

Економічний зміст запропонованих локальних показників збалансованої системи, що формують межі оцінювання соціально-економічної цінності туристичного підприємства, дозволяють визначити, що ключовими параметрами цього інтегрованого показника є економічні інтереси споживачів, власників, персоналу та інших зацікавлених у діяльності туристичного підприємства сторін.

Отже, запропонований методичний підхід до оцінювання економічних інтересів туристичних підприємств відбиває проекції ресурсної збалансованості показників суб'єкта господарювання та ґрунтується на раціональності зовнішніх і внутрішніх, статичних та динамічних поєднань ресурсних чинників розвитку цих підприємств.

Практична значущість методики оцінювання економічних інтересів туристичних підприємств полягає у: розширенні меж аналізу господарської діяльності туристичних підприємств на основі локальних показників збалансованої системи, які формують методичний формат оцінювання синтетичного показника соціально-економічної цінності туристичного підприємства; поєднанні кількісних та якісних показників, що дозволяють забезпечити зіставлення оцінок і здійснення контролю за ключовими факторами, які впливають на процес генерування соціально-економічної цінності туристичного підприємства для туристичного ринку.

Висновки. Резюмуючи результати дослідження, слід зазначити, що такі процеси, як інформаційна глобалізація, посилення конкуренції і несприятлива кон'юнктура туристичного ринку, зумовлюють необхідність наукового опрацювання нових методичних підходів до управління суб'єктами господарської діяльності. Для туристичної сфери, яка поєднує ринкові аспекти економічних зв'язків і

соціально орієнтовані цілі розвитку суспільства, дослідження процесу оцінювання економічних інтересів суб'єктів туристичної діяльності насамперед спрямовано на послаблення негативного впливу ринкових екстерналій та перманентних відновлень рестрикції туристичного попиту. З огляду на це нами запропоновані напрями оцінювання економічних інтересів туристичних підприємств за проєкціями – фінансовою, споживчих запитів, внутрішньої операційної ефективності, кадровою, взаємодії із зовнішнім середовищем, які формують базис нової концепції управління розвитком туристичних підприємств. Очевидно, що реалізація економічних інтересів туристичних підприємств у нестабільному підприємницькому середовищі дозволить виробити дієві механізми досягнення стратегічних цілей суб'єктів туристичного ринку.

Література

1. WTO Statistics, 1998–2008. – Madrid : WTQ 2009. – P. 17–47.
2. World Travel & Tourism Council. – http://www.wttc.org/eng/Tourism_Research/Tourism_Policy_Research/
3. Класифікатор видів економічної діяльності ДК 009:2010 (затверджений Держспоживстандартом) : Наказ від 11 жовтня 2010 р. № 457 із змінами від 29 листопада 2010 р. № 530 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecostandard.com.ua/klassifikatory.html>
4. Каплан Р. С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2009. – 416 с.
5. Баумгартен Л. В. Построение сбалансированной системы показателей на примере туристической организации / Л. В. Баумгартен // Финансовый менеджмент. – 2008. – № 5. – С. 15–20.
6. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами ; под ред. А. М. Гершуна, Ю. С. Нефедьевой. – М. : Олимп-Бизнес, 2007. – 128 с.
7. Добрынин Н. А. Расширенное предприятие как новая производственная парадигма / Н. А. Добрынин // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2010. – № 2. – С. 28–30.

Стаття надійшла до редакції 25 вересня 2012 року

УДК 658.5

Л. О. Жилінська,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Класичного приватного університету (Запоріжжя)

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Проведено аналіз існуючих способів і методик оцінки економічного потенціалу підприємства та його складових. Зроблено висновок про те, що загальнопоширеною є оцінка економічного потенціалу підприємства на базі фактично досягнутих значень показників, які тим або іншим чином описують систему підприємства та його потенційні можливості.

Ключові слова: економічний потенціал, ефективність, оцінка, ресурси, методи, показники.

Л. А. Жилинская
ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Проведен анализ существующих способов и методик оценки экономического потенциала предприятия и входящих в его состав элементов. Сделан вывод о том, что наиболее распространенной является оценка экономического потенциала предприятия на базе фактически достигнутых значений показателей, которые тем или иным образом описывают систему и потенциальные возможности предприятия.

Ключевые слова: экономический потенциал, эффективность, оценка, ресурсы, методы, показатели.

L. A. Zhilinska
MAIN APPROACHES TO ESTIMATION OF
ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE

The analysis of existing methods and tools for estimation of the enterprise's economic potential and its constituent elements is examined, which suggests that the widespread estimation of the enterprise's economic potential, based on the actually achieved values of the indicators, which describe the enterprise's system, reflects first of all the enterprise's economic potential.

