

Rumiantseva O.Ye.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

MANAGEMENT OF PRINCIPAL – AGENT CONFLICTS IN THE ENTERPRISE

Summary

This article deals with the model of «principal-agent relations», the impact of information asymmetry on decision-making, moral hazard. The basic methods of resolving corporate conflicts. The ways to overcome moral hazard and reduce agency cost are provided. Corporate conflicts, which significantly worsened in Ukraine, and their solutions are also analyzed.

Keywords: adverse selection, moral hazard, hidden action, agency costs, corporate conflict.

УДК 338.1

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сак К.В.

Інститут бізнесу, економіки та інформаційних технологій
Одеського національного політехнічного університету

Здійснено узагальнення, систематизацію існуючих принципів та відокремлення методичних підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства. Розглянуто сутність, переваги та недоліки застосування підходів залежно від типів зв'язків ресурсів, процесів та отриманих результатів.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, принципи оцінки, теоретичні підходи до оцінки, методичні засади оцінки, методи.

Постановка проблеми. Будь-яка економічна система має певний потенціал, який і використовує з різним ступенем ефективності. Управління розвитком підприємства як економічної системи вимагає об'єктивної та своєчасної інформації про стан, можливі загрози та перспективи змінення потенціалу. Тобто потрібна оцінка як усього економічного потенціалу, так і певних його складових. Така процедура є вкрай необхідною для подальших дій менеджменту підприємства: висунення цілей; обґрунтування декількох варіантів вирішення проблеми; вибору найліпшого із запропонованих варіантів; реалізації конкретного рішення та його коригування; засвоєння досвіду вирішення проблемної ситуації.

Дослідження науково-методичних засад визначення економічного потенціалу, теоретичне осмислення сутності категорії «економічний потенціал» вказує на відсутність єдиних підходів щодо його оцінки. Оцінкою у загальному вигляді є результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта, яким управляють, а також самого процесу управління [2].

Різні динаміка та спрямованість змін елементів потенціалу спричиняють певні труднощі в управлінні ним. Ці та інші проблеми можна вирішити з допомогою правильно побудованої оціночної системи економічного потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У даний час існує багато теоретичних і методичних розробок, пов'язаних з оцінкою економічного потенціалу та ефективності їх використання. Проблемні питання методичних засад і практичної побудови системи оцінки економічного потенціалу підприємства розглядали Н.А. Абдуллаєв, О.Ф. Балацький, В.В. Григор'єв, Б. Коласс, Н.В. Краснокутська, Є.В. Лапін, О.Г. Мендрул, І.П. Отенко, Є. Попов та ін. Варто відзначити, що запропоновані науковцями підходи до оцінки економічного потенціалу

часто суттєво відрізняються, що не сприяє створенню єдиної теорії.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є узагальнення, систематизація існуючих принципів і теоретичних підходів та засад до оцінки економічного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу 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 емне 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 [2].

Потенціал підприємства як економічну систему можна розглядати з різних точок зору, ґрунтуючись на ресурсній концепції (як сукупність ресурсів та зв'язків між ними), функціональній (як сукупність функцій, які забезпечують реалізацію здібностей і можливостей), ресурсно-цільовій (як сукупність ресурсів та здібностей щодо досягнення певних результатів, цілей) та інших концепціях. Залежно від завдань, які ставить перед собою дослідник, кожна з них має право на існування через свою відносність.

Якщо провести аналогію у виділенні елементів потенціалу як відкритої економічної системи з підприємством, то, відповідно до такої концепції, потенціал описується такими системоутворюючими характеристиками:

1) зовнішнім оточенням – входом (постачальники ресурсів), виходом системи (клієнти), зв'язком із зовнішнім середовищем, зворотним зв'язком;

2) внутрішньою структурою – сукупністю взаємозалежних ресурсів і компетенцій, що забезпечують за допомогою реалізації бізнес-процесів переробку входу у вихід і досягнення цілей системи.

Характерними рисами розвитку потенціалу підприємства як економічної системи є:

- комплексність проблем і необхідність їхнього вивчення в єдності технічних, економічних, соціальних, психологічних, управлінських і інших аспектів;
- ускладнення розв'язуваних проблем і об'єктів;
- зростання кількості зв'язків між об'єктами;
- динамічність ситуацій, що змінюються;
- дефіцитність ресурсів;
- підвищення рівня стандартизації й автоматизації елементів виробничих і управлінських процесів;
- глобалізація конкуренції, виробництва, кооперації і т.д.;

- посилення ролі управлінського фактора й ін.

