

ности / В.Н. Иванова, В.А. Вискребцев. – М.: «Макцентр. Издательство», 1999

7. Помигалов И.А. Менеджмент в России и за рубежом / И.А. Помигалов // Финансы и кредит. – 2005. - №4. – С. 15

8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В.Савицкая. – Минск : ООО «Новое знание», 1999.- 78 с.

9. Уткин Э.А. Справочник кризисного управляющего / под.ред. проф. Э.А Уткина. - М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 1999.- 82 с.

10. Юн Г.Б. Формирование механизма антикризисного управления в российской экономике / Г.Б. Юн . - Финансы и кредит.-2002.- №5. – С.45.

11. Юн Г.Б. Словарь по антикризисному управлению [Текст] / Г.Б. Юн, Г.К. Таль, В.В. Григорьев. - Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ. - М. : Дело, 2003. - 447 с.

УДК 338.12.017

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Чумак Л.Ф., Шрамко К. В.

В статті досліджено теоретичні основи виробничого потенціалу підприємства, розглянуто особливості пояснення в економічній літературі поняття «виробничий потенціал», а також запропоновані підходи до оцінки виробничого потенціалу.

Ключові слова: *виробничий потенціал підприємства, складові виробничого, складові виробничого потенціалу підприємства, оцінка потенціалу підприємства.*

В сучасних умовах господарювання однією із основних характеристик економіки країни, незалежно від поставлених цілей, є її потенціал. Результати оцінки виробничого потенціалу підприємства є джерелом для прийняття управлінських рішень з підвищення рентабельності та конкурентоспроможності, технічного і організаційного удосконалення виробництва, управління трудовими ресурсами, визначення цінової політики та інше.

Питанню дослідження виробничого потенціалу підприємства приділялося немало уваги, досліджувалися різні аспекти поняття, формування та управління потенціалом, оцінка потенціалу підприємства. Значний внесок зробили такі вчені: Анчишкін А.І., Воронкова А.Е, Чичкало-Кондрацька І.Б., Шумська С.С., Олексюк О. І., Федонін О.С, С. Белова, Лапин Є.В.

Метою дослідження є узагальнення існуючих концепцій щодо трактування поняття “виробничий потенціал” та визначення особливостей його оцінювання.

Значущу роль в господарському потенціалі країни займає потенціал окремого підприємства. Підприємство є головною віхою у системі комплексу і контролює усі ресурси виробництва. Саме на підприємстві складаються виробничі відносини, створюється дохід, який є джерелом формування національного доходу всієї держави. Результативність використання потенціалу підприємства забезпечує ефективність функціонування економіки країни та динаміку її розвитку. Ключовою задачею підприємства є повне використання потенціалу. Потенціал підприємства – це основні засоби і джерела, які є у наявності і використовуються для досягнення поставленої мети, а також це можливості людини, держави і будь-якої галузі. [1] До складових потенціалу підприємства відносяться: ринковий потенціал, фінансовий потенціал, інформаційний потенціал, соціальний потенціал та виробничий потенціал (рис.1). [2]

