

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сабадирьова А.Л., к.е.н., доцент

Розглянуто сучасні підходи щодо формування, оцінки та управління потенціалом підприємства, даються напрями подальшого розвитку теоретичних і організаційних аспектів оцінки потенціалу промислового підприємства.

Рассмотрены современные подходы к формированию, оценке и управлению потенциалом предприятия, направления дальнейшего развития теоретических и организационных аспектов оценки потенциала промышленного предприятия.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науково-практичними завданнями. Потенціал промислового підприємства є основою його розвитку в умовах трансформації вітчизняної економіки і адаптації промислового виробництва к умовам сучасного ринку, яка здійснює значний вплив на показники використання ресурсів. Забезпечення відтворення потенціалу підприємства в умовах внутрішньої та зовнішньої конкуренції, поступового виходу із кризи, структурної перебудови й оновлення економіки, передбачає реконструкцію, технічне переозброєння і диверсифікація виробництва, спрямованого на освоєння конкурентоспроможної продукції. Для запуску механізму реального виходу із кризи і економічного підйому підприємствам України необхідно спрямовувати оборотні кошти на ефективний розвиток усіх видів потенціалу: виробничого, трудового, маркетингового, фінансового,

інноваційного та ін. Реально це передбачає подальший розвиток інвестиційного потенціалу підприємств України, як сукупних інвестиційних можливостей, використання яких спрямоване на досягнення цілей їх інвестиційної стратегії. Інвестиції справедливо розглядають як важливіший фактор економічного росту і оновлення, визначають як всі майнові та інтелектуальні цінності, вкладені в об'єкти підприємницький та інші види діяльності, де створюється прибуток и досягається соціальний ефект. З розширенням джерел інвестицій на підприємствах України обставини складаються не просто. Для сучасних ринкових умов, характерні власні інвестиційні ресурси підприємств, іноземні інвестиції, банківські кредити, збереження населення, кошти від продажу державного майна в процесі приватизації. Більшість інвестицій в економіці України формується за рахунок власних коштів підприємств. Засіб залучення коштів в якості довгострокового (інвестиційного) кредиту сьогодні характеризується високою відсотковою ставкою і не має широких перспектив.

Таким чином, для забезпечення росту підприємств важливим стає залучення банків в інвестиційні процеси в Україні. Основою взаємодії банків і підприємств промисловості може служити реалізація закінчених інвестиційних проектів, їх ефективність і масштабність. Отже, ці тенденції приводять до необхідності подальшого розвитку механізму економічного обґрунтування вибору реципієнтів інвестицій, а саме суб'єктів інвестиційної діяльності, які приймають інвестиції. Теоретичний і практичний інтерес викликають питання оцінки потенціалу промислового підприємства в якій зацікавлені інвестори, кредитори, акціонери, постачальники, управлінці, держава, тощо. Дослідження в напрямку ефективності використання потенціалу промислового підприємства потребує визначити що становить сутність даної економічної категорії, і розглянути організаційні аспекти оцінки потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженню теоретичних та науково-практичних проблем формування оцінки та управління потенціалом підприємства присвячено чимало наукових праць провідних вчених. Зокрема, з означених проблем видано фундаментальні наукові видання (монографії): „Економічний потенціал адміністративних і виробничих систем”, „Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій”, „Оцінка економічного потенціалу підприємства”, „Оцінка трудового потенціалу підприємства”, „Ринковий потенціал підприємства” та ін. [1– 5]. Проте у вітчизняній науковій літературі недостатньо розроблені теоретичні і організаційні питання оптимізації потенціалу промислового підприємства в умовах переходу економіки на інноваційну модель розвитку. З урахуванням світового досвіду має бути розроблений чіткий механізм економічної безпеки потенціалу підприємства.

Мета статті – систематизація проблематики формування, оцінки та управління потенціалом підприємства і визначення напрямку подальшого розвитку теоретичних та організаційних аспектів оцінки потенціалу промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток сучасних підходів до проблематики сутності формування, оцінки та управління потенціалом підприємства всебічно відображений в численних наукових працях економістів, зокрема, Е.А. Божко, В.Н. Гавви, І.О. Джаїн, Н.С. Краснокутської, Ю.В. Киндзерського, Е.В. Лапіна, О.І. Олексюка, Е.В. Попова, І.М. Репіної, О.С. Федоніна та ін.. Узагальнюючи результати думок науковців відносно тлумачення змісту поняття „потенціал”, необхідно констатувати про необхідність виваженого підходу до визначення та класифікації досліджуваної категорії. Тому спираючись на загальноприйняті тлумачення цього поняття, на попередні наукові

розробки, спробуємо визначити свою позицію відносно об'єкту даного дослідження.

