

## **Потенціал промислового підприємства: організація оцінки**

*У статті подані організаційні основи оцінки потенціалу промислового підприємства. Автором виявлені закономірності оцінки потенціалу промислового підприємства, що визначають результати узагальнення фактів за дією організаційних законів і дозволяють перейти на новий, якісно більш високий ступінь стійкості системи оцінки потенціалу в умовах ринкової економіки.*

*Ключові слова: потенціал, промислове підприємство, організація, закони організації, система, оцінка.*

**Постановка проблеми.** Важливою передумовою трансформаційних процесів у промисловості України на базі стратегій інноваційно-технологічного розвитку є адаптація виробництва до підвищення інноваційної активності ринкового середовища за умовами забезпечення відтворення потенціалу промислового підприємства. Для запуску механізму освоєння інноваційних технологій на промисловому підприємстві необхідні інвестиції, які є важливим фактором економічного розвитку, відображують усі види майнових та інтелектуальних цінностей, укладених в об'єкти підприємницької діяльності. Інвестиційні процеси приводять до необхідності подальшого розвитку механізму економічного обґрунтування вибору реципієнтів інвестицій, а саме суб'єктів інвестиційної діяльності, що приймають інвестиції. Через ці причини виникає теоретичний і практичний інтерес у здійсненні оцінної діяльності потенціалу промислового підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасні розробки провідних учених-економістів, їх досвід у теорії оцінки потенціалу представлені у наукових працях. Представники наукових підходів до інтегральної оцінки економічного потенціалу О. Ф. Балацький, Ю. А. Дорошенко, Є. В. Лапін, В. Л. Акуленко, І. О. Джаїн, О. М. Теліженко обґрунтували необхідність і можливість переходу до оцінки активів підприємства з точки зору найбільш ефективного їх використання. На основі розробленого методичного підходу виконані розрахунки економічного потенціалу промислових підприємств, в яких оцінка виробничого потенціалу здійснюється на основі витратної, дохідної та порівняльної концепцій за умовою, що найважливішим критерієм формування вартості потенціалу є витрати. За галузями економіки здійснені розрахунки щодо економічної оцінки виробничого потенціалу на прикладі Белгородської області. Оцінка економічного потенціалу підприємства визначається як величина економічних ресурсів, якими володіє та розпоряджується підприємство, і економічного результату їх ефективного використання [1].

В економічному дослідженні методів і показників оцінки рівня використання потенціалу підприємства розроблені методичні рекомендації з планування інтенсивних форм відтворення потенціалу, запропоновані економічні підходи оцінки. Універсальним вимірником елементів потенціалу визначена ціна або вартість, порівняння вартісних показників потенціалу у часі та просторі показує динаміку та структуру потенціалу підприємства та ефективність його використання. Отже, визначення розміру потенціалу

---

*Сабадирьова Антоніна Леонідівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Одеського державного економічного університету.*

© А. Л. Сабадирьова, 2011

промислового підприємства пов'язано з оцінкою вартості його елементів. Проте і цей метод не такий універсальний, як визначається на перший погляд. Обґрунтовано, що потенціал підприємства доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників [2].

Подальшого розвитку за умовами технологічних перетворень набули концептуальні підходи й практичні механізми оцінки рівня технологічної інноваційності промисловості. Найбільш суттєвими в оцінці рівня технологічної інноваційності промисловості визначені показники, що висвітлюють ресурсний потенціал і доводять результативність інноваційної діяльності [3].

У теоретичних основах оцінювання стратегічного потенціалу підприємства обґрунтовані властивості складових, що дають можливість дати йому належну оцінку і визначити можливість задоволення суспільної потреби в товарах. Оцінка стратегічного потенціалу – результат аналізу якісних і кількісних стратегічних характеристик підприємства і процесу управління ним, що дає можливість з'ясувати, наскільки воно досягає поставлених цілей, як зміни і вдосконалення в процесі управління ним впливають на ефективність і повноту використання стратегічного потенціалу [4].

З цих позицій головна мета вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства – отримання результатів, що придатні для практичного використання з метою активізації інвестиційних процесів, розвитку бізнесу, підприємництва, новаторства, підвищення конкурентоспроможності.

