

реалізації не відповідає запланованому нормативу.

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що економічні перетворення, які відбуваються в країні за останні роки, відбилися на механізмах прийняття рішень і поведінки на ринку, що призвело у свою чергу до поширення інноваційної моделі розвитку і на торговельні підприємства. Як і будь-яка діяльність інноваційна потребує розробленої концепції управління, що залишається не дослідженим питанням для торговельного підприємства. Як результат у статті була запропонована базова схема управління інноваційною діяльністю торговельного підприємства та розглянуті основні позиції та елементи управління як системи, що відображають особливості торговельної діяльності.

Напрямом подальшого дослідження є формування критеріїв ефективності та методики оцінки управління інноваційною діяльністю торговельного підприємства.

Література

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент [Текст]: учебник / И.Т.Балабанов – СПб: Питер, 2001. – 304 с. (Серия «Учебники для вузов»). – ISBN 5-318-00054-1
2. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент [Текст]: Навчальний посібник / П.П.Микитюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 400 с. – ISBN 966-364-361-1
3. Волков О.І. Економіка та організація інноваційної діяльності [Текст]: Підручник (третє видання) / О.І.Волков, М.П. Денисенко, А.П.Гречан та інші; під ред.О.І.Волкова та М.П.Денисенко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 662 с. – ISBN 987-966-364-539-1

Надійшла 17.05.2009

УДК 65.12.265

А. Л. САБАДИРЬОВА
Одеський державний економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті зіставляються альтернативні методичні підходи оцінки вартості потенціалу підприємства, дається оцінка можливості їх реалізації в умовах структурної перебудови та оновлення економіки.

Alternative methodical approaches of estimation of cost of enterprise's potential were compared in the article, the estimation of possibility of their realization in the conditions of structural alteration and updating of economy was given in the article.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Вартісна оцінка потенціалу підприємства дає можливість не тільки визначити його величину, а й репрезентувати наслідки його використання в умовах конкурентного ринку. Від того, наскільки об'єктивно зроблена вартісна оцінка залежить реалізація економічних інтересів суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності, де створюється прибуток і досягається соціальний ефект. Ціллю такої оцінки мають бути інвестиційні процеси; кредитування; продаж нерухомості, обладнання, нематеріальних активів; страхування; оренда; лізинг; оформлення майна як внесок до статутного фонду підприємства; реструктуризація, розроблення плану розвитку підприємства тощо.

В теорії оцінки потенціалу підприємства обґрунтовано витратний, порівняльний (ринковий) і результативний (дохідний) методичні підходи, які сформульовані в сучасній науково-економічній літературі і монографіях. Системно розглянуті методичні підходи націлені на визначення вартості потенціалу підприємства, яка формується у вигляді чистого доходу та інших фінансово-економічних результатів оцінки вартості земельних ділянок, будівель, споруд, машин, устаткування, трудового потенціалу, нематеріальних ресурсів та бізнес-процесів [1, с. 85]. Важливим завданням в цих умовах є визначення показників вартісної оцінки потенціалу підприємства за умовами забезпечення його беззбитковості як виробничої системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чисельні дослідження провідних економістів, досвід їх розробок в розвитку теорії оцінки потенціалу підприємства представлені в багатьох наукових працях. Вперше запропоновані методичні підходи щодо формування механізму використання економічного потенціалу підприємства в монографії «Оцінка економічного потенціалу підприємства» [2, с. 109]. Аналіз питань економічної оцінки трудового потенціалу регіону, обґрунтування методики визначення як трудового потенціалу, так і економічного потенціалу території надається в монографії «Оцінка трудового потенціалу» [3, с. 92]. Висвітлення нових теоретичних поглядів на зміст промислового потенціалу зроблено в монографії [4, с. 23]. Узагальнення результатів наукових досліджень в області стратегічного управління адміністративними і виробничими системами на основі комплексного показника економічний потенціал запропоновано в монографії «Економічний потенціал адміністративних і виробничих систем» [5, с. 216]. Систематичне дослідження теоретико-методологічних питань планування ринкової діяльності промислових підприємств в умовах перехідної економіки на основі нової наукової категорії – ринковий потенціал як

сукупність засобів і можливостей підприємства в реалізації ринкової діяльності – викладено в монографії «Ринковий потенціал підприємства» [6, с. 4]. Сучасні проблеми поліпшення організації потенціалу підприємства розглянуті в монографії «Ефективність реструктурованих господарських систем: проблеми і фактори підвищення» [7, с. 89]. Сутність, структурно-елементний склад, механізм формування та методологія оцінки потенціалу підприємства комплексно розглянуті в сучасній учбово-методичній літературі [1, с. 79; 8, с. 105; 9, с. 68].

З огляду на зазначені вище теоретичні розробки стає можливим висновок, що головною метою вартісної оцінки потенціалу підприємства є отримання результатів, що придатні для практичного використання в цілях управління конкурентоспроможністю потенціалу, активізації інвестиційних процесів, розвитку бізнесу, підприємництва і новаторства.