Key words: economic potential, opportunity, performance, evaluation, resources, methods and indicators.



Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин для підвищення конкурентоспроможності, досягнення високого рівня прибутковості та подальшого успішного розвитку підприємства прагнуть найповніше використовувати свій економічний потенціал. Існуючі уявлення про економічний потенціал підприємства стосуються оцінки та викори-

стання лише наявного потенціалу, що не є доцільним, оскільки при плануванні діяльності підприємства необхідно враховувати ще той потенціал, який не використовується на теперішній час. Тому треба провести аналіз способів і методик оцінки економічного потенціалу та його складових для оцінки потенційних можливостей підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останніми роками з'являються досить масштабні роботи, у яких комплексно досліджуються питання управління і вдосконалення механізму ефективного використання та оцінки економічного потенціалу підприємств. З цієї теми є чимало наукових досліджень як вітчизняних, так і закордонних учених. У розвитку сучасних уявлень про потенціал можна виділити чотири напрями. Представники першого (Д. Черников, С. Белова, Є. Фігурнов та ін.) стверджують, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. Друга група авторів (М. А. Іванов, Ю. Г. Одегов, К. Л. Андреев та ін.) розглядають потенціал як систему матеріальних і трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Учені третього напрямку (І. Ансофф) визначають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати висунуті перед нею завдання. Прихильники четвертого напрямку (І. Реліна) вважають, що ресурсний потенціал – це сукупність виробничих ресурсів підприємства на відповідну дату; основа формування виробничої програми.

Мета статті – розглянути суть процесу формування, підходи до аналізу та оцінки економічного потенціалу підприємства з урахуванням того, що він є складною економічною системою із притаманними їй специфічними властивостями.

Основні результати дослідження. Економічний потенціал є узагальнювальним показником, у якому поєднуються природні, виробничі, науково-технічні, соціально-культурні можливості економічної системи. Величина економічного потенціалу визначається масштабами, ступенем досконалості й структурою продуктивних сил. Економічний потенціал – більш широке та ємне поняття, ніж потенціал підприємства.

У найзагальнішому вигляді під оцінкою розуміють результат визначення і аналізу якісних та кількісних характеристик керованого об'єкту, а також власне процесу управління. Під оцінкою економічного потенціалу підприємства (ЕПП) розуміється процес визначення і аналізу якісних та кількісних характеристик оцінюваного об'єкту [1].

Оцінці підлягає як загальна величина ЕПП, так і величина його елементів. При цьому економічна оцінка потенціалу може бути або інтервальною величиною (наприклад,

річна), або сумарною за період, що дорівнює середньому циклу відтворення економічного потенціалу.

У деяких публікаціях констатується, що науково-методичні підходи до оцінки економічного потенціалу окремих підприємств недостатньо розроблені. Водночас, ця проблема є надзвичайно важливою, оскільки оцінка економічного потенціалу країни характеризує тільки її загальний стан, виявляє лише загальні закономірності соціально-економічного розвитку, не розкриваючи при цьому характеру процесів, що відбуваються безпосередньо на окремих підприємствах.

Аналіз існуючих способів і методик оцінки економічного потенціалу підприємства та елементів, що входять до його складу, дає підстави констатувати, що найбільш поширеною є оцінка ЕПП на базі фактично досягнутих значень показників, які тим або іншим чином описують систему підприємства. Але такий підхід, на наш погляд, не цілком відповідає суті цієї економічної категорії, яка відображає, перш за все, потенційні можливості підприємства.

У табл. 1 представлені принципи оцінки ЕПП та їх стисла характеристика. Необхідно відзначити, що перелік принципів оцінки економічного потенціалу підприємства не вичерпується тими, що наведені в табл. 1. Певні вимоги висуваються й до оцінки окремих елементів ЕПП. Що стосується результату оцінки, то він повинен бути інформативним, доступним для розуміння і простим у застосуванні.

При визначенні економічного потенціалу підприємства використовують окремі показники або їх систему. Показник є формою кількісного вираження економічної категорії процесу чи явища. Усі показники поділяються на натуральні та вартісні, абсолютні й відносні, кількісні та якісні.