Потенціал підприємства характеризується властивостями, типовими для будь-якої економічної системи: цілісністю, взаємозв'язком і взаємодією елементів, складністю, комунікативністю, ієрархічністю, множинністю опису, здатністю до розвитку, альтернативністю форм функціонування та розвитку, пріоритетом інтересів системи глобального рівня, пріоритетом якості, потужністю.

Властивість цілісності, відповідно до теорії систем, означає, що системи існують як ціле, яке потім можна членувати на компоненти. Ці компоненти існують лише через існування цілого. У цілісній системі окремі частини функціонують спільно, складаючи в сукупності процес функціонування системи як цілого.

Кожен компонент може розглядатися тільки в його зв'язку з іншими компонентами системи.

З іншого боку, формування та розвиток потенціалу не можуть бути зведені до формування та розвитку його окремих компонентів. Сукупне функціонування різнорідних взаємозалежних компонентів породжує якісно нові функціональні властивості цілого, що не має аналогів у властивостях його компонентів. Це означає принципову незвідність властивостей системи до суми властивостей її компонентів і невиводжуваність властивостей цілісної системи з властивостей компонентів.

Складність (структурність) потенціалу як економічної системи виявляється в наявності різноманіття його компонентів і зв'язків між ними, що визначають його внутрішню будову й організацію як єдиного цілого. Складність потенціалу характеризується обсягом інформації, необхідної для його формування та розвитку, складністю опису та управління, складністю розвитку та неадитивністю властивостей і інших параметрів.

Комунікативність пов'язана зі взаємодією та взаємозалежністю потенціалу та зовнішнього середовища. Потенціал як система формує та виявляє свої властивості тільки в процесі взаємодії з зовнішнім середовищем. Можливості ресурсів і компетенцій підприємства реагують на вплив зовнішнього середовища, розвиваються під цим впливом, але при цьому зберігають якісну визначеність і властивості, що забезпечують відносну стійкість і адаптивність їхнього функціонування як системи.

Через складність і неможливість пізнання всіх параметрів і властивостей потенціалу як системи виникає необхідність вивчення її окремих сторін (аспектів), які характеризуються множинністю опису системи. Так, для опису потенціалу підприємства використовуються функціональні або економіко-математичні моделі. Кількість показників, що враховуються в процесі моделювання, (факторів) залежить від цілей опису, складності об'єкта, якості наявної інформації й інших факторів.

Здатність до розвитку означає, що система повинна бути здатною до навчання і розвитку (саморозвитку), сприйняття та використання нових технологічних ідей, наукових розробок і т. д. Джерелами розвитку потенціалу як економічної системи можуть бути: зростання інвестиційної й інноваційної активності; конкуренція; різноманіття форм і методів формування та реалізації й ін. Кожне підприємство для забезпечення виживання в умовах ринкової конкуренції повинне вивчати параметри перерахованих джерел і враховувати їх при формуванні та реалізації своїх можливостей. Підприємства, потенціал яких не розвивається, в остаточному підсумку стають банкрутами.

Вивчення наукової літератури [2; 3] дозволило сформулювати типологію принципів оцінки економічного потенціалу підприємства. (табл.1). Вони є базовими для оцінки як наявності, так і реалізації потенціалу, але їх перелік не вичерпується зазначеними,

Таблиця 1

Принципи оцінки економічного потенціалу підприємства

Принцип	Характеристика принципу
Системність	Процес оцінки має здійснюватися з урахуванням того, що економічний потенціал підприємства є складною стохастичною системою
Узгодженість	Означає необхідність взаємоув'язки окремих етапів процесу оцінки, узгодження між собою показників, що застосовуються у процесі оцінки, а також результатів оцінки елементів економічного потенціалу підприємства
Варіантність	Припускає отримання декількох варіантів значень величини економічного потенціалу підприємства. Ця вимога зумовлена тим, що основу 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 економічного потенціалу підприємства мають розглядатися в їх взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими процесами та явищами. Оцінка повинна, по-перше, відповідати суті економічного потенціалу підприємства, а по-друге, відображати реальний стан середовища
Ефективність (або рентабельність) процесу оцінки	Означає необхідність перевищення економічного ефекту від визначення величини економічного потенціалу підприємства і використання одержаних даних над витратами на проведення оцінки

а залежить від вимог оцінки. За думкою вчених охарактеризовані принципи визначають певні підходи і методи оцінки реалізації потенціалу [4; 5].