Формування цілей статті (постановка завдання). Поставлено завдання розкрити сутність раціональної організації оцінки потенціалу підприємства будь-якої форми власності на основі науково-обґрунтованих техніко-економічних норм і нормативів та визначити методологію його вартісної оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методична та нормативно-інформаційна основа вартісної оцінки потенціалу в сукупності з механізмом формування маржинального прибутку на промисловому підприємстві має бути змістом раціональної організації оцінки вартості його потенціалу. Критерієм оцінки потенціалу підприємства доцільно обрати його ринкову вартість, а базисом для оціночної методології – принципи, що базуються на міжнародних стандартах оцінки [1, с. 96].

Існуючі методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства викладені у відомих наукових працях. Витратний або майновий підхід об'єднує сукупність методів, націлених на визначення вартості об'єктів на основі витрат на його створення і використання. Порівняльний підхід оцінки потенціалу підприємства в сучасних дослідженнях називають ринковим тому, що він базується на інформації про аналогічні угоди із заведеними традиціями і колишнім досвідом. Особливістю даного підходу є обставини, що абсолютних аналогів елементів потенціалу не існує і тому в розрахунках запропоновано використовувати коригування вартості аналога об'єкта оцінки [1, с. 103]. Одним із недоліків даного підходу є неможливість його використання для оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд у зв'язку з відсутністю на Україні розвинутого ринку промислової нерухомості. Результативний (дохідний) підхід оцінки вартості потенціалу підприємства в сучасних методичних розробках рекомендовано здійснювати при оцінці вартості машин, обладнання, нематеріальних активів підприємства і бізнесу. Оцінка вартості земельних ділянок, будівель і споруд за допомогою результативного методу в існуючих наукових дослідженнях не здійснюється. Слід визнати, що причина – це відсутність ринку промислової нерухомості і, як слідок, відсутність методів на отримання результату. Щодо оцінки трудового потенціалу, то застосування результативного підходу теж неможливе тому, що на Україні немає законодавчого обґрунтування сучасного ринку праці, а на підприємствах не використовуються трудові нормативи, а також діє недосконала система оподаткування (відрахування від заробітної платні). Взагалі наведені методи поелементної оцінки потенціалу підприємства традиційно в теорії формуються на основі часу оцінки, який береться до уваги як ознака класифікації. Якщо враховується минулий час, то використовуються витратні методи; дійсний час – порівняльні (ринкові) методи, майбутній – результативні (дохідні) методи оцінки потенціалу підприємства [7, с. 97].

Методи оцінки економічного потенціалу підприємства (ЕПП) мають бути визначені у вигляді прямої і непрямой оцінки ЕПП з використанням показників, відображаючи результати господарчої діяльності підприємства. Застосування прямої і непрямой оцінки ЕПП залежить від цілей оцінки, повноти і якості нормативно-інформаційної бази розрахунків та інших факторів. Нормативному підходу оцінки потенціалу підприємства на базі нормативів потенціальних можливостей (основних техніко-економічних показників діяльності підприємства) можливо дотримуватися у випадку розробки таких нормативів шляхом спеціальних розрахунків [5, с. 526].

Графоаналітичні методи оцінки потенціалу підприємства демонструють результати дослідження і дозволяють швидко отримувати інформацію щодо проблемних елементів потенціалу. Але побудова таких моделей ускладнюється при збільшенні кількості факторів, що впливають на формування та розвиток потенціалу і залежать один від одного, тому оцінку потенціалу підприємства доцільно проводити за допомогою системи показників методом порівняльної, комплексної рейтингової оцінки, названий авторами „Квадрат потенціалу” [1, с. 20].

Розглянуті методичні підходи мають еволюцію розвитку і за умови приєднання до критерію ринкової вартості мають бути націлені на визначення вартості потенціалу підприємства, яка формується у вигляді чистого доходу та інших результатів його господарської діяльності. Забезпечення беззбитковості підприємства як виробничої системи на сучасному ринку передбачає впровадження раціональної організації вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства, розробку спеціальної нормативно-інформаційної бази (НІБ) у вигляді системи обґрунтованих методів та сукупності відповідних норм і нормативів використання ресурсів. Важливим питанням в цих умовах виступає розробка стратегії, яка може бути представлена у вигляді управління прибутком підприємства на базі нормативної собівартості, представленої у вигляді взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації і прибутку (cost-volume-profit) в умовах ринкових відносин

[10, с. 9]. У цьому випадку маржинальний прибуток є верхньою межею прибутку. При зміні величини постійних витрат, а саме, коли постійні витрати прямують до нуля, операційний прибуток прямує до маржинального та підприємство отримує максимальний ефект з мінімальними витратами.

