

КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглядаються проблемні питання визначення критеріїв ефективності управління потенціалом економічних систем. Проведено співставну характеристику критеріїв ефективності, наведено передумови їхньої адаптації до умов сучасної економіки.

The article deals with issues of defining the criteria of efficiency potential of economic systems. A comparable description of performance criteria, are a prerequisite for their adaptation to the modern economy.

Ключові слова: потенціал, ефективність, показники, критерії.

Постановка проблеми. У сучасній прикладній ринковій економіці і теоретичних розробках значна увага приділяється показникам (системі показників, інтегральному показнику) ефективності управління потенціалом, які у багатьох випадках отожднюються із загальною ефективністю системи корпоративного управління. Кризові, рецесійні і стагнаційні процеси глобального економічного середовища закономірно призводять до втрати потенціалу господарськими суб'єктами будь-яких національних економік. Саме ці явища і деформація ринкової інфраструктури обумовлюють додаткову потребу досліджень як організаційно-економічних засад формування потенціалу в різномірних економічних системах, так і науково обґрунтованих критеріїв оцінювання ефективності управління цим потенціалом.

Сама по собі наявність потенціалу не гарантує високого позиціонування господарського суб'єкта на галузевому конкурентному ринку; висхідні потенційні можливості повинні бути трансформовані в конкретні і вимірювані результати (прибутковість, зростання ринкової вартості власного капіталу, підвищення інвестиційної привабливості, дивідендна доходність тощо). Враховуючи динамічні зміни сучасної ринкової економіки важливим є правильно визначити критерії ефективності управління потенціалом на кожному етапі паритетних змін середовища в якому здійснює діяльність підприємство.

Аналіз досліджень і публікацій, з проблеми дає змогу зробити узагальнюючий висновок, що найоб'єктивнішим вважається підхід до встановлення ефективності потенціалу, який у використовуваній оцінно-аналітичній системі синтезує раціональність використання економічних ресурсів і дієвість системи управління в конкретних умовах ринкової економіки. За результатами аналізу тематичних джерел можна відзначити, що на теперішній час не сформовано чіткої позиції щодо системної побудови об'єктивних критеріїв на основі добору принципів як відправного компонента методології, яка покладена у конкретну концепцію з обумовленим форматом критеріїв і показників.

Узагальнюючу характеристику критеріям ефективності управління потенціалом суб'єктами господарської діяльності через призму їх економічного й суспільного функціонування наводять вітчизняні вчені: О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк: "Потенціал підприємства полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких можливостей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси" [1].

Виходячи з точки зору сформульованих у сучасній ринковій економіці принципів оцінювання потенціалу як можливостей функціонування економічної одиниці на певному сегменті ринку, її позиціонування на ринках капіталу та інвестицій Є.А. Бельтюков та Є.О. Кобальчинська відзначають: "Найоб'єктивнішим та найадекватнішим критерієм оцінки потенціалу підприємств є їх ринкова вартість... базисом для оціночної методології слід вважати сукупність принципів, що базуються на міжнародних стандартах оцінки" [2, с. 148].

У багатьох дослідженнях акцентується на залежності критеріальних характеристик ефективності управління потенціалом окремого підприємства від стану і рівня розвитку економіки, у якій воно функціонує. Зокрема, О.І. Гончар та Ю.Г. Галкіна вказують: "Потенціал підприємства – це складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація має певні закономірності розвитку, які вирішальною мірою залежать від ефективності економіки, темпів та якості її зростання" [3, с. 247].

Невирішена частина загальної проблеми. У переважній більшості публікацій вважається, що "з наукової і практичної точок зору недостатньо дослідженими є теоретико-методичні питання, пов'язані з формуванням системи стратегічного управління промисловими підприємствами на основі внутрішньофірмового управління і планування розвитку економічного потенціалу" [4, с. 1]. Кризові явища в економіці України та глобальному економічному середовищі загалом додатково вплинули на і до того існуючий дисбаланс між теоретичними розробками та дієвістю при їх практичному застосуванні. Цей фактор напевно у жодній із сфер економічних знань не є таким очевидним як в оцінюванні складових капіталу сучасних економічних систем, концепціях управління процесами формування їх потенціалу. Загалом вважається, що на теперішній час для дійового інструментарію управління потенціалом "відсутня

загально визнана система оціночних принципів, потребують ґрунтованої аргументації критеріїв і показники оцінки реалізації потенціалу, засоби і методи її проведення тощо” [5, с. 67].

