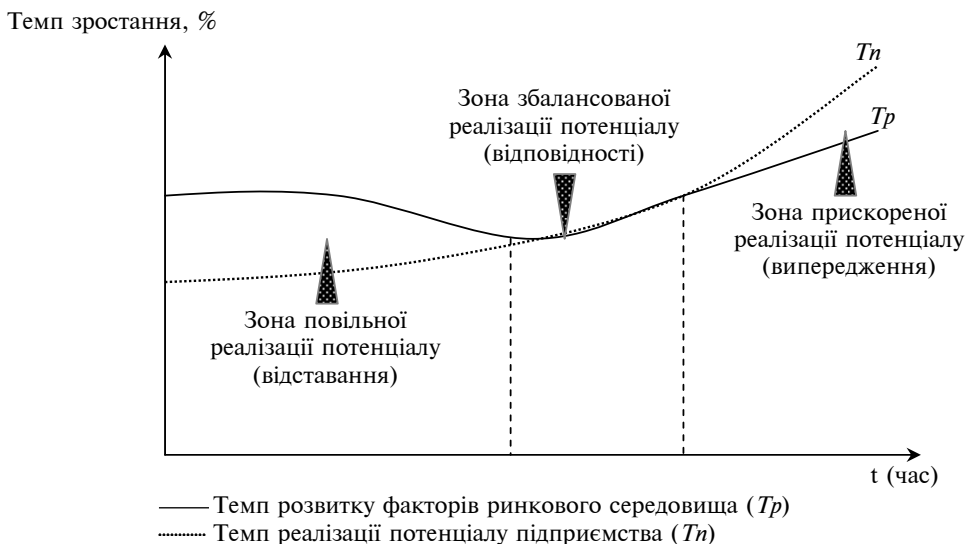


Рис. 1. Оцінка реалізації потенціалу підприємства за критерієм своєчасності

ща ($Tn(t) < Tp(t)$); у зоні збалансованої реалізації – темпи реалізації потенціалу відповідають розвитку ринку ($Tn(t) \approx Tp(t)$); у зоні прискореної реалізації відбувається випередження темпів реалізації потенціалу підприємства над темпами розвитку факторів ринкового середовища ($Tn(t) > Tp(t)$).

Зіставлення запропонованих критеріїв (ступеня та своєчасності реалізації потенціалу) дозволяє охарактеризувати фактичний стан підприємства, а також визначити коло його стратегічних орієнтирів розвитку на основі наявного та нереалізованого потенціалу.

Якщо критерії визначають ознаки, за якими описується стан об'єкта, явища, процесу, то показники – це характеристики цих ознак, вимірники, що дозволяють теоретичні положення трансформувати в емпіричний простір. В економічній літературі з питань комплексної оцінки потенціалу набуло поширення використання терміна «система показників», що пов'язано з необхідністю опису складних об'єктів [1; 3; 5; 7; 8; 13].

Завжди, коли метою дослідження є розробка системи показників, виникає необхідність врахування певних вимог як до процесу побудови системи, так і до відбору показників. Методологічне значення мають вимоги повноти, взаємозв'язку і можливості верифікації [13]. Організаційний характер щодо процесу оцінки мають вимоги, пов'язані з фокусуванням на найбільш важливих показниках (а не на всіх вимірюваних), виключенням дублювання та відсутністю мультиколінеарності, забезпеченням єдиної спрямованості інтерпретації змін показників [6; 13; 14]. Крім того, розробляючи вимоги до показників, які можуть бути включені в систему оцінки реалізації потенціалу підприємства, на нашу думку, слід враховувати такі принципи моменти: відносний характер показників, їх прямий зв'язок з елементами структури потенціалу підприємства та цілями проведення оцінки, значущість показників з точки зору можливості приймати управлінські рішення та інформаційна прозорість.

