

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОЕЛЕМЕНТНОЇ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто новий підхід до вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства, який, на думку автора, відображає реалії ринкової економіки. Запропоновано механізм раціональної організації потенціалу на базі техніко-економічних норм та нормативів.

In the article a new approach is considered to cost estimation of potential of industrial enterprise, which, in opinion of author, represents realii of market economy. The mechanism of rational organization of potential is offered on the base of tehnico-economichnih norms and norms.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інвестиції справедливо розглядають як важливий фактор економічного розвитку, оновлення та визначають як всі види майнових, інтелектуальних цінностей, укладених в об'єкти підприємницької та других видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток і досягається соціальний ефект [1. с.128]. Інвестиційні процеси поряд з кредитуванням продажу нерухомості, обладнання та нематеріальних активів, страхуванням, орендою, лізингом, оформленням майна у вигляді внеску до статутного фонду підприємства, реструктуризацією у сукупності потребують обґрунтованої вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства в умовах конкурентного ринку. Від того, наскільки об'єктивно оцінена вартість потенціалу, залежить реалізація економічних інтересів промислового підприємства як суб'єкта підприємницької та інших видів діяльності. У використанні дійсного механізму оцінки потенціалу промислового підприємства зацікавлені інвестори, кредитори, акціонери, управлінці та держава. Теоретичні та практичні розробки в напрямку оптимізації потенціалу промислового підприємства потребують визначити його сутність та організаційні аспекти в умовах реалій ринкової економіки.

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Сучасні розробки провідних економістів і їх досвід в розвитку теорії оцінки потенціалу підприємства представлені в чисельних наукових працях. Вперше запропоновані методичні підходи щодо формування механізму використання економічного потенціалу підприємства в монографії «Оцінка економічного потенціалу підприємства» [2 с.109]. Аналіз питань економічної оцінки трудового потенціалу регіону, обґрунтування методики визначення як трудового потенціалу, так і економічного потенціалу території надається в монографії «Оцінка трудового потенціалу» [3 с.92]. Висвітлення нових теоретичних поглядів на зміст промислового потенціалу зроблено в монографії [4 с.23]. Узагальнення результатів наукових досліджень в області стратегічного управління адміністративними і виробничими системами на основі комплексного показника «економічний потенціал» запропоновано в монографії «Економічний потенціал адміністративних і виробничих систем» [5 с.216]. Теоретико-методологічні дослідження проблем планування ринкової діяльності промислових підприємств в умовах перехідної економіки на основі нової наукової категорії – ринковий потенціал,

як сукупність засобів і можливостей підприємства в реалізації ринкової діяльності. викладено в монографії «Ринковий потенціал підприємства» [6 с.41].

Проблеми поліпшення організації потенціалу підприємства розглянуті в монографії «Ефективність реструктурованих господарських систем»: проблеми і фактори підвищення [7 с.89]. Сутність, структурно-елементний склад, механізм формування та методологія оцінки потенціалу підприємства комплексно розглянуті в учбово-методичній літературі інших авторів [1 с.68, 8 с.79, 9 с.105, 10 с.6, 11 с.28, 12 с.43].

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Теоретичні та методичні основи формування вартості потенціалу підприємства визначили його вартість у вигляді чистого доходу та інших фінансово-економічних результатів діяльності підприємств [5 с.565, 8 с.85]. Щодо критерію оцінки потенціалу підприємства, розглядається ринкова вартість виробничої системи [8 с.96].

Вартісна оцінка потенціалу підприємства в ринково-орієнтованому промисловому виробництві виконується за допомогою витратного або майнового, порівняльного або ринкового, результативного чи дохідного методичних підходів [8 с.98, 5 с.564, 9 с.121]. Щодо теоретичних та методичних питань оптимізації потенціалу промислового підприємства, то в умовах прискорення переходу економіки на інноваційну модель розвитку стає необхідним визначити позицію відносно сутності потенціалу промислового підприємства та обґрунтувати організацію його поелементної оцінки, яка в конкурентному середовищі була б ефективною та реалістичною.