В силу багатоаспектності та наукової дискусійності проблеми, розробці методичних положень з оцінки потенціалу фінансово-економічної діяльності не приділено достатньої уваги, а існуючі стосуються визначення чинників, що впливають на гнучкість використання та оптимізацію структури капіталу, моделювання індикаторів ефективності поточної діяльності для вибору стратегії, інтегральної оцінки рівня раціональності структури та використання наявних економічних ресурсів підприємства.

Метою статті є узагальнення й окреслення напрямів розвитку методологічних засад оцінювання реалізації потенціалу господарських суб’єктів за критеріями ефективності. Методологія дослідження побудована на класичному підході, який передбачає розкриття об’єкта і цілей критеріальної характеристики ефективності реалізації потенціалу, принципових підходів до оцінно-аналітичного процесу, співставлення концептуальних засад, виражених в системі критеріїв і показників, а також системного інструментарію, що забезпечує методи оцінювання та інтерпретацію результатів.

Виклад основного матеріалу. Перспективне чи стратегічне планування діяльності і функціонування підприємства майже неможливе без попередніх процесів аналізу й оцінювання наявного економічного потенціалу, які розглядаються відповідними функціями управління, орієнтованого на перспективу, а також дослідження економічної системи за параметрами, які виокреслюють її майбутній ймовірнісний фінансово-майновий стан.

У сформованих ринкових умовах проблематика поточної рентабельності діяльності дедалі більше зміщується у завдання ефективного функціонування економічної одиниці, під яким розуміють нарощування потенціалу для забезпечення можливостей її подальшої діяльності. На практиці (не тільки вітчизняній) таке завдання вирішується на інтуїтивних рішеннях менеджерів вищого рівня, що значно знижує ефективність управління наявним потенціалом та його формуванням для досягнення стратегічних цілей: “Як правило, здійснювані рішення стають лише адекватною реакцією у вигляді вирішення проблем, що вже склалися” [6, с. 120].

Виходячи із традиційно узвичаєного сприйняття раціональності використання економічних ресурсів, критерієм ефективності реалізації (використання) потенціалу можна вважати рівень відповідності реалізованого потенціалу встановленим цільовим пріоритетам функціонування та розвитку підприємства (капіталізація активів, зростання ринкової вартості власного капіталу, рентабельності вкладеного капіталу). У наукових публікаціях, на наш погляд, правильно розглядається підхід за яким оцінювання ефективності управління потенціалом підприємства “ґрунтується на припущенні того, що дослідження оптимальних параметрів повинне здійснюватися як з позицій збільшення віддачі використовуваних ресурсів, так і з погляду мінімізації фінансового ризику” [7, с. 25].

Ефективність управління потенціалом, зазвичай, оцінюється в розрізі його складових – виробнича, кадрова, технологічна, конкурентоспроможна тощо. “Саме управлінський потенціал є “ядром” стратегічного економічного потенціалу органічно інтегрований з виробничим, фінансовим, інтелектуальним, інноваційним потенціалом” [8, с. 56]. Загалом організаційно-економічний потенціал господарської системи характеризується спроможністю системи управління забезпечувати стійке положення підприємства на ринку і його економічний розвиток. Попри те, такі, загалом теоретично обґрунтовані, засади емпірично застосувати утруднено, оскільки “аналіз підходів до оцінки організаційно-управлінського потенціалу підприємства показав, що вони носять суб’єктивний характер і не позбавлені недоліків при співставленні різних показників, що викликає труднощі при розрахунку і порівнянні як локальних характеристик, так і загального інтегрального економічного потенціалу підприємства” [4, с. 14].

