

СУЧАСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Міщенко В.А., Дараган А.В., Павленко О.О.

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут, м. Харків»

Як відомо з наукових джерел, загальний потенціал підприємства включає свої складові: 1) виробничий; 2) інноваційний; 3) фінансовий; 4) відтворювальний; 5) інформаційний; 6) інфраструктурний. Також виділяють суб'єктні складові потенціалу підприємства: 1) науково-технічний; 2) маркетинговий; 3) організаційно-структурний; 4) кадровий; 5) управлінський. Процес формування потенціалу підприємства можна розглядати в якості одного з важливих напрямків його стратегічного розвитку, спрямованої на формування системи ресурсів та компетенцій, синергетичний ефект взаємодії яких дозволяє досягати стратегічних, тактичних та оперативних цілей діяльності підприємства.

Важливим є питання, в яких вимірах формувати різнопланові складові потенціалу підприємства. Конкретна діяльність підприємства формує певний сукупний потенціал, який включає набір окремих можливостей (організаційних, фінансових, виробничих, інтелектуальних, інформаційних), які характеризують його положення на ринку. З урахуванням того, що використання цих можливостей прямо направлено на реалізацію стратегії і тактики підприємства, стає очевидною і доцільною необхідність використання вартісних показників для визначення загального потенціалу підприємства. Таким показником на сучасному етапі можна вважати не зростання фізичних обсягів виробництва або розміру прибутку, а максимізацію його ринкової вартості і, на цих засадах, підвищення рівня добробуту його власників. Якщо збільшення доходів і зменшення витрат можуть здійснюватися конкретним підприємством до певної межі, то зростання його вартості такої межі не має. Тому традиційні технології управління з їх орієнтацією на максимізацію прибутку на сучасному етапі господарювання стають малоефективними.

Серед великої кількості моделей для оцінки вартості потенціалу найбільш практичними відзначаються: 1) економічна додана вартість; 2) акціонерна додана вартість; 3) ринкова додана вартість; 4) грошова додана вартість.

Вартісний підхід до управління домінує в закордонних фірмах і він пов'язаний з формуванням стратегічних і тактичних управлінських рішень, спрямованих на максимізацію вартості підприємства і його потенціалу. Тому вартісна оцінка такого сукупного потенціалу може використовуватися в якості комплексного показника, який віддзеркалює фактичні досягнення національного підприємства.