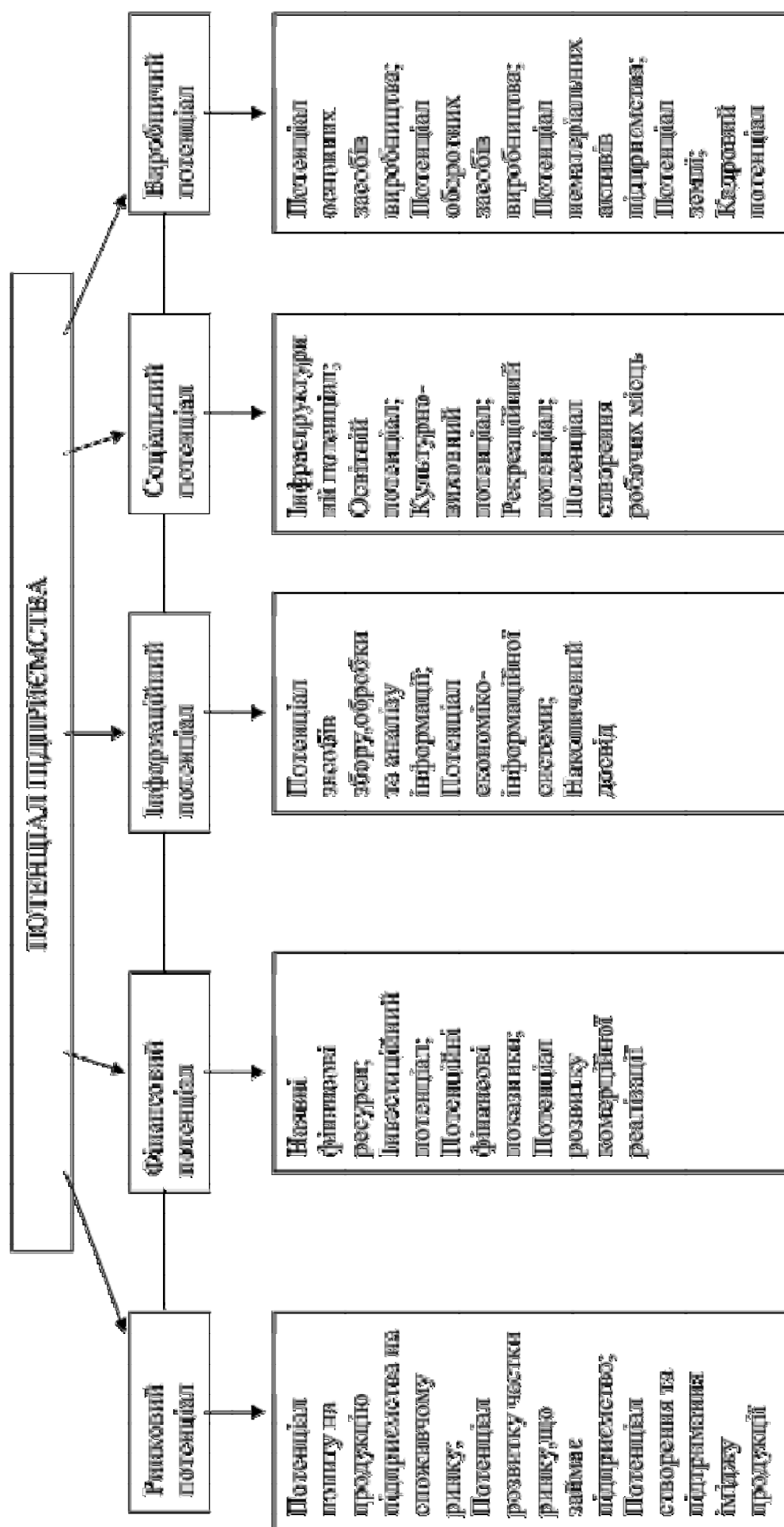


Рис. 1. Складові потенціалу підприємства

Ринковий потенціал являє собою явні та приховані можливості підприємства, управління та організації ринкової діяльності організації, які на базі інноваційно-інвестиційного розвитку дають можливість протягом тривалого часу мати стійкі конкурентні переваги та утримувати свої позиції на ринку.

Під фінансовим потенціалом розуміють обсяг власних, залучених та позичених фінансових ресурсів підприємства, якими воно розпоряджається для здійснення поточних та майбутніх витрат.

Інформаційний потенціал визначається як єдність організаційно-технічних інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень та впливають на характер виробництва через збирання, зберігання, обробку та поширення інформаційних ресурсів [3]. Інформація регулює функціонування процесу виробництва, сприяє підвищенню продуктивності живої праці, ефективності використання предметів праці і енергетичних ресурсів, допомагає підняти рівень та ефективність технологій. Інформація в промисловому виробництві використовується у вигляді результатів наукових розробок з вдосконалення основних фондів і предметів праці, навичок і знань виробничого персоналу.

Під соціальним потенціалом розуміють рівень цивільної свідомості і соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм ставлення до праці, цінності орієнтації, інтереси, потреби і запити в сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини.

