

УДК 005.823.001:330

КРИТИЧНИЙ ОГЛЯД МЕТОДИЧНИХ ПІХОДІВ ДО ОЦІНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Прохорова В.В., Сластяникова А. І.

Проаналізовано переваги та недоліки різних методичних підходів до розв'язання проблеми оцінки ресурсного потенціалу промислового підприємства. Виявлено проблеми, що виникають при кількісній оцінці ресурсного потенціалу підприємства

Ключові слова: ресурсний потенціал, оцінка.

У сучасних економічних умовах проблема ефективного управління ресурсним потенціалом набуває особливу актуальність. Вона органічно зв'язана з основними завданнями, що постають перед сучасним підприємством. На даний час підприємства вирішують протиріччя, що обумовлені недосконалістю структурних відносин. Спостерігається високий ступінь зношеності устаткування, нестача власних джерел фінансування, неприступність кредитів, низька купівельна спроможність стримує попит на продукцію. Не можливо ефективно управляти підприємством, кількісно не оцінивши власні ресурси. Тому оцінка ресурсного потенціалу є однією з найважливіших функцій корпоративного менеджменту. Визначення рівня використання ресурсного потенціалу дозволять ранжувати промислові підприємства за критеріями інвестиційної привабливості, відповідаючи існуючому різноманіттю інтересів і поглядів власників. По наявності ресурсного потенціалу і рівню його використання можна визначити ступінь добробуту територіальних утворень, у яких вони знаходяться.

Категорія «ресурсний потенціал» викликала і викладає інтерес у багатьох науковців. Дослідженню цього явища присвячені роботи таких учених Краснокутська Н. С. [1], Федулова Л. І. [2], Прохорова В.В. [3], Божанова О.В. [3], Отенко І.П., Л.М. Малярець [4], Смирнов Є.А. [5], Аганбегян А.Г., Рапопорт В. С., Речин В.Д. [6], Гавва В.Н., Божко Е.А. [7], Осіпов П.В. [8], Єгоршин О.О., Зосімов А.М., Пономаренко В.С. [9]. Однак, теоретичні аспекти оцінки ресурсного потенціалу були досліджені далеко не цілком, що негативно позначається на їхньому застосуванні в практичній роботі. У сучасній економічній літературі відсутні єдині погляди і підходи до поняття і визначення ресурсного потенціалу, до методів його оцінки й аналізу. Тим часом ефективність управління ресурсним потенціалом є важливим чинником формування конкурентних переваг будь-якого промислового підприємства.

Метою статті є систематизація існуючих методів оцінки ресурсного потенціалу промислового підприємства, виявлення їх переваг та недоліків, що дозволить удосконалити методичне забезпечення проблеми, що досліджується.

Успіх у будь-якій підприємницькій діяльності в основному визначається правильною обраною стратегією управління ресурсним потенціалом підприємства. Вибір стратегій, в свою чергу залежить від ряду чинників. А саме: яким обсягом ресурсного потенціалу володіє підприємство; рівень конкурентоспроможності ресурсного потенціалу підприємства; яка його ринкова частка. При цьому сама технологія управління ресурсним потенціалом промислового підприємства включає такі етапи:

- 1) оцінка структури, динаміки і ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства, його частки на ринку;
- 2) оцінку конкурентоспроможності ресурсного потенціалу підприємства;
- 3) аналіз резервів і витрат ресурсного потенціалу;
- 4) вибір стратегії та тактики по підвищенню конкурентоспроможності ресурсного потенціалу;
- 5) проведення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства, виходячи з обраної тактики і стратегії.