Формулювання цілей статті. Поставлено завдання визначити сутність потенціалу промислового підприємства, обґрунтувати механізм раціональної організації поелементної оцінки його потенціалу на базі техніко-економічних норм та нормативів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток сучасних підходів, що до проблематики сутності формування, оцінки та управління потенціалом підприємства всебічно відображений в численних наукових працях економістів, зокрема, О.Ф.Балацького, Е.А. Божко, В.Н. Гавва, І.О. Джаїн, Н.С. Краснокутська, Ю.В. Киндзерський, Е.В. Лапін, О.І. Олексюк, Е.В. Попов, І.М. Репіна, О.С. Федонін та ін.. Узагальнюючи результати думок науковців відносно тлумачення змісту поняття потенціал підприємства, необхідно констатувати про необхідність виваженого підходу до визначення та класифікації досліджуваної категорії. Спираючись на загальноприйняті тлумачення цього поняття та попередні наукові розробки, спробуємо визначити позицію відносно об'єкту даного дослідження.

Потенціал промислового підприємства – це сукупність якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей та їх мобілізації щодо досягнення цілей підприємства, конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Для формування, оцінки та управління потенціалом підприємства на сьогодні існує багато методик, в яких розглянуті теоретичні основи та методичні підходи щодо оцінки його величини, обґрунтована необхідність його поелементної вартісної оцінки потенціалу підприємства. Разом з тим, єдиної методики оцінки вартості потенціалу в економічній теорії ще не існує. Характеристика наукової думки щодо застосування витратних методів поелементної оцінки потенціалу підприємства наведена в табл. 1.

Порівняльний підхід до оцінки потенціалу підприємства в сучасних дослідженнях називають ринковим тому, що він базується на інформації про аналогічні угоди із заведеними традиціями і колишнім досвідом. Особливістю даного підходу є обставини, що абсолютних аналогів елементів потенціалу не існує, тому в

розрахунках запропоновано використовувати коригування вартості аналога об'єкта оцінки [8,с.103]. Одним із недоліків даного підходу є неможливість його використання для оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд у зв'язку з відсутністю на Україні розвинутого ринку промислової нерухомості.

Таблиця 1

Класифікація витратних методів вартісної оцінки потенціалу підприємства
[2, с.209; 3, с.114; 8, с.129 – 131; 9, с.145 – 283; 10, с.120 - 205]

Земельні ділянки, будівлі і споруди	Будівлі і споруди	Машини і обладнання
<ul style="list-style-type: none"> - метод залишку для землі; - метод капіталізації земельної ренти; - метод співвідношення (перенесення); - метод заставного продажу; - метод витрат на освоєння 	<ul style="list-style-type: none"> - метод кошторисного розрахунку, метод питомих витрат на одиницю площі; - метод порівняльної одиниці, метод поділу за компонентами; - прямий ринковий метод, метод амортизації витрат; - по елементний метод; - метод Брендта, метод на основі технічного огляду; - метод порівняльної групи, метод аналізу й індексації витрат 	<ul style="list-style-type: none"> - метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта, метод аналізу й індексації; - метод по елементного розрахунку витрат; - метод визначення собівартості за збільшеними нормативами; - метод угруповань
Нематеріальні активи	Трудовий потенціал	Бізнес
<ul style="list-style-type: none"> - метод обліку початкових витрат; - метод вартості заміщення; - метод відновної вартості 	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу підприємства; - методологія розрахунку витрат на формування особистого трудового потенціалу 	<ul style="list-style-type: none"> - простий балансовий метод; - методи регулювання балансу, метод вартості заміщення; - метод ліквідаційної вартості; - метод чистих активів, метод нагромадження активів; - оцінка за балансовою вартістю активів

Методи порівняльного (ринкового) підходу вартісної оцінки потенціалу підприємства по окремим його елементам систематизовано в табл.2.

Результативний (дохідний) підхід оцінки вартості потенціалу підприємства в сучасних методичних розробках рекомендовано здійснювати при оцінці вартості машин, обладнання, нематеріальних активів підприємства і бізнесу. Методика оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд за допомогою результативного методу в існуючих наукових дослідженнях недостатньо розроблена.

Слід визначити, що причина – це відсутність ринку промислової нерухомості та, як слідок, відсутність методів на отримання результату. Щодо оцінки трудового потенціалу, то застосування результативного підходу неможливо тому, що на Україні не має законодавчого обґрунтування сучасного ринка праці, на підприємствах не використовуються трудові нормативи, а також діє недосконала система оподаткування (відрахування заробітної платні).