Вагоме місце належить виробничому потенціалу підприємства. Анчишкін А.І. [4], одним із перших використав поняття “виробничий потенціал”, включивши до нього набір ресурсів, які у процесі виробництва приймають форму факторів виробництва.

До складу виробничого потенціалу входять (рис.2):

- потенціал землі та природно-кліматичні умови – можливості підприємства використовувати сукупні природні багатства у господарській діяльності.
- потенціал основних фондів – наявні та скриті можливості основних фондів, які формують техніко-технологічний базис виробничої потужності підприємства.
- потенціал оборотних фондів – це частина виробничого капіталу підприємства у вигляді певної сукупності предметів праці (сировини, конструкційних матеріалів, палива, енергії та різних допоміжних матеріалів), які перебувають у виробничих запасах, незавершеному виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення і витратах майбутніх періодів.
- потенціал нематеріальних активів – сукупність можливостей підприємства використовувати права на нові чи наявні продукти інтелектуальної праці в господарському процесі з метою реалізації корпоративних інтересів на засаді задоволення суспільних потреб.
- потенціал технологічного персоналу – здатність робітників виробляти різні продукти, надавати послуги чи виконувати роботи.

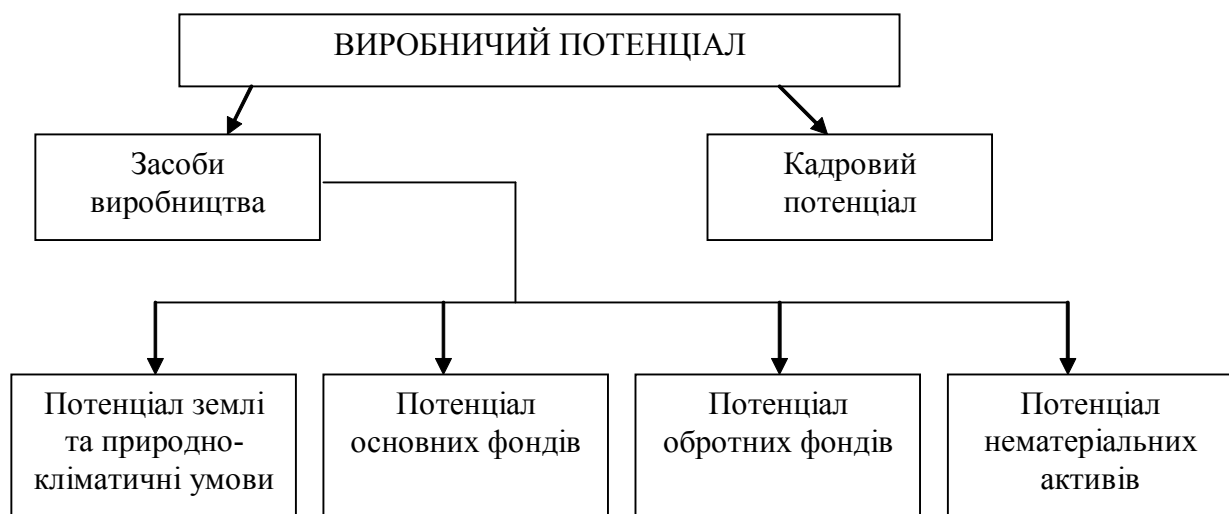


Рис.2. Складові виробничого потенціалу

В різних концепціях використовують різні підходи для визначення виробничого потенціалу. А

для визначення розміру виробничого потенціалу сформовано три основних підходи: ресурсний, структурний і цільовий [5].

1. Ресурсний підхід, орієнтується на визначення виробничого потенціалу як сукупності виробничих ресурсів, визначає його як суму фізичних і вартісних оцінок окремих його складових. При оцінці виробничого потенціалу, необхідно враховувати: матеріально-технічні ресурси з окремим дослідженням знарядь і засобів праці; трудові ресурси, енергетичні, фінансові та інформаційні ресурси.

2. Структурний підхід, зорієнтований на визначення раціональної структури виробничого потенціалу підприємства. Визначає його величину, виходячи з сучасних норм і нормативних співвідношень, заданих прогресивними технологіями, організацією виробництва загалом і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі.