Для оцінки ЕПП послуговуються натуральними і вартісними, абсолютними та відносними показниками. При цьому думки фахівців про кількість і характер використовуваних показників різні. Основні розбіжності стосуються таких моментів:

1) ЕПП оцінюється за допомогою одного інтегрального (синтетичного) показника (Д. Черников, С. Белова);

2) ЕПП може оцінюватися із використанням спеціальних і загальних показників. При цьому, як вважає, наприклад, А. Г. Аганбегян, обов'язковою умовою є зведення спеціальних показників до загального;

3) ЕПП оцінюється за допомогою системи показників, причому їх зведення до загального необов'язкове. Такої думки дотримуються Б. П. Плішевський, Г. М. Сорокін, Н. А. Хрущ, О. С. Федонін і деякі інші дослідники, які вважають, що сконструйований на основі будь-яких принципів загальний синтетичний показник оцінки ЕПП та його елементів не може охопити або, точніше, врахувати всі сторони цього поняття [2].

Учені, названі в п. 3, відзначають, що незалежно від волі й бажання дослідника зведення якісно різномірних або різноспрямованих показників у синтетичні, інтегральні при їх використанні може призвести до суперечності чи несумісності окремих елементів такого показника. Для оцінки потенціалу підприємства, на їх думку, необхідна всеосяжна система показників, основою конструювання якої має стати структурна модель, яка враховує не тільки фактичну динаміку, а й теоретичні передумови. Структурна модель системи показників концептуально повинна відповідати певним вимогам до її формування, а саме:

- спиратися на загальнотеоретичне підґрунтя;
- забезпечувати взаємозв'язок і єдину цілеспрямованість як окремих показ-

Таблиця 1
Принципи оцінки економічного потенціалу підприємства

Принцип	Характеристика принципу
Системність	Передбачає, що процес оцінки має здійснюватися з урахуванням того, що ЕПП є складною стохастичною системою
Узгодженість	Означає необхідність взаємозв'язку окремих етапів процесу оцінки, узгодження між собою показників, що застосовуються у процесі оцінки, а також результатів оцінки елементів ЕПП
Варіантність	Припускає отримання декількох варіантів значень величини ЕПП. Ця вимога зумовлена тим, що основу ЕПП складають обмежені ресурси, причому один і той самий вид ресурсу часто надає декілька взаємовиключних можливостей
Оптимальність	Виходить із того, що існування декількох наборів (пакетів) можливостей потребує їх оцінювання для вибору найбільш оптимального варіанту
Комплексність	Здійснення різнобічної оцінки величини всіх наборів (пакетів) можливостей для виявлення максимальної з них
Адекватність	Усі складові ЕПП мають розглядатися в їх взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими процесами та явищами. Оцінка повинна, по-перше, відповідати суті ЕПП, а по-друге, відображати реальний стан середовища
Ефективність (або рентабельність) процесу оцінки	Означає необхідність перевищення економічного ефекту від визначення величини ЕПП і використання одержаних даних над витратами на проведення оцінки

Джерело: Власна розробка автора

ників, так і системи у цілому, а також можливість порівняння показників, їх груп, всієї системи;

- виокремлювати в системі показників такі з них, що виступають як основні, опорні параметри;
- здійснювати регулювання величин показників залежно від ефективності використання ресурсів й отриманого результату;
- формувати прогнози щодо динаміки показників [3].

Далі оцінимо стан економічного потенціалу Електрометалургійного заводу «Дніпроспецсталь» ім. А. М. Кузьміна, який було запущено 10 жовтня 1932 р. в Запоріжжі на базі потужного постачальника електроенергії – «ДніпроГЕСУ» та частини базового металургійного заводу «Запоріжсталь». Усі отримані дані ми згрупували в табл. 2.

Далі проаналізуємо ці дані, аби оцінити економічний потенціал Електрометалургійного заводу «Дніпроспецсталь».

1. Майновий стан.

1.1. Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує рівень фізичного і морального зносу основних засобів. У 2008 р. цей коефіцієнт становив 0,72 (72%), у 2009-му – 0,83 (83%), а у 2010 р. – 0,84 (84%). Це означає, що рівень фізичного та морального зносу основних засобів підприємства у 2010 р. збільшився проти 2008 р. на 12%, що є негативним явищем.

1.2. Коефіцієнт мобільності активів показує, скільки оборотних коштів припадає на одну одиницю необоротних коштів, а також свідчить про потенційну можливість перетворення активів у ліквідні засоби. У 2010 р. порівняно із 2009 р. цей показник зменшився, що відбиває негативну тенденцію.

1.3. Основні засоби становлять незначну частку в загальній сумі активів – у середньому 29% у 2008–2010 рр.

2. Фінансовий стан.