Таблиця 2

Класифікація порівняльних методів вартісної оцінки потенціалу підприємства [2, с.111, 112; 5, с.130, 301; 8, с.135 – 226; 9, с.173 – 279; 10, с.117 - 189]

Будівлі і споруди	Машини і обладнання	Нематеріальні активи
<ul style="list-style-type: none"> - метод порівняльної групи; - метод валового рентного мультиплікатора; - метод порівняльної одиниці; - метод порівняльної групи; - метод поділу за компонентами; - експертні методи порівняння 	<ul style="list-style-type: none"> - метод прямого порівняння (ринкових порівнянь); - метод статистичного моделювання; - метод розрахунку за питомими ціновими показниками; - метод проценту відновної вартості 	<ul style="list-style-type: none"> - ринковий метод (порівняння продажів)
Трудовий потенціал		Бізнес
<ul style="list-style-type: none"> - метод анкетування, описовий метод, метод класифікації; - метод визначеного розподілу, метод порівняння парами, рейтинговий метод, метод ділових ігор, метод оцінки на базі моделей компетентності, метод оцінки за вирішальною ситуацією, метод шкали спостереження за поведінкою, метод інтерв'ю, метод «360градусів», метод тестування; - коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу 		<ul style="list-style-type: none"> - метод мультиплікаторів; - метод галузевих співвідношень; - метод аналогових продаж чи ринку капіталу; - ринковий підхід

Класифікація результативних методів вартісної оцінки потенціалу підприємства по окремим елементам наведено в табл. 3. Приведені методи поелементної оцінки потенціалу підприємства можуть мати подальший розвиток, але, щодо традиційного визначення, то вони сформульовані на основі часу оцінки, що береться до уваги, як ознака класифікації. Якщо враховується минулий час, то використовуються витратні методи; дійсний час – порівняльні (ринкові) методи, майбутнє – результативні (дохідні) методи оцінки потенціалу підприємства [8, с.97].

Методи оцінки економічного потенціалу підприємства (ЕПП) визначені у вигляді прямої і непрямой оцінки ЕПП з використанням показників, результатів господарчої діяльності підприємства. Застосування прямої і непрямой оцінки ЕПП залежить від цілей оцінки, повноти і якості нормативно-інформаційної бази розрахунків та інших факторів. Нормативному підходу оцінки потенціалу підприємства на базі нормативів потенціальних можливостей (основних техніко-економічних показників діяльності підприємства) можливо дотримуватися у випадку розробки таких нормативів шляхом спеціальних розрахунків [5, с.526].

Оцінку потенціалу підприємства доцільно проводити за допомогою системи показників методом порівняльної, комплексної рейтингової оцінки, що названий авторами „Квадрат потенціалу” [8, с.20]. Графоаналітичні методи оцінки потенціалу підприємства дозволяють швидко отримувати інформацію щодо проблемних елементів потенціалу, але побудова таких моделей ускладнюється при збільшенні кількості

факторів, що впливають на формування та розвиток потенціалу і залежать один від одного.

Таблиця 3

Класифікація результативних методів вартісної оцінки потенціалу підприємства
[8, с.163-182; 9, с.156-218; 10, 124- 159]

Будівлі і споруди	Машини і обладнання	Нематеріальні активи
<ul style="list-style-type: none"> - метод капіталізації доходів; - метод дисконтування грошових потоків 	<ul style="list-style-type: none"> - метод дисконтованих доходів і прямої капіталізації доходів; - метод рівновеликого аналога; - метод дисконтування грошових потоку 	<ul style="list-style-type: none"> - метод дисконтування грошових потоків; - метод прямої капіталізації доходів; - метод обліку продажної ціни на продукцію, метод переваг у доходах, метод обліку обсягів реалізації, метод надлишкових прибутків, метод звільнення від роялті; - метод одночасного обліку продажної ціни та обсягів реалізації продукції, метод капіталізації грошового потоку (метод прямої капіталізації), метод надлишкових грошових потоків, метод виграшу в собівартості
Трудовий потенціал		Бізнес
<ul style="list-style-type: none"> - метод капіталізації частини прибутку; - коефіцієнтні методи 		<ul style="list-style-type: none"> - метод прямої капіталізації доходів; - метод дисконтування грошового потоку; - оцінка дивідендним доходом; - оцінка по майбутнім грошовим надходженням; - метод економічного прибутку і додаткових доходів; - метод за схемою Гордона; - оцінка за інтегральними параметрами діяльності підприємства; - оцінка за дивідентним доходом; - метод математичного зважування, метод суб'єктивного зважування

Підсумки основних досліджень в теорії оцінки потенціалу підприємства, здійснених і опублікованих у науковій літературі в останні роки, свідчать про наступну їх еволюцію розвитку і, за умови приєднання до критерію ринкової вартості, мають бути націлені на визначення вартості потенціалу підприємства.

