

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Матеріали публікації присвячені дискусійним проблемам сутності та змісту науково-теоретичних підходів до оцінки потенціалу підприємницьких структур. У статті досліджені різні погляди вчених і наукових працівників на формування методології і вибору методів вирішення проблеми, яка є предметом дослідження.

Materials are devoted to debatable problems of scientific-theoretical approaches of estimation of potential of enterprise structures. In article were investigated different views of scientists and science officers on formation of methodology and a choice of methods of the decision of a problem which is an object of research.

Ключові слова: потенціал та його види, спроможності, можливості, коефіцієнт еквівалентності, рівень самозбереження.

Постановка проблеми

Формування потенціалу господарюючих суб'єктів та оцінка його можливої віддачі відбувається виходячи з певного рівня використання спроможності підприємств. Але не завжди є можливість визначити найвищу віддачу при складній сукупності взаємодіючих елементів, тому що у даному випадку виникає питання про облік їх взаємовпливу, взаємодоповнення та інших подібних якостей.

У цьому зв'язку необхідно враховувати синергетичний ефект, який створюється шляхом оптимального поєднання двох і більше складових потенціалу, що перевищує ефект від звичайної суми його елементів. Таким чином, синергетичний ефект означає зростання ефективності діяльності підприємства в результаті інтеграції окремих частин потенціалу в єдину систему за рахунок системного ефекту (емерджентності).

Помилкова оцінка фактичного потенціалу, призводить до формування хибних цілей, руйнування виробництва, а при певних умовах і до банкрутства підприємства, тому власник повинен мати інструментарій реальної оцінки потенціалу.

Аналіз методологічних та методичних підходів окремих дослідників до вирішення проблеми дозволяє авторам статті зробити важливий висновок: потрібна комплексна система оцінки, яка відображає не тільки ефективність використання потенціалу, але забезпечує визначення вартості потенціалу в цілому, а також його структурних складових.

Аналіз останніх досліджень

Аналіз існуючих методів оцінки показує, що, на думку багатьох дослідників, основним у діяльності господарюючого суб'єкту є виробничий потенціал. Тому більшість вчених досліджують методологію визначення виробничого потенціалу.

Зокрема, Архипів В.М. відокремлює макро- і мікрооцінки виробничого потенціалу, які відповідають функціональному та структурному підходу дослідження складних систем. Особливо актуальним в умовах ринкової економіки є урахування усіх факторів, що формують і визначають виробничий потенціал, які дозволяють виробити стратегію використання виробничого потенціалу. В основу ідеї формування стратегії закладений підхід, заснований на чотириохрівневій оцінці виробничого потенціалу [2, с.136]:

- 1) оцінка відносно ідеалу – кращих світових досягнень,

- 2) оцінка еталону – від національних можливостей,
- 3) оцінка розрахункова – від можливостей підприємства,
- 4) оцінка фактична.

Враховуючи вищенаведений підхід, можна виділити наступні основні фактори, що впливають на виробничий потенціал підприємства:

- попит та пропозиція, яка складається на ринку;
- обсяг матеріальних ресурсів;
- комерційна політика;
- інфраструктура підприємства;
- цінова стратегія підприємства;
- територіальне розташування.

Серед наявних підходів до оцінки виробничого потенціалу є підхід В.Н.Авдєєнка та В.А.Котлова [3, с.78-82]. Вони вважають, що маючи вартість або ціну кожного елементу виробничого потенціалу підприємства, можливо розрахувати загальну його величину за формулою:

$$\Pi = C_{\text{оф}} + C_{\text{тр}} + C_{\text{эр}} + C_{\text{т}} + C_{\text{и}},$$

де Π – величина виробничого потенціалу підприємства;

$C_{\text{оф}}$ – вартість основних виробничих фондів;

$C_{\text{тр}}$ – вартість елементу “промислово-виробничий персонал”;

$C_{\text{эр}}$ – вартість енергетичних ресурсів;

$C_{\text{т}}$ – вартість технології, що використовується;

$C_{\text{и}}$ – вартість інформації.

Але важко погодитися з таким тлумаченням виробничого потенціалу за наступних причин:

- 1) модель, яку пропонують автори, включає складові науково-технічного потенціалу;
- 2) в формулі відсутні рекомендації щодо визначення коефіцієнтів еквівалентності фондів;
- 3) не враховуються оборотні фонди.