Названі вимоги становлять підґрунтя для визначення інформаційного простору проведення оцінки реалізації потенціалу підприємства, формування якого вимагає послідовного проходження таких етапів:

1. Формування первинного переліку показників за елементами потенціалу на основі вивчення літературних джерел, світової та вітчизняної торговельної практики.

2. Оцінка відповідності первинного переліку показників вимогам до побудови оціночних систем і визначення взаємозв'язків між ними.

3. Обґрунтування остаточного набору показників, згрупованих за критеріями і елементами потенціалу підприємства.

Логіка формування первинного переліку показників оцінки реалізації потенціалу підприємства має підґрунтям таку послідовність зв'язків: «реалізація потенціалу → результат реалізації потенціалу (створена цінність) → показник реалізації потенціалу». Слід зазначити, що визначення результату реалізації потенціалу має відбуватися з урахуванням вимоги його кількісного вимірювання, тому створена цінність може бути визначена як прямим шляхом (оскільки існує прямий зв'язок у ланцюжку «реалізація потенціалу → результат реалізації потенціалу»), так і непрямым через збільшення довжини логічних ланцюжків.

Оцінка ступеня реалізації полягатиме у порівнянні фактичних значень відібраних показників із їх цільовим рівнем (з припущенням, що цільовий рівень визначено об'єктивно та коректно відповідно до наявного потенціалу та заходів з його розвитку у фактичному періоді). Оцінка своєчасності реалізації потенціалу полягатиме у порівнянні динаміки відібраних показників із середньогалузевим рівнем, рівнем підприємств-лідерів або конкурентів.

Таким чином, розроблені методологічні основи оцінювання потенціалу підприємства мають як підґрунтя структуру методології наукових досліджень, характеризуються системністю та чітко визначеною цільовою спрямованістю

процедури оцінки, дозволяють вивчити стан реалізації потенціалу в усій повноті проявів його елементів і визначити пріоритети для здійснення керуючих впливів.

Список використаної літератури

1. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е.В. Лапин. – Сумы: Университетская книга», 2002. – 310 с.
2. Максимов В.В. Экономический потенциал региона (анализ, оценка и использование): монография / В.В. Максимов. – Луганск: ВНУ им. Владимира Даля, 2002. – 360 с.
3. Минаева О.А. Инструменты измерения и методы управления экономическим потенциалом промышленной организации: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О.А. Минаева. – Волгоград, 2007. – 25 с.
4. Панчева Л.А. Инновационная ориентация производственной политики предприятия в современных условиях / Л.А. Панчева // Экономика и производство. – 2005. – № 6. – С. 60–72.
5. Старовойтов М.К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием: монография / М.К. Старовойтов, П.А. Фомин. – М.: Высшая школа, 2002. – 294 с.
6. Тищенко А.Н. Оценка эффективности использования экономического потенциала региона / А.Н. Тищенко, Е.В. Давыскиба // Коммунальное хозяйство городов. – 2004. – № 56. – С. 3–13.
7. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: монография / И.П. Отенко. – Харьков: ХНЭУ, 2006. – 256 с.
8. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия: монография / И.П. Отенко. – Харьков: ХНЕУ, 2004. – 215 с.
9. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / О.Ф. Балацкий, Е.В. Лапин, В.Л. Акуленко; под общ. ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 972 с.
10. Новиков А.М. Методология / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – М.: СИНТЕГ. – 668 с.
11. Исаева Н.С. Методология оценки конкурентоспособного потенциала промышленного предприятия / Н.С. Исаева, Ю.С. Валеева // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 21. – С. 59–65.
12. Кучерова Е.В. Оценка и управление потенциалом промышленного предприятия: системный подход (на примере угледобывающих предприятий с открытым способом добычи): монография / Е.В. Кучерова, А.В. Соколов. – Кемерово: ГУ КузГТУ, 2004. – 97 с.
13. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
14. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О.В. Раєвнева. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

Надійшло до редакції 20.10.2009