Таким чином, вартісна оцінка потенціалу підприємства, яка формується у вигляді чистого доходу та інших результатів його господарської діяльності, в умовах забезпечення беззбитковості підприємства, як виробничої системи на сучасному ринку, передбачає розробку та впровадження спеціальної нормативно - інформаційної бази (НІБ) у вигляді системи обґрунтованих методів та сукупності відповідних норм і нормативів використання ресурсів.

Важливим напрямом розробки механізму раціональної організації поелементної оцінки потенціалу промислового підприємства має бути стратегія управління

прибутком підприємства на базі нормативної собівартості, представленої у вигляді взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації і прибутку (cost-volume-profit) в умовах ринкових відносин [13 с.9]. У цьому випадку маржинальний прибуток є верхньою межею прибутку. При зміні величини постійних витрат, а саме, коли постійні витрати прямують до нуля, операційний прибуток прямує до маржинального та підприємство отримує максимальний ефект з мінімальними витратами. Згідно цієї теорії постійні витрати є функцією часу і тому мають певні закономірності формування в собівартості продукції.

У постійних витратах, наприклад у машинобудуванні, велика частка належить витратам, що пов'язані з часом роботи устаткування і розрахунок яких ґрунтується на нормативній основі. Розробку та застосування спеціальних нормативів постійних витрат у вигляді часових витрат роботи устаткування на підприємстві доцільно використовувати при визначенні нормативної собівартості продукції.

По своєму економічному змісту нормативи часових витрат роботи устаткування можуть бути представлені у вигляді витрат приведених до єдиної об'єктивної основи – часу, а базу їх розрахунків повинні формувати прогресивні техніко-економічні норми та нормативи використання засобів праці.

Нормативи часових витрат необхідні для техніко - економічного планування побічних витрат, які мають постійний характер у складі нормативної собівартості продукції.

Нормативи часових витрат ($C_{\text{час}}$) можуть бути визначені як сума витрат прямо та обернено пропорційних коефіцієнтам завантаження устаткування у часі (K_3), а закономірність їх змін наочно показана графічною лінією Р на рис.1.

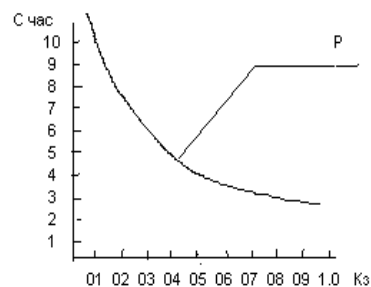


Рис. 1. Залежність нормативів часових витрат від коефіцієнтів завантаження устаткування.

У зв'язку з тим, що границі змін коефіцієнтів завантаження устаткування обмежені в інтервалі від 0 до 1 значення нормативів часових витрат роботи устаткування змінюється в такий засіб [14, с.75]: $C_{\text{час}} = \text{£}(1/K_3) + (\beta/\text{£}) * K_3$, де :

K_3 - коефіцієнт завантаження верстата; £ - витрати обернено-пропорційні коефіцієнту завантаження верстата; β – витрати прямо пропорційні коефіцієнту завантаження верстата.

Таким чином визначаємо величину часових витрат роботи устаткування, що виступають як об'єктивна основа формування постійних витрат при реалізації стратегії планування та управління прибутком підприємства від нормативної бази на початок планового періоду в ринкових умовах відповідно системі аналізу за назвою „взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації і прибутку”. Ми дотримуємось точки зору, що

зміна постійних витрат приведе до зміни критичного обсягу реалізації та зони прибутковості для підприємства. Загальна схема взаємозв'язку доходу, витрат та маржинального прибутку зображена на рис. 2.

Дохід від усіх видів діяльності промислового підприємства.		
Витрати на виробництво та реалізацію продукції		Прибуток
Змінні витрати	Постійні витрати	Прибуток
	Маржинальний прибуток	

Рис. 2. Взаємозв'язок доходу, витрат та маржинального прибутку.

Наведений методичний підхід визначення доходу від усіх видів діяльності промислового підприємства у сукупності з механізмом вартісної оцінки майна та майнових прав промислового підприємства формують організацію вартісної оцінки його потенціалу. Щодо умов трансформації ринкової економіки, алгоритм раціональної організації вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства з використанням стратегії управління та планування прибутком на базі нормативної собівартості зображено на рис. 3.