На думку, В.Н.Котлова та В.А.Авдєєва, кінцевий результат функціонування підприємства, у цілому може характеризуватися рівнем ефективності використання виробничого потенціалу і визначатися за допомогою співвідношення:

$$K_{\text{ип}} = B / \Pi,$$

де B – кінцевий результат функціонування потенціалу.

Принцип вертикальності та багаторівневості оцінки, на думку О.Шаріпової, реалізується за рахунок того, що у систему оцінки повинні вводитися декілька баз порівняння [2].

Перша база порівняння – ідеальна. Вона характеризує, що аналогічне підприємство може досягти, маючи подібні зовнішні, організаційно-економічні умови – такі як чисельність зайнятих, виробничі площі, використання виробничого обладнання, величина матеріальних ресурсів, обсяг статутного капіталу. Виходячи з перелічених характеристик проводиться оцінювання з урахуванням умов, що можуть бути використані підприємством. Тут можуть бути тільки оціночні величини, експертні або ж кращі світові досягнення на підприємстві даної галузі. Це ідеальна оцінка, яка показує верхній рівень можливостей підприємства. Але на практиці пошук підприємств-аналогів практично неможливий.

Другий рівень обмеження визначає більш конкретне співвідношення фактичних можливостей підприємства із розрахунковими – це рівень національних можливостей підприємства даної галузі. Підхід до оцінки, що могли дати залучені ресурси, виходячи із обмежень та умов національної економіки, національних

ресурсів, національних можливостей, ті ж самі. Тобто обмеження національної економіки дає базове порівняння на більш низькому рівні, ніж світові досягнення, і оцінки приймаються за еталонні.

Третій рівень – лише розрахунковий. Оцінювання проводиться на основі конкретних розрахунків можливостей підприємства за виключенням поточних втрат, факторів, що їх визначають і заважають повністю реалізувати можливості підприємства. До них можна віднести: нестачу оборотних засобів, незадовільний фізичний стан обладнання, некомплектність виробничого персоналу, низький кваліфікаційний рівень інженерної підготовки, тобто це «вузькі місця», які стримують використання виробничого персоналу. Виключення цих факторів дозволяє визначити розрахунковим чином ті обсяги виробництва, той рівень якості, ті можливості, які мало б підприємство при більш збалансованому розвитку своїх потенціалоутворюючих елементів. Цей підхід не має визначення можливості як економічної категорії і не містить методів її визначення.

Четвертий рівень – це фактичний потенціал підприємства.

Даний підхід дозволяє оцінити по одним і тим же показникам: а) місце підприємства на світовому ринку, тобто наскільки воно наближене до лідера або відстає від нього; б) місце підприємства на національному ринку, тобто наскільки воно повно використовує національні можливості; в) наскільки підприємство має стійкий розвиток; г) наскільки повно використовуються його реальні можливості, які залежать від керівника підприємства або від органів управління, власника цього підприємства.

Така двояка оцінка по елементах та по рівнях дає можливість комплексно, системно подивитися на підприємство, дати розгорнуту характеристику виробничого потенціалу підприємства і формувати на цій основі стратегію власного розвитку, використання виробничого потенціалу. Але цей підхід надає тільки якісну характеристику, не враховуючи необхідності мати кількісну оцінку.

Коршунова І.О. розглядає виробничий потенціал у складі економічного потенціалу (ЕПП) [4]. У загальному вигляді величина економічного потенціалу представлена наступним рівнянням:

$$E_{PP} = VP + FP,$$

де VP – виробничий потенціал, який включає у себе: виробничий апарат (ВА); рівень технології (РТ); природні ресурси (ПР); систему комунікацій (СК); систему обробки інформації (СОІ); чисельність та кваліфікацію кадрів (ЧКК);

FP – фінансові ресурси.

У свою чергу виробничий апарат (ВА) включає в себе: виробничу потужність, як економічний потенціал основних фондів (ПВ); оборотні фонди (ОЗ).

Оцінка потенціалу за цим підходом не може вважатися прийнятною за наступних міркувань:

1. Є заперечення щодо визначення самого економічного потенціалу.
2. Формула має подвійний рахунок. Дійсно фінансові ресурси забезпечують виробничий потенціал як пасив балансу. Тому не показана реальна вартість потенціалу, що виключає практичне використання цих розрахунків.