Оцінка ресурсного потенціалу підприємства полягає у визначенні в грошовому обчисленні вар-

тості, що може бути найбільш ймовірною ціною. Ціллю оцінки ресурсного потенціалу є визначення якої-небудь оцінної вартості, що необхідно для ухвалення управлінського рішення. Проблеми оцінки ресурсного потенціалу слабо опрацьовані на рівні окремого підприємства. Оцінка ресурсного потенціалу підприємства дає змогу: оцінити ступінь залучення ресурсів у господарський оборот; оцінити ступінь використання активної частини потенціалу; оцінити ефективність вкладених ресурсів, вкладених у формування і розвиток ресурсного потенціалу.

При проведенні оцінки ресурсного потенціалу підприємства необхідно визначитися чи ресурсний потенціал являється просто сумою ресурсів і яким чином окремі види ресурсів включаються в сукупний ресурсний потенціал. Вчені довели що най об'єктивнішим та най адекватнішим критерієм оцінки ресурсного потенціалу підприємств є їх ринкова вартість. Тобто вони вважають, що базисом для оціночної методології слід вважати сукупність принципів, що базуються на міжнародних стандартах оцінки.

Класифікацію методів оцінки проводять відповідно до різних ознак у залежності від типів ресурсів, процесів та отриманих результатів. За класифікаційну ознаку зазвичай беруть градації, що характеризують взаємозв'язок людини з головними характеристиками процесу і праці. Таких градацій тільки три: результати (прибуток, ефект); витрати; сукупність результатів і витрат. З урахуванням цих градацій і постали три групи методів оцінки потенціалу: результатний, витратний і порівняльний.

Стисло економічну суть трьох указаних підходів щодо оцінки економічного потенціалу промислового підприємства пояснюють так: витратний – визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання; порівняльний – визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод; результатний – оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання [1].

Для того щоб виявити недоліки і переваги цих підходів необхідно розглянути їх більш ширше. Витратний підхід базується на постулаті, що потенційний власник не погодиться витратити на формування та реалізацію власних внутрішніх чи зовнішніх можливостей більше, ніж вартість очікуваного фінансово – майнового результату. Таким чином методи цієї групи передбачають ресурсну оцінку всіх складових комплексу підприємства, на підставі всіх витрат, необхідних для його відтворення на конкретну дату в робочому стані. Найбільш специфічним елементом витратних методів оцінки потенціалу є різновиди кошторисів. Які складаються з метою визначення повних витрат на той чи інший компонент економічної системи підприємства. Визначивши на підставі кошторисів суму витрат на створення об'єкта оцінки, оцінюють суму нагромадженого зносу різних видів, кожен з яких можна або усунути, або ні. На сучасному етапі, нерозвиненості національних ринків та недоступності інформації про них, недостатнього рівня теоретичної підготовки аналітиків, нестабільності економічної системи країни в цілому, витратний підхід залишається найпоширенішим у вітчизняній практиці. Порівняльний підхід базується на інформації про недавні ринкові угоди з аналогічними об'єктами та її використання як бази визначення вартості об'єкта оцінки. В основу методів даної групи покладено допущення про те, що суб'єкти ринкових відносин укладають угоди по аналогії з зведеними традиціями чи колишнім досвідом. Але абсолютних аналогів окремих елементів потенціалу не існує, тому використовують різні механізми коригування вартості аналога. Сукупність можливих критеріїв порівняння Федонін О.С. розбиває на наступні групи: 1) загальні показники сфери діяльності підприємства; 2) показники масштабу діяльності; 3) показники фінансово-економічного стану; 4) показники якості менеджменту; 5) показники ринкової позиції [2]. За базу порівняння традиційно беруть такі фінансово-економічні показники як: сукупний капітал підприємства, сума його чистих активів, виторг від операційної діяльності, грошовий потік від функціонування об'єкта, чистий прибуток, середня сума виплачуваних дивідендів тощо. Об'єктивно необхідною умовою використання методів цієї групи є наявність розвинутого ринку об'єкта оцінки та існування на ньому об'єктів аналогів. Результатний підхід базується на залежності вартості об'єкта оцінки від можливостей його ефективного використання, тобто можливих результатів. Це твердження впливає з тієї думки, що потенційний власник не заплатить за об'єкт більше, ніж він очікує отримати від його господарського використання. Таким чином, оцінка потенціалу згідно з

результатною концепцією виходить з позицій корисності певних можливостей об'єкта. Хоча й існують особливості використання методів цієї групи для оцінки потенціалу збиткових підприємств проти прибуткових та перспективних, але у будь-якому разі такий підхід користується поняттям «приплив» та «відплив» капіталу».

