

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ВИРОБНИЧО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми

В сучасних умовах господарювання гостро стоїть питання про прискорення розвитку економіки. Пошук шляхів розвитку економіки, забезпечення її сталого зростання вимагає від науковців пошуку нових підходів до управління господарськими процесами. Одним з найважливіших чинників успішного функціонування будь якого підприємства, являється організація афективної господарської діяльності, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції, планування й прогнозування діяльності підприємства в майбутньому, пошуку противозатратних методів господарювання. Саме тому проблема оцінки виробничо-інвестиційного потенціалу є актуальною, адже результативність діяльності підприємства залежить від ефективності використання його виробничо-інвестиційного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Проблеми управління фінансовими і виробничими ресурсами й потенціалом підприємств досліджували такі зарубіжні вчені-економісти: І. Ансофф, М. Байє, Т. Йеннер, Р. Піндайк, Д. Рубінфельд, С. Росс, Х. Лесбенстейн, П. Друкер, М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, Е. Леклерк та ін. Питання оцінки ефективності використання окремих видів ресурсів, формування стратегічного, економічного та виробничого потенціалів підприємства розглядали В.Н. Авдеєнко, В.М. Гальперін, Градов, Е.В. Попов, І.О. Джаїн, Ю.Ю. Донець, Б. Плишевський, В.Г. Герасимчук, М.Д. Кондратьєв, та ін. Найбільш суттєві напрацювання з піднятої для дослідження в данній статті проблеми мають: В.Н. Гавва, Е.А. Божко, Н.І. Іванов, В.М. Гончаров, Н.В. Касьянов, Д.В. Солоха, О.А. Фесіна, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, Л.Д. Ревуцький, І.М. Репіна, О.С. Федонін, та ін.[1-12].

Метою представленого дослідження є проведення аналізу існуючих методів оцінки виробничо-інвестиційного потенціалу, визначення загальних рис недоліків та переваг.

Основний матеріал дослідження. Визначення виробничо-інвестиційного потенціалу, починаючи з 80-х років минулого століття до сьогодні, пройшло цілий шлях та неодмінно еволюціонувало. З вісімдесятих років об'єктом дослідження вчених було формування та використання виробничо-інвестиційного потенціалу на рівні підприємства. Виробничий потенціал був тотожний з його ресурсним забезпеченням, а виробництво потрібно відображати через сукупність ресурсів, об'єднаних в один інтегральний показник, а це суперечить самій категорії «потенціал».

Пізніше вчені економісти виробничий потенціал ототожнювали з виробничою потужністю чи розглядали виробничий потенціал як синергічну виробничу здатність наявних виробничих ресурсів.

Потужність зазвичай вимірюється кількістю виготовленої продукції, хоча без уваги залишається саме потенційні можливості підприємства особливо стосовно випуску непрофільної суміжної продукції та продукції, випуск якої перебуває на стадії задуму. Наявність колективу працівників, матеріальних ресурсів та інших активів само по собі також не дає уявлення про виробничий потенціал підприємства, оскільки не завжди ресурси використовуються ефективно.

Сучасні науковці вважають, що виробничий потенціал є складовим елементом економічного та інвестиційного потенціалу. До елементів виробничо-інвестиційного потенціалу можна віднести всі види ресурсів, які приймають участь у процесі виробництва повною мірою або частково. Всі елементи виробничо-інвестиційного потенціалу функціонують одночасно у

сукупності, в результаті взаємодії яких досягається ефект цілостності, тобто виникають нові властивості, якими кожен окремих ресурс не володіє.

Потенціал підприємства – це складна, динамічна, поліструктурна система, що характеризується чотирма основними рисами: 1) потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері економічної діяльності; 2) можливості будь якого підприємства в більшій ступені залежить від наявності ресурсів і резервів не залучених у виробництво; 3) потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, а ще й навичками різних категорій персоналу; 4) рівень і результати реалізації потенціалу підприємства визначається формою підприємства і адекватною до неї організаційною структурою підприємства.

Проблема вимірювання величини виробничо-інвестиційного потенціалу дуже важлива як в теоретичному, так і практичному плані. Величина виробничо-інвестиційного потенціалу має характеристику матеріальних та інвестиційних умов відновлення продукції і підвищення її якості і може бути основою для прогнозування обсягів промислового виробництва. Виробничий потенціал, як показник ресурсного потенціалу, грає велику інформативну роль. За допомогою такого роду комплексних показників усуваються протиріччя, що виникають при оцінці різноспрямованого руху складових його елементів. Співвідношення величини потенціалу з кінцевими результатами функціонування дає комплексне уявлення про ступінь використання виробничих ресурсів і резерви підвищення ефективності виробництва. За наявності зазначених даних з'являється можливість більш об'єктивного визначення напрямів оптимізації структури потенціалу та шляхів його подальшого нарощування.