Відмінності наукових підходів до оцінки потенціалу підприємства, що існують у трактуванні авторів, викликані процесом удосконалення економічної теорії, розвитком наукових поглядів на механізм формування потенціалу в економіці. Еволюція розроблення теоретичних засад формування потенціалу підприємства, невизначеність позиції стосовно організації його оцінки намітили необхідність подальшого системного наукового дослідження.

**Метою статті** є розроблення підходів щодо вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства, визначення дії статичних та динамічних законів організації в оцінній діяльності та обґрунтування напрямку раціональної організації оцінки потенціалу промислового підприємства будь-якої форми власності.

**Результати дослідження.** Організація оцінки потенціалу промислового підприємства визначає правопорядок системи оцінки, що характеризується сукупністю компонентів і процесів. Доцільну єдність представляють наукові підходи і концептуальні принципи організації оцінки потенціалу промислового підприємства, які представляють загальний інструментарій оцінної діяльності та інтегруються за дією динамічних і статичних законів, організації.

Динамічні закони організації проявляють себе через однозначність причинних і наслідкових зв'язків, у той час як статичні закони представляють єдність необхідних і випадкових подій [5]. Якщо статичні закони організації упорядковують структуру системи оцінки потенціалу промислового підприємства, то динамічні закони – утверджують правопорядок функцій системи його оцінки, необхідних для досягнення поставлених цілей.

Закон композиції в організації оцінки потенціалу промислового підприємства відображає структурну характеристику системи, необхідність узгодження локальних цілей системи оцінки, підтримку її головної мети.

Системним підходом до організації оцінки потенціалу промислового підприємства продукту є різноманітні методики формування та оцінки його величини. Поелементна оцінка потенціалу підприємства виконується за методикою вартісної оцінки розміру його складових елементів. Єдиної методики оцінювання потенціалу промислового

підприємства управлінська наука ще не виробила.

Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства можуть мати подальший розвиток, але щодо традиційного визначення в економічній теорії їх сукупність визначається трьома підходами: витратним, порівняльним і результативним. Окремо, витратний підхід об'єднує сукупність методів, що націлені на визначення вартості об'єктів оцінки на основі витрат на його створення і використання. Порівняльний підхід дає можливість визначити вартість об'єкта оцінки на базі порівняння з об'єктами існуючих ринкових угод. Результативний підхід оцінює вартість складових потенціалу підприємства на основі чистого доходу та результатів від його використання.

Методичні підходи до поелементної оцінки не суперечать один одному, доповнюють і розширюють методологію і практику оцінки. Їх використання в умовах конкурентного ринку на практиці дозволяє оцінити вартість потенціалу промислового підприємства. Система оцінки потенціалу промислового підприємства за дією закону композиції включає методичний інструментарій кількісної оцінки вартості потенціалу. Важливою характеристикою потенціалу промислового підприємства є виробничі потужності, що обґрунтовують пропорції обсягів виробництва, оцінка яких набуває особливого значення у стратегічному управлінні та дає змогу встановити цільові пріоритети розвитку, порівняти їх з наявними можливостями на конкурентному ринку. Економічний розвиток промислового підприємства є пропорційним розвитку його потенціалу.

Закон пропорційності в організації оцінки потенціалу промислового підприємства відображає необхідність співвідношення між частинами цілого та окремими компонентами системи оцінки, їх відповідність і залежність. Організація оцінки потенціалу промислового підприємства за дією закону пропорційності визначає пропорційність і збалансованість зміни його структури, пов'язана з використанням об'єктивних критеріїв оцінки, що відображають якісно новий рівень потенційних можливостей подальшого розвитку.

Закон пропорційності в організації оцінки потенціалу промислового підприємства набуває особливого значення і реалізується в системі взаємозв'язаних показників економічного, технічного й соціального змісту.

Організаційні закони композиції і пропорційності у сукупності визначають дію організаційного закону найменших, що пояснює найменшу часткову стійкість критеріїв оцінки потенціалу промислового підприємства. Наукові розробки з проблем оцінки потенціалу промислового підприємства можна поділити залежно від оцінного базового критерію, що обирається. Вище було доведено, що найоб'єктивнішим та найадекватнішим критерієм оцінки потенціалу підприємств є їх ринкова вартість. Таким чином, базисом для оцінної методології необхідно вважати сукупність принципів, що базуються на міжнародних стандартах оцінки [2]. Найменша часткова стійкість потенціалу, промислового підприємства за дією закону найменших залежить від критерію ринкової вартості.