Кожен з наведених підходів щодо оцінки потенціалу підприємства має свої методи оцінки які необхідно також більш ширше розглянути. Так витратний підхід має шість методів оцінки: простий балансовий метод сутність якого полягає у тому, що вартість підприємства визнається рівною різниці між активами та пасивами підприємства; метод регулювання балансу – вартість підприємства визначається підсумовуванням реальної вартості усіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства з вирахуванням сум його зобов'язань (боргів); метод ліквідаційної вартості - вартість підприємства дорівнює сумі коштів, яка може бути реально отримана при його ліквідації (продажу); або сумі ліквідаційних вартостей усіх видів майна підприємства (визначається три види ліквідаційної вартості підприємства: упорядкована, примусова і кінцева); метод вартості заміщення - вартість підприємства визначається підрахуванням вартості створення ідентичного цілісного майнового комплексу у поточних цінах, який має аналогічну корисність для власників, але сформований відповідно до сучасних стандартів та вимог; метод чистих активів - вартість підприємства визначається вирахуванням зі скоригованої вартості активів підприємства скоригованої вартості його пасивів (коригування полягає у ціновому приведенні чи нормалізації бухгалтерської звітності); метод нагромадження активів - вартість підприємства дорівнює різниці між ринковою вартістю всіх активів підприємства та ринковою вартістю усіх його пасивів (зобов'язань) у по елементному розрізі.

Аналіз методів оцінки потенціалу показав, що витратний підхід до оцінки ресурсного потенціалу має наступні переваги: проводиться аналіз варіантів найефективнішого використання активів підприємства; проводиться техніко-економічний аналіз можливостей підприємства та різного роду поліпшення діяльності; проводиться збалансування величини ринкової вартості підприємства з його можливостями за кожним із структурних елементів; проводиться оцінка об'єктів; оцінюється потенціал за умов нерозвинутих ринків капіталу та інших видів ринку. В ході проведення дослідження поряд з перевагами були виявлені також і недоліки вищезазначеного підходу, до яких можна віднести – використання інформації про діяльність підприємства минулого часу, яка потребує приведення її до одного часового періоду; не вираховування перспективи розвитку підприємства та ринкового середовища.

Порівняльний підхід має три метода оцінки потенціалу, а саме:

- метод мультиплікаторів суть якого полягає у тому, що вартість підприємства оцінюється на основі визначених коефіцієнтів, що відтворюють суттєві характеристики аналогічних об'єктів, представлених на ринку;
- метод галузевих співвідношень - вартість підприємства визначається на основі цінових показників та інших якісних (чи фінансових) співвідношень, характерних для даної сфери господарювання;
- метод аналогових продаж чи ринку капіталу - вартість підприємства встановлюється на рівні ціни купівлі-продажу контрольних пакетів акцій компаній чи алогічних цілісних майнових комплексів.

Аналіз методів оцінки потенціалу показав, що даний підхід до оцінки ресурсного потенціалу має певні переваги та недоліки. До переваг можна віднести наступне - уникаються розбіжності між розрахунковою величиною вартості та її ринковим еквівалентом; підвищується точність аналітичних розрахунків; враховуються як внутрішні так і зовнішні чинники впливу на діяльність підприємства. До недоліків - потребує існування розвинутого, цивілізованого та прозорого ринку об'єктів оцінки; іноді неможливо провести оцінку у зв'язку з відсутністю аналогів для порівняння; не враховуються перспективи розвитку підприємства у майбутньому; для оцінки даним методом необхідно зібрати та опрацювати великий масив інформації і про об'єкт оцінки і його аналогів; складність розрахункових процедур.