Переосмислення механізмів управління планування та організації виробництва в ринкових умовах вимагає звернути увагу на промислових підприємствах до вартісної оцінки майна, майнових прав, доходів від усіх видів діяльності з використанням системи нормативних методів та сукупності відповідних норм і нормативів використання ресурсів.



Рис. 3. Алгоритм раціональної організації вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Сучасні підходи, щодо оцінки потенціалу підприємства не суперечать один одному, а доповнюють і розширюють теоретичний і методичний інструментарій визначення його величини. Для розвитку цієї проблематики необхідно подальше вирішення теоретичних, методичних, організаційних аспектів та оптимізація потенціалу промислового підприємства.

Взагалі, на нашу думку, потенціал – це сукупність якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей та їх мобілізації щодо досягнення цілей підприємства, конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Методична та нормативно-інформаційна основа вартісної оцінки потенціалу у сукупності з механізмом формування маржинального прибутку на промисловому підприємстві має бути змістом раціональної організації оцінки вартості його потенціалу. Особливе місце в вартісній оцінці потенціалу займає прибуток промислового підприємства. Якщо постійні витрати прямують до нуля, то операційний прибуток прямує до маржинального. Зміна постійних витрат в складі маржинального прибутку приведе до зміни критичного обсягу реалізації та зони прибутковості для підприємства. На наш погляд, маржинальний прибуток в складі вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства доцільно розглядати як перспективу його економічного зростання. Така точка зору дозволяє розкрити сутність раціональної організації оцінки потенціалу промислового підприємства, яка полягає в наступному:

- нормативно-інформаційна база (НІБ) для оцінювання вартості майна, майнових прав і доходу від усіх видів діяльності промислового підприємства представлятиме собою систему методичних підходів, обґрунтованих техніко – економічних норм і нормативів в складі організації по-елементної оцінки потенціалу промислового підприємства. Методологія формування НІБ потребує подальших наукових розробок.

- дохід від усіх видів діяльності промислового підприємства має бути сформованим на базі нормативної собівартості, представлений у вигляді взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації і прибутку в такий спосіб: а) сума змінних витрат у сукупності розраховується на підставі норм і нормативів витрат, предметів і засобів праці, календарно-планових і фінансових нормативів; б) при оцінці постійних витрат передбачається використовувати метод часових витрат, змістом якого є система нормативів часових витрат роботи устаткування; в) маржинальний прибуток є верхньою межею прибутку промислового підприємства. Маржинальний прибуток в складі вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства розглядається, як перспектива його економічного зростання при якій максимальний ефект має бути отриманий з мінімальними витратами.

Література

1. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих К.О., Герасименко І.М., Рашупкина В.М. Управління потенціалом підприємства. Навч. посіб. – К.: Ц.Н.Л., 2006. – 362 с.
2. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия. Монография. – Сумы: Университетская книга, 2004. – 360 с.
3. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 559 с.
4. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інформаційних трансформацій / відп. ред. канд.екон. наук Ю.В.Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.
5. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография/Под общей ред. О.Ф.Балацкого. - Сумы: Университетская книга, 2006. – 973 с.

6. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2002. – 559 с.
7. Ефективність реструктурованих господарських систем: проблеми і фактори підвищення: Монографія.// За заг. ред. док.ekon.наук, професора В.І.Осипова. – Одеса, Атлант, 2008. – 362 с.
8. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: т формування та оцінка: Навч. посіб. – К.:КНЕУ, 2004. – 316 с.
9. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч. посіб. – К.:Ц.Н.Л. – 2005. – 352 с.
10. Гавва В.Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. посіб. – Київ. Ц.Н.Л. 2004. – 224 с.
11. Социально – экономический потенциал устойчивого развития. Международный учебник / под общ. ред. Л. Г. Мельника. – Сумы, 2007. – 1120 с.
12. Хомяков В. Управління потенціалом підприємства. Навч. посіб. – К.: Кондор, 2007. – 400 с.
13. Орлов О.А. Планирование деятельности промышленного предприятия. Учебник.– К.: Скарбы, 2006. – 416 с.
14. Сабадырева А.Л. Совершенствование планирования себестоимости единицы продукции (на примере предприятий Минсельхозмаша): дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.21/ Сабадырева Антонина Леонидовна. – Одесса, 1988. – 153 с.