Ринкова економіка інноваційного спрямування потребує нової організаційної структури та фінансових відносин між промисловими підприємствами. Нові ринкові процеси зачіпають підприємства всіх галузей промисловості; змінюють галузеву структуру і створюють нові корпоративні структури, пов'язані з приватизацією підприємств, численними та складними варіантами реалізації майнових прав та викликають необхідність вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства з урахуванням вартості матеріальних і нематеріальних активів на фазі успіху життєвого циклу організації. Майнові комплекси промислового підприємства включають усі види майна, призначеного для господарсько-фінансової діяльності: земельні ділянки, будівлі,

споруди, машини, устаткування, нематеріальні ресурси і активи. Оцінка вартості майна на промисловому підприємстві виконується у грошовому виразі, показує властивості промислового підприємства як товару, його корисність, а також витрати, необхідні для підтвердження цієї корисності за умовами зміни власника – об'єктивного процесу ринкової економіки, необхідного для сталого розвитку.

Підсумок досліджень з проблем оцінки потенціалу, опублікованих у науковій літературі останніми роками, свідчить про важливість використання критерію ринкової вартості, яка за дією закону найменших пояснює найменшу часткову стійкість потенціалу промислового підприємства. Проте на сьогодні процес трактування сутності різних критеріїв оцінки потенціалу підприємства все ще знаходиться у стадії формування.

Організація вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства за витратним, порівняльним і результативним підходом у ринкових умовах вимагає звернути увагу на систему оцінки активів підприємства в окремих фазах життєвого циклу організації за дією закону онтогенезу.

Слід виділити методичні підходи до оцінки потенціалу, які сформульовані на основі часу оцінки, що береться до уваги як ознака класифікації. 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 результативних (доходних) [2].

Вартість можна розглядати з колишніх позицій та з урахуванням того, що розширене відтворення можливе тільки тоді, коли у грошовому еквіваленті потенціал підприємства покриває понесені витрати. Таким чином, з урахуванням минулого часу, що береться до уваги під час оцінки, методи витратного підходу до оцінки активів підприємства дозволяють реально оцінити їх вартість у фазах становлення та занепаду життєвого циклу організації.

Порівняльний методичний підхід до оцінки активів підприємства використовується за умовами вирішення конкретного практичного завдання та ситуації, яка склалася на ринку і впливає на вартість потенціалу підприємства. З урахуванням часу, що береться до уваги під час вартісної оцінки активів промислового підприємства за методами порівняльного підходу у фазах становлення і занепаду організації, оцінювачі орієнтуються лише на дійсний час.

Результативний підхід дозволяє оцінити активи промислового підприємства у фазі успіху в життєвому циклі організації і виконати вартісну оцінку його потенціалу в майбутньому періоді. До уваги береться лише майбутній час, коли визначається майбутня користь від господарського використання потенціалу промислового підприємства, розмір чистого потоку капіталу, який має бути отриманий власником чи інвестором на конкурентному ринку.

Таким чином, за дією закону онтогенезу в організації вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства в окремих фазах життєвого циклу організації використовуються витратний, порівняльний та результативний методичні підходи.

За дією закону синергії в організації оцінки потенціалу промислового підприємства виникає ефект синергії, що характеризує властивості, при яких вартість потенціалу за критерієм ефективності завжди більша, ніж сума потенціалів окремих видів, і відображає економічний результат ефективного використання ресурсів промислового підприємства та його можливостей у грошовому виразі.

Синергічність – складна динамічна характеристика потенціалу підприємства, що має певні особливості. В організації оцінки потенціалу промислового підприємства з урахуванням координат часу виникає: ресурсний, організаційний, стратегічний,

управлінський та виробничий вид синергії.

Ресурсна синергія показує ефект за рахунок можливостей комерційного процесу промислового підприємства та їх мобілізації у стратегіях розвитку за умовами конкурентного ринку.

Організаційна синергія характеризує ефект процесу методичного забезпечення промислового підприємства, що ґрунтується на економічних, організаційних законах та представляється в інституційно-правовій, освітньо-науковій та фінансовій формах.

Ефект стратегічного синергізму показує, що стратегії підприємства повинні розвивати його потенціал, щоб дві стратегії, які взаємодіють, були продуктивнішими від інших двох, що оперують незалежно одна від одної. У цьому стрижнева суть і головна перевага синергізму [4].