Результатний підхід має чотири метода оцінка ресурсного потенціалу:

- метод прямої капіталізації доходів - вартість підприємства дорівнює теперішній вартості май-

бутніх грошових потоків від його використання, що можуть бути капіталізовані учасниками (власниками);

- метод дисконтування грошового потоку - вартість підприємства дорівнює теперішній вартості грошових потоків, генерованих кожним його компонентом, з урахуванням відмінностей у рівнях дисконтів;
- метод економічного прибутку - вартість підприємства визначається множенням суми інвестованого капіталу на ставку економічної рентабельності, яка дорівнює різниці між рентабельністю інвестованого капіталу і середньозваженими витратами на його залучення та використання;
- метод додаткових доходів - вартість підприємства визначається урегулюванням балансу підприємства та оцінюванням можливостей отримання доходів від його використання.

Аналіз методів оцінки потенціалу показав, що вищезазначений підхід до оцінки ресурсного потенціалу має певні переваги та недоліки. До переваг відносяться наступні чинники: враховується перспектива діяльності розвитку підприємства; має можливість урахування специфіки ринкових умов для певного об'єкта. До недоліків - в аналітичних розрахунках використовується не фактична господарська інформація, а прогнозована; аналітичні процедури носять суб'єктивний характер; через тривалість періоду оцінки та нестабільність реальних процесів припливу та відпливу капіталу не можливо отримати абсолютно точних результатів.

Основною метою промислових підприємств є забезпечення високого рівня прибутковості, підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг, що надаються. Для досягнення поставленої мети необхідно, щоб підприємство володіло високим рівнем ресурсного потенціалу [3]. Основою ефективного управління економічного потенціалу є якісна його оцінка. Дослідження методичних підходів до оцінки потенціалу підприємства, принципів та основних етапів його оцінки показали, що оцінка ресурсного потенціалу підприємства повинна носити комплексний характер, оскільки ресурсний потенціал створюється завдяки з'єднанню декількох чинників (ресурси, резерви, результати діяльності, підприємницькі здібності) які і є об'єктами економічного потенціалу [3].

Загалом представлену в економічній літературі сукупність методичних підходів щодо оцінки потенціалу підприємства можна поділити на дві групи: проведення вартісної оцінки потенціалу підприємства; проведення оцінки потенціалу на основі використання економічних показників (показника) [4]. Отже, на підставі проведеного дослідження методів вартісної оцінки потенціалу підприємства можна зробити висновок про їх неспроможність забезпечити системність, всебічність, достовірність та об'єктивність результатів розрахунків. Необхідно зазначити, що виникає багато питань поки, що без відповідей, при оцінці ресурсного потенціалу підприємства за допомогою розрахункових економічних показників. Так проведення оцінки потенціалу підприємства за допомогою економічних показників та вибір відповідного інструментарію значною мірою залежать від підходу, що був обраний для визначення складу та структури потенціалу підприємства. Результати вивчення економічної літератури свідчать про те, що найчастіше оцінка потенціалу підприємства зводиться лише до оцінки його ресурсної складової [5], в наслідок чого методи, що використовуються для розрахунку показників потенціалу підприємства, не в змозі забезпечити його комплексний аналіз. А.Г. Аганбегян у своїй роботі [6] пропонує для оцінки потенціалу підприємства використовувати єдиний інтегральний показник. При цьому робиться припущення, що одночасна наявність окремих часткових показників не суперечить існуванню загального, але вони повинні бути в кінцевому підсумку зведені до останнього. Основним недоліком запропонованого до використання загального показника є: складність його розрахунку; недостатнє теоретичне обґрунтування різномірних величин; неможливість обліку всіх процесів, що протікають на рівні підприємства.