2.1. Коефіцієнт поточної ліквідності – це відношення поточних активів до короткострокових грошових засобів. У 2008 р. цей коефіцієнт становив 0,08, а у 2009-му – 0,8. Це означає, що у 2009 р. підприємство мало на 0,72% більше коштів для погашення боргів протягом року, ніж у 2008 р. Значення показника у порівнюваних роках дорівнює менше 2 (встановлений норматив), що вказує на зростання ризику неплатоспроможності.

2.2. Коефіцієнт швидкої (миттєвої) ліквідності є проміжним коефіцієнтом покриття і показує, яка частина поточних активів (із відрахуванням запасів і дебіторської заборгованості, сплата якої очікується більш ніж через 12 місяців після звітної дати) покривається поточними зобов'язаннями. Величина цього коефіцієнта є меншою від допустимого значення, що є негативним для підприємства. Якщо ситуація не зміниться, то позитивне значення коефіцієнта швидкої ліквідності підприємство може отримати лише у 2019 р.

2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається відношенням найбільш ліквідних активів до поточних зобов'язань. Цей коефіцієнт є найбільш жорстким критерієм платоспроможності, він показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом. Загальноприйнята величина коефіцієнта повинна перевищувати 0,2. У 2008 р. показник абсолютної ліквідності був більшим за встановлений норматив на 7%. Але у 2009-му та 2010-му роках на підприємстві склалася небезпечна ситуація.

Показники ліквідності важливі не тільки для керівників і фінансових працівників підприємства – вони становлять інтерес для різних користувачів інформації: коефіцієнт

Таблиця 2
Оцінка економічного потенціалу підприємства, 2008–2010 рр.

Показник	2008	2009	2010
<i>Оцінка майнового стану:</i>			
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,72	0,83	0,84
Коефіцієнт мобільності активів	2,03	2,11	2,9
Частка основних засобів в активах	0,33	0,31	0,25
<i>Оцінка фінансового стану:</i>			
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,08	0,8	0,81
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,29	0,36	0,42
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,27	0,035	0,032
Маневреність власних оборотних коштів	1,03	0,96	0,95
Частка власного капіталу в загальній сумі пасивів	0,15	0,09	0,1
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,08	0,85	0,87
Коефіцієнт покриття запасів	4,56	4,68	3,10
<i>Ознаки «хвороби» у звітності:</i>			
Нерозподілений прибуток (непокріт збитки), тис. грн.	285655	(400137)	(341946)
Неоплачений капітал	0	0	0
Вилучений капітал	0	0	0

Джерело: Власна розробка автора

ент абсолютної ліквідності – для постачальників сировини та матеріалів, коефіцієнт швидкої ліквідності – для банків; коефіцієнт покриття – для покупців, власників акцій і облігацій підприємства.

2.4. Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів показує здатність підприємства підтримувати рівень власного оборотного капіталу й поповнювати оборотні кошти в разі потреби за рахунок власних джерел. Високі величини коефіцієнта позитивно характеризують фінансовий стан підприємства. Значення, що рекомендується для цього коефіцієнта, – 0,5. Ліквідність активів у власних коштах у 2009 р. була меншою на 7%, ніж у 2008 р., та більшою на 1%, ніж у 2010 р. Але в аналізовані роки коефіцієнт був у межах рекомендованого: у 2008 р. він перевищував його на 53%, у 2009-му – на 46% та у 2010 р. – на 45%.

2.5. Частка власного капіталу в загальній сумі пасивів. Починаючи з 2008 року, знижується питома вага власного капіталу в загальній сумі пасивів підприємства.

2.6. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу. У 2008 р. показник був низьким, що є позитивним фактом. Але у 2009-му та 2010-му роках він збільшився на 77% і 79% відповідно. Тож у ці роки на одиницю сукупних джерел припадало на 77% та 79% більше позикового капіталу, ніж у 2008 р.

2.7. Коефіцієнт покриття запасів. У 2008 р. він становив 4,56, а у 2009-му – 4,68. Це свідчить про те, що у 2009 році на одиницю коштів, що вкладені в запаси, припадало на 18% більше довго- та короткострокових грошових зобов'язань, ніж у 2008 р., що є позитивною тенденцією. У 2009 р. коефіцієнт покриття запасів дорівнював 4,68, а у 2010-му – 3,10. Тож у 2010 р. на одиницю коштів, вкладених у запаси, припадало на 15,8% менше коштів довго- та короткострокових зобов'язань, ніж у 2009 р., що є негативним явищем.