На результат діяльності підприємства як організованої економічної системи впливають різноманітні як внутрішні, так і зовнішні фактори. Вони можуть бути різним чином класифіковані, структуровані і враховані. Сполучення факторів є унікальним для кожного підприємства. Вони зберігають сталість на визначений період спостереження.

Підсумки діяльності підприємства і його позицій на ринковому середовищі, інвестиційна і кредитна привабливість оцінюються головним чином за фінансовими показниками. При цьому необхідно підкреслити, що тим самим основна увага приділяється поточному періоду спостережень, а параметри комплексної оцінки підприємства і динаміка змін базових параметрів тривалий період залишаються невизначеними. Разом з тим, економісти-теоретики і менеджери-практики все частіше звертаються до загальної оцінки життєздатності і потенціалу промислового підприємства.

Проблеми ефективності функціонування підприємств усе частіше з використанням потенціалу, а варіант, при якому ефективність заданого рівня досягається за рахунок зниження потенціалу, визнається контрпродуктивним.

Завдання оцінки потенціалу підприємства представляється особливо актуальним для України. Наявність значних за масштабом виробничих потужностей, унікального обладнання і фахівців у сполученні зі слабким знанням ринку і жорсткістю конкуренції дозволяє говорити про те, що підприємства реального сектору слабо використовують свій потенціал. Це виражається в скороченні обсягів продажів, масштабів діяльності, трудових колективів. У результаті підприємства не тільки не контролюють свою нішу на ринку, але і постійно погіршують ринкові позиції: скорочується ніша вільного проникнення, виникають і підсилюються труднощі з продовженням основної діяльності [1].

Очевидно, що потрібен новий підхід до оцінки й управління потенціалом підприємства.

Потенціал підприємства найчастіше розкривається через сукупність характеристик: реальні можливості, обсяг ресурсів і резервів, здатність до використання потенціалу, рівень і результати його реалізації. Очевидно, що першу і третю характеристики важко оцінити в абсолютних значеннях, а інші можуть бути зведені до оцінки результативності й ефективності

Існують різні класифікації багатьох методів та способів оцінки вартості підприємства та його потенціалу [3; 5; 6]. І перед усім класифікацію методів оцінки можна здійснити залежно від типів зв'язків ресурсів, процесів та отриманих результатів. Методологія оціночної діяльності поєднує три загально-визначних підходи, кожен з яких має власні методи та прийоми: доходний; порівняльний (ринковий); з погляду акумуляції активів – майновий (для підприємства як цілісного майнового комплексу) або витратний (для оцінки окремих активів).

Кожен з них дозволяє підкреслити певні властивості об'єкта. Так, доходний підхід базується на залежності вартості об'єкту оцінки від можливостей його ефективного використання (можливих результатів), тобто виходячи з можливостей об'єкта приносити доход. І тому він базується на застосуванні принципів очікування, найбільш ефективного використання та внеску: вартість об'єкта дорівнює вартості майбутніх доходів, що очікуються від його використання найефективнішим чином, включаючи

доход від можливого продажу об'єкта. Тому він домінує як у зарубіжній, так і в українській оцінній практиці. Основні проблеми його застосування полягають у реалістичності прогнозів і адекватності ставки дисконту ризику бізнесу, що оцінюється.

Порівняльний підхід ґрунтується на інформації про недавні ринкові угоди з аналогічними об'єктами та її використанні як бази визначення вартості об'єкта оцінки. Основою ефективного застосування його методів є якісний вибір повної та достовірної інформації про об'єкти-аналоги, яка є доступною в умовах активного ринку порівняних об'єктів власності. Вона повинна включати: фізичні характеристики; час продажу; місце розташування; умови продажу; фінансування та ін. Ефективність цього підходу знижується, якщо кількість угод є незначною, моменти їх здійснення і оцінки розділяє тривалий проміжок часу або якщо ринок є аномальним та швидкі зміни на ньому призводять до викривлення показників. Отже, він базується на принципах заміщення попиту і пропозиції, а вартість об'єкта власності за ним визначається мінімальною вартістю об'єкта аналогічної корисності.