У роботі [7] для оцінки потенціалу підприємства пропонується використовувати метод порівняльної комплексної рейтингової оцінки підприємств. В якості переваг означеного методу можна виділити простоту формування показників та наочність. У той же час недоліками розробленого методу є достатньо складні побудова та обґрунтування потенціалу підприємства-еталону. П.В. Осіпов [8] вважав, що формування статистично достовірної системи показників для оцінки інтегрального потенціалу повинно відбуватися за рахунок використання методів системного аналізу.

ізу, методу аналізу ієрархій та методу дезагрегації. Отже, результати аналізу викладених в економічній літературі методичних підходів щодо оцінки потенціалу підприємства дозволили виділити цілу низку недоліків існуючого інструментарію, серед яких можна назвати відсутність адаптованих до сучасних умов показників, неможливість забезпечити порівняння результатів розрахунків окремих показників, практично відсутність оціночної шкали для інтерпретації отриманих результатів. Крім того, дуже часте використання того чи іншого підходу пов'язано з використанням сукупності різних за одиницями виміру показників, результати оцінки яких потім буває дуже важко порівняти та зробити висновки.

Отже опираючись на вище викладене можна зробити висновок, що для подолання виявлених недоліків та отримання більш достовірної інформації при здійсненні розрахунку показників оцінки потенціалу підприємства пропонується використовувати метод таксономічного аналізу [9]. Використання цього методу дозволить здійснювати оцінку ресурсного потенціалу підприємства за допомогою часткових показників (окремих показників, що входять у групу) або синтезуючого (таксономічного) показника, розрахунок якого полегшить процес порівняння досліджуваних підприємств. Процес побудови таксономічного показника дозволяє привести в порівняльний розмірний вид різнорідні часткові показники, що характеризують різні складові ресурсного потенціалу підприємства. Дане завдання може бути вирішено за допомогою економіко-математичного методу таксономії та використання ПЕОМ. Метою розрахунку таксономічного коефіцієнта оцінки різних складових потенціалу є порівняння підприємства з умовним еталонним підприємством, що має найкращі результати за аналізованими показниками. Істотною перевагою розрахунку такого таксономічного показника є використання для його розрахунку не суб'єктивної експертної оцінки, а найбільш високих результатів показників із всієї досліджуваної сукупності підприємств. Таким чином, еталоном є підприємство, що має найкращі показники, тобто із всіх аналізованих підприємств вибираються найкращі показники і з них формується підприємство - еталон. Кращим вважається підприємство з максимальним значенням таксономічного показника оцінки потенціалу підприємства.

ВИСНОВКИ

Здійснення оцінки потенціалу підприємства на підставі запропонованого до використання методу таксономії буде сприяти отриманню достовірної та об'єктивної інформації про стан потенціалу підприємства та ефективність його використання, що в свою чергу буде сприяти підвищенню результативності діяльності підприємства та формуванню якісно нового рівня його потенціалу. Слід зауважити, що в ході проведення дослідження було виявлено, що до напрямків подальших досліджень, які потребують вивчення та методичного доопрацювання, на думку авторів, можна віднести наступні: уточнення складу окремих елементів ресурсного потенціалу підприємства та врахування впливу факторів зовнішнього середовища на формування їх величини.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
2. Федулова Л. І. Організаційно-економічні моделі багатофункціонального управління виробничою діяльністю на основі сучасного менеджменту / Л. І. Федулова. – Миколаїв: Вид-во УДМТУ, 1997. – 170 с.
3. Прохорова В.В. Управління економічним потенціалом підприємств [Текст]: Монографія / В.В. Прохорова, О.В. Божанова. – Харків, Видавництво «НТМТ», 2011. – 220 с.
4. Отенко И.П. Механизм управления потенциалом предприятия: научное издание / И.П. Отенко, Л.М. Малярец. – Х.: Изд. ХГЭУ, 2003. – 220 с.
5. Смирнов Э.А. Основы теории организации / Э.А. Смирнов. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 376 с.
6. Клуб директоров: опыт программно-целевого управления предприятиями / А. Г. Аганбегян, В.С. Рапопорт, В. Д. Речин и др.; под ред. А. Г. Аганбегяна, В. Д. Речина. – М.: Экономика, 1989. – 255 с.
7. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посібник. / В.Н. Гавва,

Е.А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.