Управлінська синергія визначається економією за рахунок оптимального формування потенціалу організаційної системи управління промислового підприємства [2]. Ефект синергізму системи управління промислового підприємства демонструється в його корпоративних стратегіях, розроблених за умовами інноваційно-технологічного розвитку.

Виробнича синергія визначає ефект, що отримується за рахунок можливостей виробничого процесу промислового підприємства та їх мобілізації у стратегії ресурсозбереження.

Ефект синергії в організації оцінки потенціалу промислового підприємства визначається у часі на підставі оцінки показників ефекту ресурсного, організаційного, стратегічного, управлінського і виробничого потенціалів; дозволяє показати портрет оптимізованого потенціалу, що найбільш суттєво показує його ефективність. Зокрема, оптимізований потенціал промислового підприємства враховує ефект синергії, що виникає за обраним критерієм оптимізації його структури.

Закон інформованості – упорядкування в організації оцінки потенціалу промислового підприємства діє у сфері прогресивного інформаційного забезпечення, обґрунтування господарських рішень та оцінки ризиків.

Упродовж останніх років на вітчизняних промислових підприємствах спостерігається активізація процесу використання нових інформаційно-комунікативних технологій. Особливе місце в цих існуючих реаліях приділяється інформаційному потенціалу промислового підприємства та удосконаленню інформаційного забезпечення системи його оцінки. Інформаційно-комунікативні технології стали новою мовою ділового спілкування сучасного ділового середовища. Перехід від індустріальної епохи до інформаційного суспільства, а також зміни в підходах до оцінки ролі інформації в політичному й економічному житті країни були передумовою для виходу інформаційних і комунікаційних технологій на якісно новий рівень, який дозволяє без значних капітальних затрат вирішувати складні економічні та інші завдання не лише на державному рівні, але й на рівні окремих підприємств [6]. Інформаційний потенціал промислового підприємства визначає його технологічні можливості у забезпеченні доступу до світових інформаційних ресурсів, впровадження нових інформаційних технологій, швидкісного їх оновлення та експортування.

У цілому ж оцінка потенціалу промислового підприємства за дією закону інформованості – упорядкування є багаторівневою системою інформаційного забезпечення в умово упорядкування нового інформаційного простору.

За дією закону аналізу та синтезу визначається, що в організації оцінки потенціалу промислового підприємства аналіз показників доповнюється синтезом за умовами, що спочатку виконується аналіз. Аналіз зосереджується на структурі, вона показує, як працюють частини цілого. Синтез акцентує увагу на функціях, він відкриває, чому

частини діють саме так. Тому аналіз дає знання, а синтез – розуміння [5].

Комплексний аналіз потенціалу промислового підприємства конкретизується у певних показниках та представляє своєрідний погляд на його діючі стратегії з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Аналіз потенціалу промислового підприємства у поєднанні з синтезом становлять складний метод системного мислення. За дією організаційного закону єдності аналізу та синтезу аналітичний процес в організації оцінки потенціалу промислового підприємства є продуктом синтезу і навпаки.

Точність аналізу потенціалу промислового підприємства цілком залежить від відповідності його показників вимогам органів державної статистики, що дозволяє порівнювати результати діяльності окремих промислових підприємств, формувати зведені галузеві, територіальні та державні баланси.

Закон самозбереження, що діє в організації оцінки потенціалу промислового підприємства, намагається зберегти цілісність системи. Для аналізу положення організації використовується показник «рівень самозбереження», аналогічний рентабельності продукції, що випускається. Відповідно до діапазону значень рівнів самозбереження визначається положення організації [7]. Оцінка потенціалу промислового підприємства, таким чином, зводиться тільки до аналізу структурної стійкості його ресурсної складової, а кількісною мірою оцінки визначаються витрати на ресурси.

Згідно з термінологією організаційної науки «структурна стійкість» – термін, що в межах обмежено мінливого середовища має велике значення для тектологічної практики. Усе середовище на землі, все середовище, в якому діє і розвивається людство з його звичайною амплітудою коливань різних умов в астрономічних, атмосферних та інших циклах, має бути розглянуто як обмежено-мінливе, а це визначає таке, зміни якого попередньо науково враховуються у своїй сукупності або в широких підсумках комбінацій [8]. Структурна стійкість змінюється під впливом різнопланових факторів, які відображають вимоги зовнішнього середовища. Дослідження стану факторів в оцінці потенціалу промислового підприємства дозволяє впливати на рівень його використання. Фактор, виявлений і оцінений, стає ефективним інструментом у системі управління потенціалом промислового підприємства. Важливе значення має систематизація і класифікація всієї сукупності факторів, які залежно від середовища поділяються на внутрішні й зовнішні. Сучасна парадигма стратегічного управління підприємством визначає, які найбільш значущі й пріоритетні внутрішні фактори, що сприяють формуванню й розвитку стратегічного потенціалу підприємства [7].

