

# МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

## METHODOLOGICAL APPROACHES TO ECONOMIC POTENTIAL'S EVALUATION OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES



**Лариса МАРМУЛЬ,**  
доктор економічних наук,  
Херсонський державний  
аграрний університет

**Larysa MARMUL',**  
PhD Economics,  
Kherson State  
Agricultural University

**Ольга ЛУГОВА,**  
Миколаївський державний  
аграрний університет

**Olga LUGOVA,**  
Mykolayiv State  
Agrarian University



Пошуки нових шляхів розвитку підприємств, забезпечення їх сталого економічного зростання вимагає розгляду нових підходів до управління господарськими процесами. Результативність діяльності підприємства

Таблиця 1. **Загальнонаукові та спеціальні методи дослідження економічних об'єктів\***

\* Побудовано за даними [3]

Методи	Назва	Характеристика
загальнонаукові	абстрагування	лежить в основі формування економічних понять, категорій, значна частина яких не може бути виявлена безпосереднім спостереженням, а для проникнення всередину цих явищ потрібне застосування наукового методу
	прийоми синтезу й аналізу	широко використовують при вивченні структури явищ, які спостерігаються
	метод статистичних групувань	статистична сукупність досліджуваних об'єктів розподіляється на групи, а висновки роблять на підставі вивчення всієї сукупності
	історичний і логічний методи пізнання	застосовуються для одержання науково обґрунтованих висновків, оскільки логічне – це абстрактне, теоретично-послідовне викладення процесу розвитку явища, яке досить органічно поєднується з історичною його послідовністю
	експеримент	є основним методом дослідження для природничих наук, однак в економічних науках і при проведенні економічних досліджень він має допоміжне значення, причому не стільки через свою суть як методу, скільки через складність і обмеженість застосування, адже експериментальний метод в економіці пов'язаний насамперед із небезпекою заподіяння непоправної шкоди людям
спеціальні	економіко-математичного моделювання	в економічних дослідженнях використовують тоді, коли на основі вихідної інформації за допомогою комп'ютера визначають оптимальні кількісні вираження прогнозованих показників
	методи економічної статистики	використовують для опрацювання великої кількості статистичного матеріалу (прості й складні групування, порівняння, виробничі функції, одержані з результатів кореляційно-регресійного аналізу)
	балансовий метод досліджень	використовують для координації та взаємозв'язку складових досліджуваного явища, дотримання збалансованості кількісних пропорцій
	розрахунково-конструктивний метод	передбачає розробку й упровадження в кожному підприємстві незалежно від форм господарювання і власності науково обґрунтованих нормативів. Практикою доведено, що використання науково обґрунтованих нормативів забезпечує виробництво сільськогосподарських продуктів з найменшими витратами праці й коштів

залежить від ефективності використання потенціалу, що базується на проведенні його оцінки.

Термін «потенціал» є прикладом комплексного показника, здатного охарактеризувати не тільки сучасний стан об'єкта, а й найбільш імовірні перспективи його розвитку [1].

Економічний потенціал є основою для прийняття стратегічних рішень та базовим критерієм управління сучасним господарством, визначає напрям розвитку підприємств, конкретну програму дій на перспективу для забезпечення конкурентоспроможності [2]. Так, збільшення потенціалу підприємства веде до підвищення його конкурентоспроможності та забезпечує розвиток. При цьому, якщо потенціал більшою мірою характеризує реальний майбутній стан підприємства, то конкурентоспроможність – поточний.

Прийняття обґрунтованих управлінських рішень потребує належного апарату оцінки, що дасть змогу визначити, на якому рівні нині знаходиться підприємство та які його подальші перспективи.

Розробляючи систему показників оцінки потенціалу підприємства з метою прогнозування його подальшого використання й нарощування, слід зважати на недостатність дослідження лише його наявних ресурсів. Обов'язково слід враховувати такі фактори, як попит на продукцію, рівень конкуренції, методи державного регулювання. Зазначені фактори мають у собі елементи невизначеності, а тому при проведенні оцінки та особливо при прогнозуванні доцільно розробляти як оптимістичні сценарії, так і песимістичні.

При вивченні того чи іншого економічного явища вибір конкретних способів дослідження визначається методологією наукового пізнання, яка є вченням про принципи побудови, форми та способи науково-пізнавальної діяльності.

Принцип розвитку вимагає проведення економічного дослідження за схемою: минуле – сучасне – майбутнє. Згідно з принципом взаємозв'язку проблему досліджують з урахуванням конкретних економічних умов і реального стану економічної, політичної та соціальної ситуації в країні.