У господарській практиці для розрахунків, на думку Коршунової І.О., достатньо врахувати: основні фонди, оборотні фонди, трудові і фінансові ресурси. Для визначення потенціалу у вартісній оцінці необхідно поєднати елементи. Виробничу потужність, оборотні фонди та фінансові ресурси представлені у вартісному виразі, а трудові ресурси необхідно оцінити. Для цього пропонується використовувати показник H_3 – «норматив заміщення трудових ресурсів виробничими фондами», який визначається на основі нормативу ефективності і дорівнює:

$$H_3 = E_T / E_F,$$

де E_T – норматив ефективності трудових ресурсів;

E_F – норматив ефективності виробничих фондів.

У відповідності з рекомендаціями Центрального економіко-математичного інституту (бувшого СРСР), норматив ефективності трудових ресурсів (E_T) дорівнює 20% від середньої зарплати у промисловості, а норматив ефективності виробничих фондів (E_F) дорівнює 10% від вартості фондів. Приведення трудових ресурсів до виробничих фондів здійснюється добутком нормативу заміщення трудових ресурсів виробничими фондами на чисельність працівників. Але середня заробітна плата не являє собою достатньо обґрунтовану норму, тому на наш погляд, в сучасних умовах, цей підхід навряд чи доцільний.

Т.Пархоменко здійснює оцінку ефективності використання економічного потенціалу для оцінки діяльності виробничої інфраструктури в цілому як системи [5, с.84]. Під економічним потенціалом розуміють економічні можливості виробничої інфраструктури, які складаються з виробничого потенціалу (основні та оборотні засоби, інформаційні та трудові ресурси) і фінансових ресурсів:

$$EP = \Pi / EPVI,$$

де Π – прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн;

EPVI – економічний потенціал виробничої інфраструктури, тис. грн.

Т. Пархоменко дає таке трактування виробничої інфраструктури: «це частина виробництва, що має підлеглий, допоміжний характер і забезпечує нормальну та ефективну діяльність виробництва в цілому» [5, с.84-85]. Отже, з розвитком виробничих процесів, в наш час, виробнича інфраструктура розглядається як сукупність галузей, що реалізують функцію обслуговування. Для її оцінки використовується теорія масового обслуговування, завданням якої є визначення кількості, пропускної здатності приладів, а також розрахунок економічного ефекту від їх введення у виробництво.

Методика, що викладена вище, характеризує односторонній підхід до визначення виробничого потенціалу, допускає подвійний рахунок і не дає можливості адекватно оцінити вартість потенціалу.

Проблемою вимірювання величини потенціалу підприємства займається досить значна кількість вчених, але їх підходи охоплюють окремі складові потенціалу, що не відображають економічної сутності цієї складної економічної категорії і виключають практичне використання під час формування та впровадження ефективної політики подальшого розвитку господарського суб'єкту.

Викладення основного матеріалу

Виходячи із результатів проведеного аналізу, автори пропонують розглянути потенціал як сукупність його спроможностей і можливостей. При цьому спроможність відображає ресурсний підхід, можливість характеризує вартісне забезпечення створення, формування і використання потенціалу господарюючого суб'єкту.

Тоді загальна формула визначення вартості потенціалу має наступний вигляд:

$$\Pi = [C] + [M], \text{ або}$$

$$\Pi = [VP + P_{нт}] + [FP + EM],$$

де Π – вартість потенціалу підприємства, тис. грн.;

C – спроможність підприємства, тис. грн.;

M – можливість підприємства, тис. грн.;

VP – вартість виробничого потенціалу, тис. грн.;

$P_{нт}$ – вартість науково-технічного потенціалу, тис. грн.;

FP – вартість фінансового потенціалу, тис. грн.;

EM – економічний механізм, що забезпечує існування потенціалу, тис. грн..

Перша частина $[C]$ формується відповідно до спроможності підприємства, друга – до його можливостей $[M]$. Тобто фінансовий потенціал та економічний механізм забезпечують формування і використання всіх видів потенціалу, виключаючи можливість подвійного рахунку.