Незважаючи на складність підбору показників і трудно вирішувати проблематику критеріальних значень, все ж найбільш аргументованою, на наш погляд, є комплексна оцінка сукупного потенціалу: “Ізольований розгляд окремих складових потенціалу, тобто не комплексний підхід до оцінки і розвитку потенціалу, виявляється у використанні однофакторних моделей, що відображають зв’язок виробничих результатів з окремими характеристиками потенціалу. Необхідно оцінювати потенціал, як систему, що складається з компонентів, комплексу окремих потенціалів, з урахуванням їх взаємозв’язків, що потребує багатфакторних моделей ” [9, с. 98]. Виходячи із формалізації комплексного підходу, структурування завдань оцінювання ефективності реалізації потенціалу можна забезпечувати за взаємопов’язаними етапами: виявлення чинників впливу на сплановані результати діяльності і структурну гнучкість сукупного потенціалу; вибір адекватного методичного інструментарію; моделювання поточного значення критеріїв ефективності і порогових значень ключових показників та індикаторів потенціалу для корекції цілей стратегічного розвитку.

У процесі формування та реалізації економічного потенціалу виникають додаткові синергетичні ефекти, що знаходять свій прояв у різних результатах. Ця додаткова продуктивна сила знаходить вираз кількісно (обсяги реалізації, прибутковість, рентабельність тощо) чи якісно (імідж підприємства, енергія торгової марки та ін.): “Потенціал інноваційного розвитку та прогресивного зростання показників економічної стабільності, прибутковості та ліквідності підприємства є похідною ефективною дією багатьох чинників, які відображають комплексну дію економічно-господарських та соціальних процесів на

підприємстві” [10, с. 243].

Достатньо аргументованим є підхід, який наводиться у деяких тематичних публікаціях. За цим підходом передбачається здійснювати оцінку на підставі визначеного значення окремих підсистем економічного потенціалу підприємства: “Оскільки сила системи визначається силою її зв’язків, кожний елемент системи може оцінюватися своїм внеском у загальний успіх, адже підвищення ефективності окремих її елементів або підсистем може викликати розбалансованість і протиріччя, що знизить ефективність системи в цілому” [11, с. 210]. У літературних джерелах достатньо досліджено вітчизняними вченими є система збалансованих показників (BSC), яка в розрізі чотирьох проєкцій розглядає аналіз і управлінський контроль формування потенціалу підприємства; концептуальна і методологічна основа цієї системи може виступати відправною базою побудови адекватної вітчизняної системи.

Висновки і пропозиції подальших досліджень. Ефективність сукупного потенціалу суб’єкта господарювання повинна оцінюватися через синергетичну характеристику економічних ресурсів інтегральним показником, який збалансовує систему одиничних показників використання окремих видів ресурсів. Перспективним напрямком подальших досліджень є розроблення на загальнодержавному рівні принципів до визначення критеріїв ефективності, проте, очевидно, самі критеріальні значення повинні встановлюватися аналітиками кожного підприємства.

Література

1. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Бельтюков Є. А. Деякі питання визначення, аналізу та оцінки виробничого потенціалу / Є. А. Бельтюков, Є. О. Кобальчинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 4. Т. 3. – С. 146–149.
3. Гончар О. І. Еволюція категорії “потенціал підприємства” / О. І. Гончар, Ю. Г. Галкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. Т. 3. – С. 245–247.
4. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості : формування, оцінка, управління : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. уаук : спец. 08.07.01 “економіка промисловості” / Є. В. Лапін. – Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут”, 2006. – 36 с.
5. Краснокутська Н. С. Методологічні основи оцінювання реалізації потенціалу підприємства / Н. С. Краснокутська // Академічний огляд. – 2010. – № 1 (32). – С. 67–72.
6. Прус Л. Р. Вартісний потенціал корпорації / Л. Р. Прус // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. Т. 2. – С. 120–123.
7. Костирко Л. А. Методичні основи оцінки потенціалу фінансової діяльності підприємства / Л. А. Костирко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 3. Т. 1.– С. 22–26.
8. Козловський С. В. Роль стратегічного економічного потенціалу в управлінні факторами розвитку сучасних економічних систем / С. В. Козловський // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С. 55–58.
9. Мельникова М. В. Проблеми оцінки потенціалу розвитку виробничо – господарських комплексів / М. В. Мельникова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 4. Т. 2. – С. 95–98.
10. Довгань О. О. Система факторів інноваційного потенціалу підприємства та їх взаємозв’язок / О. О. Довгань // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 6. Т. 1. – С. 243–247.
11. Вовчок С. В. Система розвитку інноваційного потенціалу: сутність, структура та основні функції / С. В. Вовчок // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 3. Т. 2. – С. 208–211.

Надійшла 06.10.2010