Подання про величину виробничо-інвестиційного потенціалу підприємства та окремих його елементів дозволяє певною мірою управляти характеристиками потенціалу, в результаті чого виникає можливість цілеспрямованого впливу на віддачу виробничих ресурсів. Показники оцінки розмірів потенціалу можуть знайти застосування в системі оподаткування підприємств. Перспективною представляється можливість використання показників виробничо-інвестиційного потенціалу в стимулюванні праці керівників і фахівців господарських ланок, а також для побудови системи умовних оцінок діяльності підприємств. Таким чином, величина виробничо-інвестиційного потенціалу та його структура можуть мати широкий діапазон застосування в плануванні, прогнозуванні і стимулюванні матеріального виробництва.

Ідея виміру потенціалу як найвищої віддачі сукупних ресурсів дуже приваблива. Однак на цьому шляху стоїть ряд практичних проблем: Елементи потенціалу значно відрізняються один від одного і за змістом, і за формою. Агрегація ж різних якісних характеристик стає можливою лише в тому випадку, якщо вдається знайти загальний принцип оцінки, вимірювання, що дозволяє висловити найрізноманітніші якості.

Проаналізувавши різні підходи щодо визначення виробничо-інвестиційного потенціалу підприємства, можна зробити висновок, що позиції науковців схиляються або до ресурсної концепції, або до результатної [1, 3, 7-9].

І.З. Должанським, Т.О. Загорною, О.О.Удалих. запропоновано визначати потенціал як технічно, організаційно, економічно й соціально обґрунтовану норму ефективного робочого часу основного персоналу підприємства за певний період календарного часу [7, с. 147]. Тобто сутність виробничо-інвестиційного потенціалу вони зводять до обсягу робіт у наведених одиницях виміру праці, що може бути виконана протягом деякого періоду часу на базі наявних виробничих періоду часу на базі наявних виробничих фондів.

Виходячи із зробленого припущення, вони розглядають виробничий потенціал як функцію виду (1):

$$P=f(\Phi_t, R, \phi), (1)$$

де P – виробничий потенціал в нормо-годинах за рік;

Φ_t – нормативний річний фонд робочого часу, години;

R – чисельність основних робітників, чол.;

ϕ – рівень ефективності їхньої праці і її фондоозброєності, частки одиниці.

Далі деталізується сутність сукупного виробничо-інвестиційного потенціалу підприємства як сукупності потенціалів робочих місць і потенціал окремого робочого місця, який пропонують визначати так:

$$P = \Phi_t \eta (1 - K_r) K_e(\phi), \quad (2)$$

де Φ_t – нормативний річний фонд часу роботи розглянутого структурного робочого місця при двозмінному режимі його використання, год/рік;

η – середнє значення нормативних коефіцієнтів ефективного використання робочого часу структурного робочого місця даного типу;

L – середнє значення нормативного або раціонального числа просторового робочого місця та структурного робочого місця даного типу;

K_r – коефіцієнт резервування виробничо-інвестиційного потенціалу даного структурного робочого місця;

$K_e(\phi)$ – функція, що залежить від фондоозброєності структурного робочого місця даного типу, рівня його досконалості та ефективності.

Так само, як ВП ділянки утворюються із суми ВП робочих місць, ВП підприємства можна визначати підсумовуванням ВП ділянок. Тоді сукупний ВП підприємства визначається, як

$$P\partial c = \sum_j^m P\partial c_j = \sum_j^m (P\partial o_j + P\partial n_j), \quad (3)$$

Де j – номер структурного підрозділу підприємства;

m – число таких підрозділів на підприємстві;

$P\partial o_j$ й $P\partial n_j$ – виробничий потенціал j тої ділянки підприємства по виконанню основних і побічних робіт відповідно.

Така методика не враховує ефективності використання робочого часу, тому отриманий результат не може бути точною характеристикою, адже саме від ефективності використання робочого часу залежить результативність роботи підприємства. До того ж такий підхід є недостатньо зручним у використанні за потреби прогнозування змін у виробничому потенціалі, його залежності від зовнішнього середовища тощо. Тому, оцінку виробничо-інвестиційного потенціалу підприємства необхідно прив'язувати все-таки до результатів його діяльності.