Моделювання факторної системи в організації оцінки потенціалу промислового підприємства припускає відбиття оптимальної структури потенціалу, в якій стійкість компонентів забезпечується властивостями обраного критерію оптимізації. Серед альтернативних варіантів найбільш ефективним є критерій оптимізації потенціалу промислового підприємства, що забезпечує структурну стійкість системи і демонструє її самозбереження при моделюванні за умовами конкурентного середовища.

Оптимізація потенціалу промислового підприємства є процесом формування структурної стійкості його структури у межах обмежено мінливого середовища. В оптимізованій структурі потенціалу промислового підприємства кожен компонент визначається кількісним та якісним змістом, відповідає вимогам самозбереження, необхідних для сталого розвитку системи.

При чинності закону самозбереження обираються можливі варіанти структурної стійкості системи оцінки потенціалу промислового підприємства:

- а) система ліквідується, якщо немає потенціалу для протистояння руйнівному впливу;
- б) є досить потенціалу, щоб протистояти руйнівному впливу й зберегти свої позиції

на ринку;

в) активізується потенціал промислового підприємства та поліпшується ресурсна складова системи.

**Висновки.** Організація оцінки потенціалу промислового підприємства характеризується відносинами, що в процесі стратегічного й тактичного управління відображають різноманітні інтереси замовників оцінки.

Закономірності організації оцінки потенціалу промислового підприємства є результатом узагальнення фактів за дією організаційних законів. Статистичні та динамічні закони організації визначають правопорядок організації оцінки потенціалу промислового підприємства за дією законів композиції, пропорційності, найменших, онтогенезу; синергії, інформованості – упорядкування, єдності аналізу та синтезу і самозбереження

1. *Экономический потенциал административных производственных систем* : монография ; под. общей ред. О. Ф. Балацкого – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
2. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
3. *Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно – інноваційних трансформацій* ; відпов. ред. канд. екон. наук Ю. В. Кіндзерський. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.
4. *Клівець П. Г.* Стратегія підприємства : навч. посіб. / П. Г. Клівець – К. : Академвидав, 2007. – 320 с.
5. *Фатхутдинов Р. А.* Организация производства : учебник / Р. А. Фатхутдинов ; [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 544 с.
6. *Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України* : в 3 т. ; за ред. акад. НАН України В. М. Гесця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка – Т. 2 : Інноваційно – технологічний розвиток економіки. – К. : Фенікс, 2007. – 564 с.
7. *Отенко І. П.* Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства. Наукове видання / І. П. Отенко, Л. М. Малярєць, Г. А. Іващенко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с.
8. *Богданов А. А.* Тектология: (Всеобщая организационная наука) : в 2-х кн. – Кн. 1 ; редкол. Л. И. Абалкин (отв. ред.) и др. / Отд-ние экономики АН ССР, Ин-т экономики АН СССР. – М. : Экономика, 1989. – 304 с.

*Отримано 13.05.2011 р.*

*А. Л. Сабадырева*

#### **Потенциал промышленного предприятия: организация оценки**

*В статье изложены организационные основы оценки потенциала промышленного предприятия. Автором выявлены закономерности оценки потенциала промышленного предприятия, которые определяют результаты обобщения фактов под действием организационных законов и позволяют перейти на новый, качественно более высокий уровень устойчивости системы оценки потенциала в условиях рыночной экономики.*

*Ключевые слова: потенциал, промышленное предприятие, организация, законы организации, система, оценка.*

*A. L. Sabadyreva*

#### **Potential of the industrial enterprise: the estimation organization**

*In the article organizational bases of an estimation of potential of the industrial enterprise are presented. They define results of common facts in the basis of organizational laws and permit to transfer to the new degree of the system stability of an estimation of potential in the conditions of market economy.*

*Keywords: potential, industrial enterprise, organization, the laws of organization, system, estimation.*