У широкому розумінні методом називають шляхи, способи й засоби пізнання дійсності, сукупності та взаємопов'язаних принципів і способів дослідження процесів, явищ і предметів у природі й суспільстві. Якщо предмет науки відповідає на запитання «що вивчається?», то метод – «як вивчається?». Серед методів дослідження розрізняють загальнонаукові та спеціальні (табл. 1).

Щоб підібрати необхідну методичну базу для оцінки потенціалу підприємств різного типу, масштабів та галузі, розглянемо характеристики методів з точки зору потрібної аналітичної інформації, підходів до її обробки, прийнятих критеріїв аналізу, засобу інтерпретації результатів (табл. 2).

Аналіз публікацій із проблеми оцінки потенціалу виявляє недостатню її розробку на рівні окремої галузі.



Таблиця 2. **Методи оцінки потенціалу підприємств**  
 Побудовано за даними [1]

Назва	Характеристика
За напрямом формування інформаційної бази	
критеріальні методи	характеризуються тим, що інформаційна база аналізу формується на основі звітної або планової документації підприємства. При цьому використовуються як абсолютні, так і відносні показники. За належного інформаційного забезпечення ці методи є найточнішими, оскільки вихідні дані для розрахунків детерміновані. Застосування цих методів пов'язано з великим обсягом розрахунків, підготовки й обробки великих обсягів інформації, а тому їх використання доцільне на підприємствах при великих масштабах виробництва
експертні методи	переважно базуються на стохастичних даних за оцінкою експертів. Дана група методів не може забезпечити високої точності аналізу, але з великою вірогідністю дозволить оцінити стан підприємства одиничного виробництва або невеликого бізнесу. Ці методи широко використовуються для аналізу можливостей конкурентів, оскільки, на відміну від аналізу власного підприємства, за багатьма позиціями інформаційної бази отримати потрібну інформацію законним шляхом неможливо. Головним недоліком є суб'єктивізм, оскільки особисті якості експертів можуть впливати на результат аналізу
За способом відображення кінцевих результатів	
графічні методи	забезпечують наочність сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунок, графіках, діаграмах та ін.). Така інтерпретація результатів доцільна при узагальненні результатів аналізу, але в обов'язковому порядку потребує наведення відповідних розрахунків та логічних висновків. Крім того, графічні методи аналізу не завжди забезпечують необхідну точність, оскільки функції, які відображують реальні економічні процеси, лише апроксимують фактично існуючу залежність
математичні методи	базуються на певних алгоритмах розрахунку показників, вміщують моделювання за факторами виробництва та реалізації продукції. Обсяги аналітичної роботи та складність розрахунків залежить від кількості врахованих факторів багатфакторної моделі та від того, чи є ця модель динамічною. Ці методи надають достатню точність розрахунків, але потребують створення керованої бази даних та дають найкращу віддачу при умові застосування обчислюваної техніки за ретельно обґрунтованим програмним забезпеченням
методи логічного аналізу	є алгоритмізованими методами, які базуються на логічних посилках та висновках. Дана група методів забезпечує отримання швидкого результату без великих витрат, якщо можливо застосування таких методів, як, наприклад, метод виключення. Застосування цих методів дає позитивні результати, коли процеси або важко піддаються моделюванню, або показники не підлягають формалізації
За способом виконання	
індикаторні методи	найбільш сучасні та поширені за умовами ринкової економіки. Система індикаторів, яка лежить в основі будь-якого індикаторного метода, групується за напрямками аналізу (індикатор використання ресурсів, праці, місткості ринку). Кожен індикатор являє собою співвідношення абсолютних або відносних показників, які відображають найбільш значні характеристики об'єкта або його діяльності. Кожен індикатор складається з кількох показників або навіть їх груп, які характеризують стан об'єкта в цілому чи його окремих функціональних і часткових елементів
матричні методи	дозволяють підходити до аналізу найбільш системно, упорядковуючи як складові елементи системи, так і взаємозв'язки між ними. Зв'язки й елементи можуть розглядатися в статичній або динамічній
За необхідністю врахування динаміки процесів	
статичні методи	дають можливість оцінити лише фактичний стан показників без урахування впливу минулих періодів та визначення найбільш вірогідного розвитку цієї системи в майбутньому. Результати аналізу заданою групою методів надають можливість приймати оперативні рішення щодо тактичних завдань функціонування й розвитку підприємства, але не забезпечують потреб перспективного планування
методи стратегічного аналізу	базуються переважно на створенні динамічних моделей процесів. Ця група методів найчастіше застосовується для визначення конкурентоспроможності підприємства в ході розробки стратегічних планів поведінки об'єкта в конкурентному середовищі

Багатоаспектна та ієрархічна структура економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств вимагає побудови специфічної системи його оцінки.