Таким чином, слід констатувати, що єдина теорія оцінки економічного потенціалу підприємства все ще знаходиться у стадії формування. Створено декілька концептуальних підходів, які базуються на різних критеріях оцінки і призначаються для вирішення конкретних завдань. Попри відмінності точок зору на основоположні складові теорії оцінки ЕПП усі науковці сходяться у визначенні суті, цілей, завдань, об'єкту оцінки економічного потенціалу підприємства, що дозволяє сформувати загальну методичну базу.

Відповідно до цього підходу, під оцінкою економічного потенціалу підприємства розуміється визначення величини

ни економічних ресурсів, якими володіє і розпоряджається підприємство, та економічного результату їх ефективного використання. Оцінка економічного потенціалу підприємства може проводитися в натуральному і вартісному вимірі.

Оцінка економічного потенціалу підприємства в натуральному вимірі передбачає визначення обсягу економічних ресурсів, якими володіє підприємство, та кількості продукції, робіт і послуг, які можуть бути реалізовані підприємством за умови найповнішого та найефективнішого використання зазначених ресурсів. При цьому оцінка потенціалу підприємства проводиться із застосуванням натуральних вимірників [4].

Оцінка економічного потенціалу підприємства у вартісному вимірі потребує визначення вартості активів підприємства і величини економічних вигод, які воно може одержати в майбутньому. Оцінка економічних ресурсів підприємства та економічних вигод здійснюється із використанням вартісних показників і вимірників.

Оцінці підлягають такі види активів підприємства, що формують його економічний та кадровий потенціал:

- нематеріальні активи;
- капітальні інвестиції;
- основні засоби;
- довгострокові фінансові вкладення;
- виробничі запаси;
- незавершене виробництво;
- людський капітал, залучений на підприємство для здійснення виробничої і управлінської діяльності.

Висновки

1. В економічній літературі існують різні тлумачення поняття економічного потенціалу – від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва до таких всеосяжних категорій, як соціально-економічна система. Однак у сучасних публікаціях термін «економічний потенціал» частіше зустрічається в дослідженнях макроекономіки, тоді як саме економічний потенціал суб'єктів господарювання визначає потенціал країни, регіону, галузі, підприємства.

3. Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає у відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємни-

цьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні й суспільні інтереси.

4. Труднощі, які виникають у ході здійснення вартісної оцінки ЕПП, є причиною того, що деякі дослідники пропонують оцінювати ЕПП за допомогою відносних показників.

5. Існуючі уявлення про економічний потенціал підприємства стосуються оцінки та використання лише наявного потенціалу підприємства, що не є доцільним, оскільки при плануванні діяльності підприємства необхідно враховувати ще потенціал, який не використовується у певний час через низку причин. Якщо розглядати підприємство як сукупність засобів праці (матеріальних або нематеріальних об'єктів) і працівників (суб'єктів), які вступають у взаємовідносини та управляють засобами праці, то можна відзначити, що кожен із об'єктів і суб'єктів володіє часткою потенціалу підприємства, а отже, є носієм економічного потенціалу. Сьогодні потрібно встановити обмеження у використанні потенціалу підприємства та його окремих об'єктів для власних інтересів суб'єктів і визначити ступінь необхідного використання потенціалу підприємства та його складових для підвищення прибутковості підприємства, а також визначити перепони, які слід усунути для отримання максимального ефекту від такого використання.

Література

1. Цыгичко А. Сохранение и приумножение производственного потенциала страны / А. Цыгичко // Экономист. – 1992. – № 7. – С. 11–18.
2. Асмолова І. М. Оцінка управління економічним потенціалом приватного підприємства / І. М. Асмолова // Економіка і організація управління. – 2010. – № 2(8). – С. 93–97.
3. Концепція управління раціональним використанням економічного потенціалу підприємства : тези доповідей ХХ Міжнародної наукової конференції студентів і молодих учених «Наука і вища освіта» (м. Запоріжжя, 6 квітня 2012 року). – Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2012.
4. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств : автореф. дис. ...канд. екон. наук : 08.00.04 / О. І. Олексюк. – К., 2001. – 184 с.

Стаття надійшла до редакції 18 серпня 2012 року

Різні погляди – одна держава

аналітика, новини, коментарі
на новому інформаційному порталі
Інституту трансформації суспільства

www.osp-ua.info

ІНТЕРНЕТ-ХОЛДИНГ
ІНСТИТУТУ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

56 веб-ресурсів

www.SOSKIN.info

Розміщуємо баннерну і контекстну рекламу
на сайтах Інтернет-холдингу Інституту трансформації суспільства
www.soskin.info

Тел./факс: (044) 235 98 28 (27)
E-mail: antonina_matviychuk@i.ua