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

Для ефективного управління потенціалом підприємства на сьогодні існує багато методик в яких розглянуті теоретичні основи і методичні підходи формування та оцінки його величини [1,3,6]. Авторами сформульовані наукові підходи до оцінки потенціалу підприємства, обґрунтована необхідність його поелементній оцінки у вигляді методики вартісної оцінки розміру складових елементів потенціалу підприємства при його формуванні. Єдиної методики оцінювання потенціалу промислового підприємства управлінська наука ще не виробила. Оцінку потенціалу підприємства доцільно проводити за допомогою системи показників методом порівняльної комплексної рейтингової оцінки і використовувати алгоритм графоаналітичного методу аналізу, названий авторами „Квадрат потенціалу” [6]. Графоаналітичні методи демонструють результати дослідження і дозволяють швидко отримати інформацію щодо проблемних елементів потенціалу. Побудова графоаналітичної моделі потенціалу підприємства ускладнюється зі збільшенням кількості факторів, що впливають на його формування та розвиток потенціалу і залежить один від одного. І така точка зору має рацію.

Обстеження питання щодо диференціації методів оцінки потенціалу підприємства і його складових дає можливість сформулювати інструментарій визначення вартості об'єктів оцінки в грошовому вимірі і дати йому належну характеристику.

До методів витратного порівняльного і результативного підходів поелементної оцінки потенціалу підприємства розглянутих в наукових роботах відносять:

- Витратні методи оцінки вартості земельних ділянок будівель і споруд: метод залишку для землі, метод капіталізації земельної ренти, метод співвідношення (перенесення), метод заставного продажу [6,7].
- Витратні методи оцінки вартості будівель і споруд: метод витрат на освоєння, метод кошторисного розрахунку, метод порівняльної одиниці, метод поділу за компонентами, метод питомих витрат на одиницю площі або об'єму, метод порівняльної групи, прямий ринковий метод, по елементний метод, метод амортизації витрат, методи порівняння, метод Брендта, метод на основі технічного огляду, метод угруповань, метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта, метод аналізу й індексації витрат, метод по елементного розрахунку витрат, метод порівняльної групи [6,7,8].
- Витратні методи оцінки вартості машин і обладнання: метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта, метод аналізу й індексації витрат, метод по елементного розрахунку витрат, метод визначення собівартості за збільшеними нормативами [6,7].
- Витратні методи оцінки вартості нематеріальних активів: метод обміну початкових затрат, метод вартості заміщення, метод відновної вартості [6,7,8].
- Витратні методи оцінки вартості трудового потенціалу: коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу, результативна оцінка трудового потенціалу, методологія розрахунку витрат на формування [6,7].
- Витратні методи оцінки вартості бізнесу: простий балансовий метод, методи регулювання балансу, метод ліквідаційної вартості, метод вартості заміщення, метод чистих активів, метод нагромадження активів, метод оцінки міжнародної асоціації - оцінка за балансовою вартістю активів, оцінка за ліквідаційною вартістю, оцінка Британського інвестиційного банку, CG Warburg, методика факторного аналізу фірми „Дюпон де Немур” [3,6,7,8].

- Щодо порівняльних методів оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд, то відсутність сучасного ринку промислової нерухомості не дозволяє запропонувати рекомендації і методичні підходи до оцінювання земельних ділянок підприємств.
- Порівняльні методи оцінки вартості машин і обладнання: метод прямого порівняння (ринкових порівнянь), метод статистичного моделювання ціни, метод розрахунку за питомими ціновими показниками, метод процента відновної вартості [6,7].
- Порівняльні методи оцінки вартості нематеріальних активів має назву „ринковий метод” [6,7,8].
- Порівняльні методи оцінки вартості трудового потенціалу: метод анкетування, описовий метод, метод класифікації, метод порівняння парами, рейтинговий метод, метод визначеного розподілу, метод оцінки за вирішальною ситуацією, метод шкали спостереження за поведінкою, метод інтерв'ю, метод „360 градусів”, тестування, метод ділових ігор, метод оцінки на базі моделей компетентності, коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу [6,7,8].
- Порівняльні методи оцінки вартості бізнесу: метод мультиплікаторів, метод галузевих співвідношень, метод аналогових продаж чи ринку капіталу [3,6,7].
- Результативні методи оцінки вартості машин і обладнання: метод дисконтованих доходів і прямої капіталізації доходів, метод рівновеликого аналога [6].
- Результативні методи оцінки вартості нематеріальних активів: метод дисконтованих доходів і прямої капіталізації доходів, метод переваг у доходах, метод обміну продажною ціною на продукцію, метод обміну обсягів реалізації, метод одночасного обміну продажною ціною та обсягів реалізації продукції, метод надлишкових грошових потоків, метод надлишкових прибутків, метод звільнення від роялті, метод капіталізації грошового потоку (метод прямої капіталізації) [6,7,8].