Цікавим у цьому ракурсі є підхід В.М. Архіпова до визначення фізичного обсягу використаних ресурсів (4):

$$W_o = LK_l + \Pi F K_w, \quad (4)$$

де W_o – сукупна споживча вартість виробничих ресурсів;

L – чисельність промислово-виробничого персоналу;

K_l – коефіцієнт оцінки складу і якості трудових ресурсів;

Π – коефіцієнт заміщення (еквівалентності) основних виробничих фондів чисельністю промислово-виробничого персоналу;

I – частка активної частини основних виробничих фондів;

F – вартість основних виробничих фондів у незмінних цінах;

K_w – коефіцієнт оцінки складу і якості основних фондів [3. с. 127].

Перевагою даного підходу є доступність та легкість інтерпретації отриманих результатів, посилення уваги до вивчення взаємозв'язку факторів виробництва при формуванні та використанні виробничо-інвестиційного потенціалу (ВІП), можливість узагальнення оцінки техніко-технологічного рівня та параметрів виробничого процесу як складових ВІП. До недоліків

запропонованої методики можна віднести наявність методичних труднощів при визначенні пропорцій заміщення основних фондів чисельністю персоналу, ігнорування впливу на стан та використання ВВП рівня споживання сировинно-матеріальних, фінансових, енергетичних, інформаційних ресурсів, відсутність уваги до зовнішніх чинників.

Є.В. Лапін [9. С. 99-103] розуміє визначення кількості виробничих ресурсів, які є в розпорядженні підприємства, та економічного результату їхнього повного використання. Під економічною оцінкою виробничо-інвестиційного потенціалу він пропонує розглядати визначення сумарних економічних вигод, що отримує підприємство від повного використання необоротних і матеріальних оборотних активів протягом терміну їхнього корисного використання. Для визначення величини економічного потенціалу використана формула

$$E_{ВП} = \sum_{t=1}^{T_{ВП}} (П_1^{акт} + П_1^{пас} + П_1^{об} + П_1^{нм} + A_1^{акт} + A_1^{пас} + A_1^{нм}), \quad (5)$$

де $П_1^{акт}, П_1^{пас}, П_1^{об}, П_1^{нм}$ – від реалізації продукції, отриманої від користування в t-му році відповідно активної та пасивної частин основних виробничих фондів, оборотних фондів і нематеріальних активів, що беруть участь у виробництві продукції;

$A_1^{акт}, A_1^{пас}, A_1^{нм}$ – амортизаційні відрахування в t-му

залишкової вартості активної, пасивної частин основних виробничих фондів, оборотних фондів і нематеріальних активів, що беруть участь у виробництві продукції;

$T_{вп}$ – період оцінки виробничо-інвестиційного потенціалу даної групи активів підприємства береться таким, що дорівнює періоду корисного їх використання.

За такою методикою кожна група активів підприємства має оцінюватися диференційовано. Поєднання ресурсної і результатної концепції є вдалим, оскільки дозволяє адекватно оцінити виробничий потенціал підприємства, користуючись доступними даними фінансової звітності підприємства. Ця методика оцінки виробничо-інвестиційного потенціалу передбачає оперування таким поняттям, як, «термін корисного використання», під яким розуміється період часу, протягом якого необоротні активи підприємства будуть використовуватися підприємством або з їхнім використанням очікується отримання певного обсягу продукції, робіт, послуг. Економічна оцінка виробничо-інвестиційного потенціалу проводиться за весь період використання виробничих ресурсів підприємства і як середньорічна величина. Період використання виробничих ресурсів встановлюється за кожним видом активів підприємства

При цьому Є.В. Лапін вважає такий потенціал складовою економічного потенціалу, тому при моделюванні економічного потенціалу підприємства (ЕПП) пропонує використовувати наступну модель:

$$ЕПП = КПР(ОБЗ + ФО + ОЗ + ПТР + ПТ) \quad (6)$$

Де КПР – коефіцієнт, який враховує вплив на економічний потенціал підприємства природно-ресурсного фактору;

ОБЗ – оборотні засоби підприємства;

ФО – фонди обігу;

ОЗ – основні засоби підприємства;

ПТР – потенціал трудових ресурсів;

ПТ – інтелектуальний потенціал підприємства [1, с. 99].

Для зручності порівняльного аналізу різних варіантів (сценаріїв) виходу на максимальну траєкторію реалізації виробничо-інвестиційного потенціалу доцільно розраховувати дисконтовану оцінку виробничо-інвестиційного потенціалу:

$$\mathcal{E}_{npt}^{\partial} = \sum_{t=1}^{T_{np}} \frac{\mathcal{E}_{npt}^p}{(1+r)^t} \quad (7)$$

Де r – ставка дисконтування.

Пропоновані методичні підходи дозволяють отримати досить точну економічну оцінку виробничо-інвестиційного потенціалу підприємства. Разом з тим для цього необхідний збір і обробка значного масиву вихідної інформації.