Розглянемо окремі складові потенціалу, як спроможності. Автори пропонують вартість виробничого потенціалу визначати за формулою:

$$ВП = OF + OЗ + Ч * K_{екв},$$

де OF – середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.;

OЗ – середні залишки оборотних засобів, тис. грн.;

Ч * K_{екв} – вартість трудового потенціалу, тис. грн.;

Ч – середньооблікова чисельність персоналу, осіб;

K_{екв} – коефіцієнт еквівалентності засобів, який дозволяє трудовий потенціал перевести в значення основних засобів, тобто розглядається питання взаємозамінності засобів і трудового потенціалу. Автори використовують наступну формулу для розрахунку:

$$K_{екв} = ЗП / (A_m * ФОП) = (ЗП * ФОП) : A_m,$$

де ЗП – середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн./особу;

A_m – амортизація основних засобів, тис. грн.;

ФОП – річний фонд оплати праці без нарахувань, тис. грн.;

Економічна інтерпретація коефіцієнту еквівалентності полягає в тому, що відношення середньорічної заробітної плати на одного працівника – це знов створена вартість за рахунок живої праці, тоді як відношення амортизації до фонду оплати праці (без нарахувань) теж є вираженням знов створеної вартості, що дає нам право визначити коефіцієнт еквівалентності (Кекв) за вищенаведеною формулою.

Але питання еквівалентності засобів є достатньо дискусійним і потребує постійного вдосконалення. Ми пропонуємо у порядку обговорення наукового підходу наступну формулу для визначення еквівалентності засобів:

$$K_{екв} = OF : (Ч * T) * K_{вир},$$

де OF – вартість основних засобів в грн. (по регіону);

Ч – чисельність робітників, зайнятих в матеріальному виробництві;

T – термін служби основних засобів;

K_{вир} – коефіцієнт вірогідності.

Науково-технічний потенціал визначається за формулою:

$$П_{нт} = П_{инф} + П_{тех} + П_{инт} + П_{иннов},$$

де П_{иннов} – вартість інноваційного потенціалу, тис. грн.;

П_{тех} – вартість технологічного потенціалу, тис. грн.;

П_{инт} – вартість інтелектуального потенціалу, тис. грн.;

П_{инф} – вартість інформаційного потенціалу, тис. грн.;

П_{нт} – вартість науково-технічного потенціалу

Технологічний потенціал підприємства розраховується за формулою:

$$П_{тех} = (A_m^{н.об.} : A_m) * OF + V_{монт} + V_{метод},$$

де A_m^{н.об.} – амортизація нового обладнання, тис. грн.;

A_m – амортизація основних фондів, тис. грн.;

V_{монт} – вартість монтажу, тис. грн.;

V_{метод} – вартість методики впровадження, тис. грн.;

Вартість інноваційного потенціалу підприємства розраховується за формулою:

$$П_{иннов} = \Phi_p * (OF + OЗ) * (k : 2),$$

де Φ_p – фондорентабельність підприємства, грн./грн.;

k – кількість періодів (років);

Теоретичною основою для визначення фінансового потенціалу, на думку авторів, є закон самозбереження. У нашому трактуванні ми спираємося на дослідження з питань самозбереження системи (потенціалу), як основи її подальшого розвитку, що проведені Смірновим Е.А. [1].

Закон самозбереження формулюється наступним чином: кожна матеріальна система (потенціал) прагне зберегти своє існування і використовує для досягнення цього увесь свій потенціал (ресурс).

У формалізованому виді даний закон, адаптований до потенціалу, має такий вигляд:

$$\sum Y \geq \sum Z,$$

де Y – фінансовий потенціал підприємства, що забезпечує або руйнує потенціал підприємства (спроможність);

Z – потенціал підприємства, розрахований як спроможність.

Тоді: ліва частина в формулі $\sum Y$ – має назву енергія утримання. За своєю сутністю фінансовий потенціал виконує цю функцію забезпечення роботи усього потенціалу, а права частина - $\sum Z$ – енергія ліквідації.

Фінансовий потенціал може впливати на діяльність господарюючого суб'єкту як позитивно, так і негативно. Можливі три варіанти розвитку економічної ситуації. Перший варіант – підприємство не має достатнього обсягу фінансового потенціалу, щоб утримати існуючий потенціал. У цьому випадку підприємство зазнає суттєвих збитків або ліквідується. Другий варіант – підприємство має достатній обсяг фінансового потенціалу і воно функціонує нормально. Третій варіант – підприємство витримує жорсткий натиск з боку конкурентів, що змушує його активізувати усі ресурси для того, щоб залишитися на ринку з новою продукцією, або розширити сегмент своєї присутності на ринках збуту продукції.