- Результативні методи оцінки трудового потенціалу. Застосування результатних методів що до оцінки трудового потенціалу в сучасних умовах розвитку ринкових відносин не має рацію і тому широко не обговорюється в теорії. Сьогодні оцінити вартість трудового потенціалу промислового підприємства неможливо по причинах: не має законодавчого обґрунтування розвитку сучасного ринка праці; неоднозначно, не системно застосовуються на підприємстві трудові нормативи; впливає діюча недосконала система податків, яка не дозволяє об'єктивно обґрунтувати показники позитивних результатів трудової діяльності.

- Результативні методи оцінка вартості бізнесу: метод прямої капіталізації доходів, метод дисконтування грошового потоку, оцінка дивідендним доходом, оцінка по майбутнім грошовим надходженням, метод економічного прибутку, метод додаткових доходів [3,6,7,8].

Наведені методи поелементної оцінки потенціалу підприємства можуть мати подальший розвиток, але взагалі щодо традиційного визначення в економічній теорії їх сукупність визначається трьома підходами: витратний, порівняльний (ринковий) і результативний (дохідний). Окремо, витратний, або майновий підхід об'єднає сукупність методів націлених на визначення вартості об'єктів оцінки на основі витрат на його створення і використання. Порівняльний (ринковий) підхід дає можливість визначити вартість об'єкта оцінки на базі співставлення з об'єктами існуючих ринкових угод. Результативний (дохідний) підхід оцінює вартість складових потенціалу підприємства на основі чистого доходу та результатів від його використання. Слід виділити, що розглянуті методичні підходи націлені на визначення вартості потенціалу підприємства, яка формується у вигляді чистого доходу та інших фінансово-економічних результатів, а саме: вартості трудового потенціалу, вартості будівель і споруд; вартості машин та устаткування; вартості нематеріальних ресурсів та активів; вартості земельних ділянок [6, с. 85].

Такий висновок має доцільність в контексті проблеми, що досліджується при умовах безбитковості підприємства як виробничої системи.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Історична доля України в ХХІ столітті буде визначатися тим, наскільки швидко можливо буде подолати кризу переданою двадцять першому століттю століттям двадцятим. Для рішення цієї відповідальної задачі потрібні всі сторони і глибокі дослідження, побудовані на об'єктивному і критичному аналізі сучасного стану в економіці і суспільстві [9, с.10]. Тут пропонується встановити тенденції розвитку промислового виробництва в Україні, які дозволять обґрунтувати висновки щодо динаміки розвитку промислового підприємства в Україні, трансформації соціально-економічного стану в Україні, а також необхідності і сутності оптимізації потенціалу промислового підприємства.

В цілому сучасні підходи щодо оцінки потенціалу підприємства не суперечать один одному, а доповнюють і розширюють теоретичний і методичний інструментарій його визначення. Їх гармонічне використання дозволяє найбільш реально оцінити потенціал промислового підприємства, його конкурентні переваги у ринковому середовищі. Для подальшого розвитку цієї важливої проблематики необхідно вирішення теоретичних і організаційних аспектів, обґрунтування і видів потенціалу промислового підприємства.

Сукупність методичних основ, нормативно-інформаційної бази оцінки потенціалу і оцінки маржинального прибутку потенціалу має стати змістом організації по-елементної оцінки потенціалу промислового підприємства. Організаційно-економічні умови оптимізації потенціалу промислового підприємства, процес оптимізації потенціалу і мотивація оптимізації потенціалу мають бути напрямками і методами оптимізації потенціалу промислового підприємства. Вказані пропозиції мають враховуватися при розробці дійсного механізму економічної безпеки

потенціалу промислового підприємства. Подальші розвідки мають бути спрямовані на пошук моделей інформаційної безпеки потенціалу підприємства і оптимізації потенціалу фірми в умовах сучасного конкурентного середовища.

Література

1. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография / Под общей ред. О.Ф. Балецкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
2. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / відп. ред. Ю.В. Кидзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.
3. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия. Монография. – Сумы: ИТД „Университетская книга”. 2004. 360с.
4. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография – Сумы ИТД „Университетская книга”, 2002 – 250 с.
5. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. – М.: ЗАО Издательство „Экономика”, 2002 – 559 с.
6. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. „Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч.посібник – К.: КНЕУ, 2004 – 316 с.
7. Гавва В.Н., Божко Е.А. „Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч.посібник – К.: Ц.Н.Л, 2004 – 224 с.
8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч.посібник. – К.: Ц.Н.Л, 2005 – 352с.
9. Осипов В.И. Украина – XXI: как вырваться из трассы затяжного экономического кризиса? – Одесса: Издательство – информационный центр ИПРЭИНАН Украины. – 362 с.