3. Цільовий підхід, спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей, визначає його величину як рівень відповідності окремих складових елементів потенціалу необхідному, ідеальному уявленню про склад, структуру та механізми функціонування потенціалу для виготовлення конкурентоспроможності продукції, який знаходить відображення у нормативних «деревах цілей» із широким вибором локальних і системних оцінок окремих елементів і взаємозв'язків. Рівень виробничого потенціалу визначається у процесі його використання й оцінюється з точки зору його результативності, тобто ступеня задоволення, порівняно з конкурентами, потреб клієнтів, які споживають вироблену продукцію (надані послуги). Виходячи з цього, важливим етапом стратегічного аналізу є цільові оцінки виробничого потенціалу підприємства.

На думку В. М. Архипова обсяг виробничих ресурсів оцінюється через чисельність промислово-виробничого персоналу, через формулу:

$$W_0 = LK_l + ПBFK_w, \quad (1)$$

де W_0 — сукупна споживча вартість виробничих ресурсів;

L — чисельність промислово-виробничого персоналу;

K_l — коефіцієнт оцінки складу та якості трудових ресурсів;

$П$ — коефіцієнт заміщення основних виробничих фондів чисельністю промислово-виробничого персоналу;

B — питома вага активної частини основних виробничих фондів;

F — вартість основних виробничих фондів у незмінних цінах;

K_w — коефіцієнт оцінки складу та якості основних виробничих фондів, де K_l і K_w враховують вплив науково-технічного прогресу на фактори виробництва [6].

В. Н. Авдєєнко та В. А. Котлов ставлять під сумнів, те, що можливо визначити вклад певного елементу виробництва і вказують, що ресурсний підхід не лише вказує на те, що виробничий потенціал «являє собою сукупність виробничих ресурсів цільового призначення, але й робить очевидною методику оцінки його величини як суми фізичних значень складових елементів» [7]. І виходячи з цього вони говорять про те, що «універсальним виміром елементів виробничого потенціалу є їх ціна чи вартість».

Тому автори пропонують визначити величину виробничого потенціалу таким чином:

$$П = B_{OF} + B_{TP} + B_{EP} + B_T + B_i, \quad (2)$$

де $П$ — величина виробничого потенціалу підприємства;

B_{OF} — середньорічна балансова вартість основних промислово-виробничих фондів підприємства, що також враховує витрати на їх модернізацію;

B_{TP} — вартість трудових ресурсів, що включає фонд заробітної плати промислово-виробничого потенціалу, фонд матеріального заохочення, витрати на навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу;

B_{EP} — вартість енергетичних ресурсів, котрі підприємство отримує зі сторони;

B_T — технології;

B_i — вартість інформації.

Якщо звертати увагу тільки на найважливіші моменти, залишив поза увагою структурні зміни в основних виробничих фондах, рівень виробничих запасів підприємства, кваліфікаційний рівень працівників підприємств, то можна отримати таку формулу оцінки виробничого потенціалу(3):

$$Пз = \Phi_o + \Phi_{об} + 3Пн + Всх, \quad (3)$$

де $Пз$ — величина виробничого потенціалу;

Φ_o — середньорічні основні виробничі фонди;

$\Phi_{об}$ — середньорічні обігові кошти;

$3пн$ — заробітна плата промислово-виробничого персоналу підприємств;

$Всх$ — відрахування на соцстрахування.

За сучасних умов господарювання існує така класифікація методів вартісної оцінки підприємства та його потенціалу:

1. Витратний метод;
2. Порівняльний метод;
3. Результативний метод.

Витратний метод визначає вартість об'єкту за сумою витрат на його створення та використання. У загальному вигляді логіка методів витратного підходу така:

- витрати на створення об'єкта (витрати на побудову об'єктів нерухомості, витрати на купівлю машин та обладнання, витрати на створення нематеріальних активів, витрати на організацію бізнес-процесів);
- прибуток продавця(мінімально необхідний прибуток;нормативний прибуток;надзвичайний прибуток; відрахування з прибутку);
- сума нагромадженого зносу (фізичний знос; функціональне старіння; зовнішнє (економічне) старіння; технологічне старіння).