У методологічному плані потенціал підприємства характеризується такими взаємозумовленими категоріями, як «можливість» і «здатність». Можливості сільськогосподарського виробництва зумовлені оцінкою виробничої та природної складових (виробнича, природна, біологічна фінансова) потенціалу, а здатності – його соціальною складовою – управлінським, інформаційним і підприємницьким потенціалами.

Під оцінкою потенціалу розуміють визначення величини міри можливості кількісного та якісного складу як загальної величини потенціалу, так і величини його складових.

Оцінка потенційних можливостей ресурсів, створення відповідних умов для реалізації цих можливостей є важливим напрямом економічної науки й практики, передумовою та запорукою сталої успішної діяльності підприємства як вартості, що створює вартість і додаткову вартість [4].

Погоджуються з вищезазначеним твердженням **В.Гавва, Е.Божко** [5], які зазначають, що оцінка потенціалу підприємства – це пошук сукупності характеристик, показників і властивостей, що дозволяють у достатній мірі описати підприємство та оцінити його можливості щодо забезпечення відповідної суспільної потреби в товарах (послугах) на перспективу й можливості досягнення поставлених цілей. Істотно впливає на оцінку стан зовнішнього середовища та конкуренція в галузі.

У вітчизняних дослідженнях недостатньо уваги приділяється таким питанням: що ж саме є об'єктом оцінки, коли оцінюється потенціал, кому ця оцінка потрібна, тобто хто є її суб'єктом.

**Б.Бачевський** наголошує на необхідності встановлення, хто є суб'єктом оцінки в системі суб'єкт – об'єкт, оскільки від цього залежить напрям оцінки, а з ним – та сукупність властивостей об'єкта з їх усієї різноманітності (тобто вид потенціалу), яка саме буде оцінюватися [1].

Слід визначити конкретну мету оцінки, адже саме від неї залежатиме перелік оцінюваних параметрів, методи оцінки, рід, тип, підвид або інші класифікаційні ступені потенціалу, які потребують диференціації.

Методика оцінки потенціалу підприємств включає проведення дослідження в декілька етапів (див. **рис.**).

На думку **В.Россохи** [4], оцінка потенціалу підприємства має комплексний характер і визначається системою показників. **Алгоритм визначення включає:**

- розрахунок оцінки локальних потенціалів підприємства;
- оцінку можливостей розвитку окремих елементів потенціалу;
- оцінку коефіцієнтів значимості (ваги) складових потенціалу за шкалою рангів;
- системне встановлення кількісних і якісних зв'язків між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку й на основі цього своєчасне обґрунтування та реалізацію управлінських рішень щодо ефективності функціонування підприємства;

*У статті розглянуто проблемні питання оцінки потенціалу сільськогосподарських підприємств. Наведено можливі етапи проведення оцінки економічного потенціалу. Розкрито сутність методів оцінки потенціалу.*

*The article reviews issues of potential's evaluation the agricultural enterprises. The possible stages of enterprises' economic potential evaluation are given. The essence of potential's evaluation methods is revealed.*

Рисунок. Послідовність проведення оцінки потенціалу підприємств



□ аналітичне узагальнення індивідуальних оцінок перспектив розвитку потенціалу підприємства;

□ інтегрування у визначену систему нового узагальнюючого показника.

Під час з'ясування суті економічного потенціалу агропромислового виробництва необхідно розглянути методичні основи визначення його загального розміру.

Більшість запропонованих методів визначення загального розміру наявного потенціалу базуються головним чином на приведенні окремих структурних елементів до вартісного виразу.

При кількісній оцінці сукупного економічного потенціалу виникають методичні труднощі:

1) якісна неоднорідність і непорівнянність його структурних складових ланок;

2) складність визначення сукупних розмірів економічного потенціалу, оскільки він характеризується не тільки кількісними параметрами, а й потенціальними можливостями ефективного функціонування структурних елементів та потенціалу в цілому;

3) оскільки окремі структурні елементи мають атрибутивний характер, тобто не мають кількісного виразу, а розрізняються за якісним змістом (наприклад, організаційно-управлінський потенціал), врахувати їх у сукупній величині потенціалу досить складно.

Ресурсний підхід до визначення сутності потенціалу відповідним чином відображено в дослідженнях науковців стосовно методичної бази оцінки потенціалу підприємства. Якщо потенціал – це ресурс, то всі існуючі методи оцінювання окремих ресурсів і підприємства загалом теж є методами оцінки потенціалу.