8. Осипов П. В. Интегральный производственный потенциал пищевой промышленности / П. В. Осипов – О.: ИПРЕД НАНУ, 2004. – 289 с.

9. Єгоршин О.О. Методи багатовимірного статистичного аналізу: навч. посібник. / О.О. Єгоршин, А.М. Зосімов, В.С. Пономаренко – К.: ІЗМН, 1998. – 208 с.

УДК 339.13.053

ВПЛИВ ФАКТОРІВ РИЗИКУ І НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА ОЦІНКУ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Розмислов О.М.

У статті розглянуті питання щодо впливу факторів невизначеності та ризику на вибір інвестиційного проекту. За результатами досліджень пропонується скласти відповідні сценарії у вигляді системи обмежень при визначенні основних технічних, економічних та інших параметрів проекту.

Ключові слова: інвестиційний проект, обмеження, ризик, невизначеність, доходи, витрати, грошові потоки, організаційно – економічний механізм.

Під невизначеністю інвестиційного проекту розуміється неповнота або неточність інформації про умови реалізації проекту, у тому числі пов'язаних з ними витрати і результати. У таких проектах, як правило, закладені специфічні механізми стабілізації, що забезпечують захист інтересів учасників при несприятливій зміні умов реалізації проекту (в тому числі у випадках, коли цілі проекту будуть досягнуті не повністю або не досягнуті взагалі) і запобігають можливі дії учасників, що ставлять під загрозу його успішну реалізацію. В одному випадку може бути знижено ступінь самого ризику (за рахунок додаткових витрат на створення резервів і запасів, вдосконалення технологій, зменшення аварійності виробництва, матеріального стимулювання, підвищення якості продукції), в іншому - ризик перерозподіляється між учасниками (індексування цін, надання гарантій, різні форми страхування, заставу майна, систему взаємних санкцій).

Як правило, застосування в проекті стабілізаційних механізмів вимагає від учасників додаткових витрат, розмір яких залежить від умов реалізації заходу, очікувань та інтересів учасників, їх оцінок ступеня можливого ризику. Такі витрати підлягають обов'язковому обліку при визначенні ефективності проекту.

Проблемам побудови схем фінансування інвестиційних проектів в умовах невизначеності присвячені роботи багатьох вітчизняних та закордонних вчених насамперед таких як, В. Москаленко, В. Кондращенко, М. Годлевский, П. Виленский, В. Лившиц, С. Смоляк [1 с. 99; 2, с. 77; 3, с. 209-211] та інших. Вивченню факторів, пов'язаних з неповнотою доступної інформації або з недосконалістю методів обробки інформації щодо майбутніх подій присвячені праці таких вчених як, В. Кігель С.Клименко, А. Дуброва [4, с. 32; 5, с. 104-107] та інших.

Незважаючи на досконале вивчення питань з рішення проблем прийнятого співвідношення рівня ризику та бажаної доходності й досі остаточно не вирішені питання з оцінки систематизованого впливу факторів ризику на ефективність інвестиційного проекту. **Метою статті** є проведення досконалої оцінки впливу факторів ризику та невизначеності на ефективність впровадження інвестиційного проекту.

Аналізуючи ефективність тих чи інших інвестиційних проектів, часто доводиться стикатися з тим, що розглянуті при їхній оцінці потоки коштів відносяться до майбутніх періодів і носять прогнозний характер. Невизначеність майбутніх результатів обумовлена впливом як безлічі економіч-