Порівняльний підхід базується на інформації про недавні ринкові угоди з аналогічними об'єктами та її використання як бази визначення об'єкта оцінки. В основу методів даної групи покладено допущення про те, що суб'єкти ринкових відносин укладають угоди за аналогіями чи колишнім досвідом. Оціночні коефіцієнти чи мультиплікатори – це відносні показники, котрі визначаються як співвідношення окремого суттєвого вартість-формульовального критерію з певною фінансово-економічною базою.

За базу порівняння традиційно беруть такі фінансово-економічні показники:

- сукупний капітал підприємства;
- сума чистих активів;
- виторг від операційної діяльності;
- грошовий потік від функціонування об'єкта;
- чистий прибуток;
- середня сума виплачених дивідендів тощо.

Різновидом методу мультиплікаторів вважають метод галузевих співвідношень, який базується на попередньо визначених та середніх співвідношеннях між характеристиками об'єктів порівняння.

Результативний підхід базується на залежності вартості об'єкта оцінки від можливостей його ефективного використання. Це базується на твердженні,що потенційний власник-користувач не заплатить за об'єкт більше, ніж він очікує отримати від його використання. Найтипівішим методом результативної технології розрахунків є дисконтування грошових потоків.

Загальна методологія використання цього методу передбачає встановлення вартості потенціалу на рівні чистого приведенного потоку капіталу від його експлуатації. Загальний розрахунок проводиться за технологією дисконтування і порівняння грошових припливів відпливів капіталу підприємства щодо даного об'єкта [8]:

$$NCF = \sum_{i=1}^n CF_i^+ \cdot F_{mi} - \sum_{i=1}^n CF_i^- \cdot F_{mi}, \quad (4)$$

де NCF- чистий приведений потік капіталу

CF^+ - приплив капіталу підприємства за i -ий рік

CF^- - відплив капіталу підприємства за i -ий рік

n – кількість прогнозних періодів оцінки

F_{mi} - дисконтний множник, визначений як відповідна функція грошової одиниці для i -того періоду за попередньо встановленою ставкою дисконту щодо базового періоду.

Тож оцінка виробничого потенціалу має бути ефективною, і нести результати, які б дали змогу управлінцям приймати правильні рішення, щодо формування і організації рівня виробничого потенціалу, використання якого забезпечило б досягнення стратегічних цілей виробничої системи.

ВИСНОВКИ

Дослідження та оцінка потенціалу підприємства та його складовій – виробничого потенціалу, як складного економічного явища неможливе без вивчення його внутрішньої будови. Базова структура потенціалу для усіх видів однакова, і залежить від рівня втілення (наявний потенціал та потенціал розвитку), рівня використання (реалізований та нереалізований) та доцільності існування невикористованого потенціалу (резерв та надлишок). Забезпечення успішного, довгострокового існування підприємства можливе за умов оцінки виробничого потенціалу та на цей основі розробки моделі стратегічної оцінки стану та перспектив підприємства, достатньо інформативної для прийняття стратегічних рішень щодо його розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия / Л.Д.Ревуцкий. – М.: Перспектива, 1997. – 327 с.
2. Прохорова В.В. Потенціал підприємства: формування, управління та розвиток: колективна монографія / В.В. Прохорова. – Х.: НТМТ, 2013 – 34 с.
3. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О.С.Федонін, О.І.Олексюк. – К: КНЕУ, 2003.-316с.
4. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста экономики – М.: Экономика, 1996. – 98 с.
5. Бова Т. В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств / Т. В. Бова // Економічний простір. — 2008. — № 12/2. — С. 66-72.
6. Архипов В. М. Проектирование производственного потенциала объединений (теоретические аспекты) / В. М. Архипов. — Л. : Изд-во Ленинград. у-та, 1984. — С.127–131.
7. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В. А. Котлов // Экономика. — М., 1989. — С. 74–82.
8. Прохорова В.В. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / В.В. Прохорова, В.І. Чобіток – Х.:НТМТ, 2013 – 79С.