Існує дві основні концепції оцінки потенціалу підприємства. Прихильники першої пропонують здійснювати розрахунки, враховуючи заміненість ресурсів відповідно до їх продуктивності. Але цей метод стосовно аграрного сектора є неприпустимим, оскільки не можна замінити землю – головний засіб виробництва в сільському господарстві – ні працею, ні капіталом.

Прихильники другої концепції вважають за необхідне спочатку визначити вклад кожного ресурсу у виробництво продукції, а потім на основі отриманих коефіцієнтів розрахувати виробничі можливості підприємства. Але даний метод не враховує природно-економічних особливостей, тому не забезпечує необхідної точності.

Сучасні дослідники визнають, що потенціал повинен відображати також і майбутній стан об'єкта. Сучасні методи оцінки підприємства відображають лише частину існуючого потенціалу (реалізовану), тож не враховується не-реалізований за попередні роки потенціал та потенціал розвитку об'єкта [1].

**О. Шафранов** пропонує використовувати для оцінки потенціалу підприємства економіко-математичну модель розрахунку нормативного прибутку, яка передбачає обчислення нормативної виручки і виробничих витрат, що дозволить максимально врахувати природні й економічні умови діяльності підприємства. Зокрема, у даній моделі розрахунок розміру нормативного прибутку пропонується проводити з урахуванням не фактичної врожайності (продуктивність тварин), а потенційно можливої, що відображає резерви зростання виробництва [6].

Головними факторами, що визначають потенціал підприємства, є: система управління, фінанси, персонал, стиль керівництва, маркетинг, товар, виробництво, збут, постачання, ексклюзивні можливості, загальна ефективність. Зазначені фактори можна використати для з'ясування поточного потенціалу підприємства та для визначення його можливого потенціалу. Далі на цій основі визначають так званий норматив можливостей або  $\beta = C_F / C_0$ , де  $C_F$  – бальна оцінка діючого потенціалу,  $C_0$  – можливого (необхідного) потенціалу [7].

Інтегральна величина виробничого потенціалу в сільському господарстві не є простою сумою структурних складових його елементів – земельних і трудових ресурсів, основних виробничих та оборотних фондів. При визначенні інтегрального значення виробничого потенціалу необхідно враховувати не лише потенціальні можливості окремих його елементів, а й характер поєднання економічного, виробничо-технологічного, науково-технічного та організаційно-управлінського потенціалів аграрного сектора, а також галузей, що його обслуговують [4].

У практичній діяльності основними методами, що застосовуються для оцінки окремих складових потенціалу, є: натуральна й монетарна форми виміру, також використовуються експертний і бальний методи; рейтинговий порівняльний аналіз, факторний аналіз, економіко-математичне моделювання, імітаційне моделювання. Безумовно, що будь-яка форма оцінки заслуговує на увагу, оскільки в системі аналізу, діагностики чи моніторингу вона дає не тільки аналітичне визначення, а й слугує для прийняття відповідних управлінських рішень [4].

Важливою умовою під час розробки системи оцінки потенціалу є зведення до мінімуму факту суб'єктивності, що можна досягти завдяки чіткому визначенню критеріїв оцінки за базовими показниками.

## ВИСНОВКИ

Багатовимірність, непорівнянність, специфічність окремих компонентів, взаємопереплетіння їх економічного змісту та функціональної спрямованості, численність кількісних і якісних показників, які характеризують економічний потенціал, безліч можливих варіантів, поєднання різних елементів ускладнюють зведення їх до одного інтегрального вимірника та визначення загального розміру економічного потенціалу. Саме тому щодо питання теоретичного обґрунтування й опрацювання методики сукупної оцінки економічного потенціалу серед економістів сьогодні відсутня єдина думка.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є пошук ефективних методів управління потенціалом підприємства.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: [навч. посіб.] / Бачевський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Гнатишин Л.Б. Фінансова звітність в оцінці економічного потенціалу фермерських господарств / Л.Б. Гнатишин // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 87-91.
3. Вантух В.П. Методика дослідження ресурсного потенціалу в АПК / В.П. Вантух // Економіка АПК. – 2006. – № 4. – С. 54-58.
4. Россоха В.В. Теоретичні положення оцінки потенціалу підприємств АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 45-51.
5. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: [навч. посіб.] / В.Н. Гавва, Е.А. Божко – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
6. Шафранов О. Оценка эффективности и потенциала сельскохозяйственного предприятия / О. Шафранов // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 2. – С. 62-66.
7. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства / В.І. Хомяков, І.В. Бакум – К.: Кондор, 2005. – 400 с.