За витратним підходом потенційний власник-користувач не погодиться витратити на формування та реалізацію власних внутрішніх (зовнішніх) можливостей більше, ніж вартість очікуваного фінансово-майнового результату. Він враховує принципи корисності та заміщення і передбачає оцінку вартості об'єкта, виходячи з вартості його відтворення (заміщення) в цінах на дату оцінки з подальшим коригуванням на суму зносу. Застосування його доцільне тоді, коли виникає необхідність переоцінки основних фондів, вирішення завдань поточного внутрішнього управління, оцінки об'єктів, які є на ринку з низьким ступенем активності, або коли отримання доходу не є головною метою інвестицій (лікарні, урядові установи та ін.).

Використання певного підходу залежить від специфіки діяльності та цілей її оцінки. Обґрунтовуючи вибір необхідних методичних підходів оцінювання потенціалу слід враховувати їх переваги та недоліки. Кожний з них передбачає використання у разі оцінки певних методів. Вчені пропонують досить велику кількість різних методів в межах кожного підходу, але основними з них є в рамках доходного – методи капіталізації та дисконтова них грошових потоків; витратного – методи чистих активів та ліквідаційної вартості; порівняльного – методи ринку капіталу, угод та галузевих коефіцієнтів.

Також під час оцінки можуть використовуватись комбінації вищевказаних підходів переважно тоді, коли її об'єкт складається з декількох взаємопов'язаних об'єктів, які оцінюються окремо.

Висновки і пропозиції. У підходах вчених до оцінки економічного потенціалу підприємства відсутня єдина методологія. Для отримання найбільш точної оцінки оцінюється наявність потенціалу із застосуванням всіх доцільних підходів і методів. Результатом їх використання до оцінки одного й того ж об'єкта є отримання різних значень вартості. З метою формування остаточного висновку результати оцінки із застосуванням різних методичних підходів з'являються шляхом аналізу впливу принципів.

Здійснено узагальнення, систематизацію існуючих принципів та відокремлення методичних підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства. Результати дослідження можуть застосовуватись як для більш ретельного обґрунтування вибору об'єктів, показників так і деталізації процесу оцінки економічного потенціалу підприємства.

Список літератури:

1. Асмолова І. М. Оцінка управління економічним потенціалом приватного підприємства // І. М. Асмолова // Економіка і організація управління. – 2010. – № 2(8). – С. 93–97.
2. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография [А. М. Телиженко, А. Ю. Жулавский, В. Н. Кислый и др.] / Под общ. ред. проф.. – Сумы: ИТД Университетская книга, 2006. – 973 с.
3. Лапін С. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис. д-р. економ. наук: 08.07.01 / Лапін Євген Васильович. – Х., 2006. – 40 с.
4. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 559 с.
5. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия [Текст]: монография – И. П. Отенко. – Харьков: ХНЭУ, 2006 – 256 с.
6. Концепція управління раціональним використанням економічного потенціалу підприємства: тези доповідей XX Міжнародної наукової конференції студентів і молодих учених «Наука і вища освіта» (м. Запоріжжя, 6 квітня 2012 року). – Запоріжжя: Класичний приватний університет, 2012.

Сак Е.В.

Институт бизнеса, экономики и информационных технологий
Одесского национального политехнического университета

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНИВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Обобщены и систематизированы существующие принципы, выделены методические подходы к оценке экономического потенциала предприятия. Рассмотрены сущность, преимущества и недостатки применения подходов в зависимости от типов связей ресурсов, процессов и полученных результатов.

Ключевые слова: экономический потенциал предприятия, принципы оценки, теоретические подходы к оценке, методические основы оценки, методы.

Sak K.V.

Institute of Business, Economics and Information Technology
Odessa National Polytechnic University

THEORETICAL APPROACHES TO THE EVALUATION OF ENTERPRISE'S ECONOMIC POTENTIAL

Summary

The existing principles and methodological approaches to the assessment of the economic potential of the enterprise are generalized and systematized. The essence, the advantages and disadvantages of approaches depending on the types of relationships of resources, processes, and results are considered.

Keywords: economic potential of the company, valuation principles, theoretical approaches to assessment, methodological basis of assessment, methods.