Для аналізу положення підприємства особливою важливістю набуває показник «рівень самозбереження» (P), який визначається як різниця ресурсів утримання та ліквідації, поділена на сумарний обсяг ресурсів утримання.

Пропонується використовувати наступну формулу:

$$P = \frac{\Pi - \Phi\Pi}{\Phi\Pi} * 100,$$

де Π – потенціал підприємства, розрахований як спроможність у вартісному виразі;

$\Phi\Pi$ – фінансовий потенціал у вартісному виразі

У науковій літературі відомі сім рівнів самозбереження для окремих діапазонів з наданням коментарю щодо їх змісту. Формула його визначення має універсальний характер – вона може бути використана у двох випадках:

- 1) коли необхідно визначити обсяг фінансового потенціалу, який потрібний для забезпечення заданого рівня самозбереження;
- 2) коли необхідно визначити рівень самозбереження для повного обсягу фінансового потенціалу та отримати характеристику стану підприємства.

На основі проведеного дослідження розроблено механізм визначення та оцінювання потенціалу господарюючого суб'єкта. Використання вище наведеного механізму дозволяє отримати кількісну та якісну оцінку потенціалу, як спроможності. Принципова теза авторів статті полягає в тому, що потенціал розглядається як сукупність спроможності і можливості. При цьому економічна категорія «можливість» виконує функцію, що забезпечує існування потенціалу, має вартісний вигляд у формі фінансового потенціалу та враховує дію економічного механізму. Виникає потреба в наданні методичного інструментарію щодо його кількісної оцінки з вирішенням проблеми визначення оптимального співвідношення між структуроутворюючими складовими потенціалу в цілому. Вивчення та аналіз відповідної літератури дозволяє зробити наступний висновок: в теорії і практиці відсутні науково обгрунтовані рекомендації з цього питання.

Автори працюють над створенням механізму комплексної оцінки потенціалу з наданням рекомендацій щодо формування його оптимальної структури для досягнення бажаних цілей економічного розвитку господарюючих суб'єктів (рис.1)

Результати досліджень, проведених колективом авторів, з'ясування сутності та оцінювання потенціалу як сукупності спроможності та можливості, формування механізму визначення потенціалу господарюючих суб'єктів можуть бути основою для обгрунтування ефективної політики та стратегії оптимального використання ресурсів.



Рис. 1 Механізм визначення та оцінювання потенціалу господарюючих суб'єктів

Висновки

Таким чином, автори визначили методологію та розробили методику оцінювання окремих складових потенціалу підприємства будь-яких господарюючих суб'єктів. Необхідно зазначити, що наведена методика принципово відрізняється від інших методичних підходів, які існують в науковій літературі і застосовуються в практичних розрахунках. Новизна цієї наукової розробки полягає в тому, що:

1. Відбувається розмежування вартісної оцінки потенціалу відповідно до обраної методики між спроможністю та можливістю. Це виключає подвійний розрахунок під час вартісної оцінки потенціалу, коли окремі автори наукових публікацій пропонують складати вартість усіх елементів, враховуючи також фінансовий потенціал.

2. Застосовується запропонований авторами коефіцієнт еквівалентності фондів, який надає можливість визначити вартість робочої сили, переводячи її у вартість основних засобів.

3. Використовується закон синергії, який дозволяє врахувати синергійний ефект та сформувати потенціал таким чином, коли потенціал завжди буде суттєво більше звичайної суми окремих потенціалів, або суттєво нижче..

4. Автори статті продовжують наукові дослідження, переходячи до практичного впровадження теоретичних розробок розробленого механізму.

Література

1. Архипов. В.М. Проектирование производственного потенциала объединений (теоретический аспект). – Л.: изд-во ЛТУ, 1984.
2. Шарипова О. Использование производственного потенциала хозяйственного комплекса // Бизнес – Индорм. – 1999. – № 11-12.
3. Авдеенко В.М. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М., 1989.
4. Коршунова І.О. Інвестиційна привабливість і економічний потенціал підприємства // Регіональні перспективи. – 2000. – № 2-3 (9-10).
5. Пархоменко Т. Производственная инфраструктура предприятия // Бизнес Индорм. – 1998. – № 17-18.