В.Г. Герасимчук вважає виробничий потенціал та потенціал керування необхідно вимірювати шляхом заповнення та порівняння ряду форм вхідної, розрахункової та аналітичної інформації [5, с.61]. Для оцінки виробничо-інвестиційного потенціалу можна пропонує використувати наступні параметри:

- кваліфікаційний рівень кадрів;
- ступінь використання обладнання;
- резерви конкуренції, які можна визначити за оцінкою наступних показників: об'єм витрат на НДВКР, доля витрат на маркетинг та збут продукції;
- фінансові можливості.

За цією методикою заповнюються необхідні таблиці, в яких визначено головні параметри виробничо-інвестиційного потенціалу та по кожному параметру дається оцінка періоду та тенденції розвитку. Далі загальні оцінки усереднюють та визначають середню оцінку в балах виробничо-інвестиційного потенціалу підприємства. Аналогічно за бальним методом пропонується розраховувати та оцінювати усі локальні складові загального потенціалу підприємства.

Цей метод оцінки на нашу думку має як переваги так і недоліки. До переваг можна віднести вивчення впливу ВП на формування конкретних переваг підприємства в процесі його розвитку, встановлення зв'язку між станом ВП та фінансовими результатами діяльності підприємства, посилення уваги до визначення впливу зовнішніх факторів формування ВП.

До недоліків цього методу можна віднести обмеженість оцінок впливу структурно управлінських факторів формування та використання ВП, недостатність уваги до вивчення техніко-технологічних передумов формування виробничих можливостей підприємства.

На думку А.Е. Воронкової для оцінки потенціалу підприємства варто визначити основні елементи його стратегічного потенціалу (виробничого, економічного, комунікаційного, інноваційного, маркетингового, управлінського) і зрівняти з показниками конкурентів. Даний метод є основою для розрахунку інтегрального показника оцінки стратегічного потенціалу. Дуже цікавим до практичного застосування оцінки виробничо-інвестиційного потенціалу є матричний підхід, при якому розрахунки проводяться в двох напрямках: оцінка показників виробничо-інвестиційного потенціалу та оцінка використання можливостей виробничо-інвестиційного потенціалу. Матриця оцінок являє собою множинність показників. Структура показника має вигляд:

$$n_{ij}^k$$

де n – показник;

k – номер об'єкту оцінки;

i – напрямок оцінки об'єкту;

j – номер показника оцінки всередині групи [4, с. 226]

Така методика дає змогу послідовно спостерігати зміни характеристик об'єкту, завдяки чому можна оцінити реальний виробничий потенціал підприємства.

Висновки та пропозиції

В результаті дослідження встановлено, що розглянуті наявні підходи, щодо оцінки виробничо-інвестиційного потенціалу підприємств можуть бути адаптовані до потреб того чи іншого підприємства. Але теоретичні проблеми оцінки виробничо-інвестиційного потенціалу залишаються актуальними, тому що в існуючих дослідженнях відсутній єдиний підхід до оцінки виробничо-інвестиційного потенціалу підприємств, остаточно не вивчені питання щодо узгодження показників оцінки різних елементів, та не всі елементи оцінюються.

Література:

1. Авдеенко В. Производственный потенциал промышленного предприятия / Авдеенко В.Н., Котлов В.А. – М.: Экономика, 1995. – 240 с.
2. Ареф'єва О. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: Монографія / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.
3. Архипов В. Проектирование производственного потенциала объединений (теоретические аспекты) / В.М. Архипов. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1984. – 247 с.
4. Воронкова А.Є. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография. / А.Є. Воронкова. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского национального университета, 2000. – 315 с
5. Герасимчук В. Стратегічне управління підприємством / В.Г. Герасимчук. – Київ: КНЕУ, 2000. – 360 с.
6. Горяча О. Методичні підходи до оцінки виробничо-інвестиційного потенціалу підприємства / О.Л. Горяча // Шляхи рішення проблем функціонування економічних систем // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – Серія економічна. – Вип. № 630. – Харків, 2004. – С. 92-99.
7. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих. – К.: ЦНЛ. 2006. – 362 с.
8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. / Краснокутська Н.С. – Київ: ЦНЛ., 2005. – 352 с.
9. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002 – 310 с.
10. Мерзликина Г. Оценка экономической состоятельности предприятия: монография / Г.С. Мерзликина, Л.С. Шаховская – Волгоград: ВолгГТУ, 1998. – 265с.
11. Ревуцкий Л. Потенциал и стоимость предприятия: монография / Л.Д. Ревуцкий. – М.: Перспектива, 1997. – 128 с.
12. Рейнгольд, Е. Методика оценки производственных возможностей предприятия / Е. Рейнгольд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 82 с.