Зміна постійних витрат впливає на зміну критичного обсягу реалізації та зони прибутковості на підприємстві. Постійні витрати є функцією часу і тому мають певні закономірності формування в собівартості продукції. У постійних витратах, наприклад у машинобудуванні, велика частка належить витратам, що пов'язані з часом роботи устаткування і розрахунок яких ґрунтується на нормативній основі. Розробку та застосування спеціальних нормативів постійних витрат у вигляді часових витрат роботи устаткування на підприємстві доцільно використовувати при визначенні нормативної собівартості продукції. За своїм економічним змістом нормативи часових витрат роботи устаткування можуть бути представлені у вигляді витрат приведених до єдиної об'єктивної основи – часу, а базу їх розрахунків повинні формувати прогресивні техніко-економічні норми та нормативи використання засобів праці. Нормативи часових витрат необхідні для техніко-економічного планування побічних витрат, які мають постійний характер у складі нормативної собівартості продукції. Нормативи часових витрат у складі НІБ сприяють реалізації стратегії планування та управління прибутком підприємства від нормативної бази на початок планового періоду в ринкових умовах відповідно системі cost-volume-profit.

В сучасних умовах посилення конкурентної боротьби перед підприємцями стоять принципово нові завдання, такі як оцінити конкурентоспроможність потенціалу підприємства і його використання з точки зору результативності. Тенденції розвитку промислового виробництва на підприємствах України потребують якісного і обґрунтованого планування, яке визначає не тільки мету підприємницької діяльності, а також засоби і умови її досягнення. Важливим аспектом в цих умовах виступає розробка фінансової стратегії і оцінки вартості потенціалу підприємства та його складових. Механізм раціональної організації вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства з використанням стратегії управління і планування прибутком на базі нормативної собівартості щодо умов трансформації ринкової економіки зображено на схемі (рис. 1).



Рис. 1. Схема організації вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства

Необхідно зазначити, що вартість майна та майнових прав промислового підприємства здійснюється на підставі існуючого чинного законодавства України і нормативно-інформаційної бази щодо оцінки вартості земельних ділянок, будівель, споруд, ринкової вартості машин, обладнання і нематеріальних активів. Подальший розвиток цієї нормативно-інформаційної бази має бути в складі механізму раціональної організації оцінки потенціалу промислового підприємства.

Формування доходу від усіх видів діяльності промислового підприємства проводиться в такий спосіб. Сума змінних витрат у сукупності розраховується на підставі норм і нормативів витрат, предметів і засобів праці, календарно-планових і фінансових нормативів. Оцінка постійних витрат передбачає використовувати метод часових витрат, змістом якого є система нормативів часових витрат роботи устаткування.

Нормативно-інформаційна база оцінюваних елементів потенціалу представлятиме собою цілісну динамічну систему норм, нормативів і методів їх використання в складі загального механізму раціональної організації вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. В статті розглянуті існуючі в теорії методичні підходи щодо оцінки потенціалу підприємства, які мають найбільш істотні характеристики. Витратний метод базується на розрахунках витрат на відтворення або заміщення майна та майнових прав підприємства і доходів від усіх видів діяльності за минулий час. Порівняльний (ринковий) підхід передбачає використання інформації про нещодавні ринкові угоди по аналогічних підприємствах за дійсний час. Результативний (дохідний) підхід полягає у визначенні ринкової вартості майна, майнових прав, дисконтованих доходів підприємства від усіх видів діяльності з точки зору можливих результатів в майбутньому. Графоаналітичний, прямий, непрямий, нормативний та інші методи

оцінюють результати і можливості господарської діяльності підприємств в конкурентному середовищі.

Переосмислення механізмів управління і планування в ринкових умовах вимагає звернути увагу підприємців до раціональної організації вартісної оцінки майна, майнових прав, доходів від усіх видів діяльності з використанням системи нормативних методів та сукупності відповідних норм і нормативів використання ресурсів (НІБ).

Операційний прибуток при оцінці потенціалу промислового підприємства прямує до маржинального, якщо постійні витрати прямують до нуля. Зміна постійних витрат в складі маржинального прибутку призведе до зміни критичного обсягу реалізації та зони прибутковості для підприємства. Маржинальний прибуток в складі вартісної оцінки потенціалу промислового підприємства доцільно розглядати як перспективу його економічного зростання. Управління і планування прибутком на промисловому підприємстві в цілях отримання максимального ефекту з мінімальними витратами доцільно здійснювати на базі системи нормативів (НІБ).

Представлені в статті пропозиції є підґрунтям для розробки методичних основ оцінки вартості потенціалу підприємства у вигляді подальшого розвитку нормативного методу, впровадження прогресивної нормативно-інформаційної бази.

Література

1. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
3. Джалин И.О. Оценка трудового потенциала: Монография. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 559 с.
4. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інформаційних трансформацій / Відп. ред. Ю.В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.
5. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография / Под общ. ред. О.Ф. Балецкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
6. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2002. – 559 с.
7. Ефективність реструктурованих господарських систем: проблеми і фактори підвищення: Монографія / За заг. ред. В.І. Осипова. – Одеса: Атлант, 2008. – 362 с.
8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: Ц.Н.Л., 2005. – 352 с.
9. Управління потенціалом підприємства / Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих К.О., Герасименко І.М., Ращупкина В.М.: Навч. посібник. – К.: Ц.Н.Л., 2006. – 362 с.
10. Орлов О.А., Рясных Е.Г. Маржинальная прибыль в экономических расчетах на промышленных предприятиях. – К.: Издательский дом «Скарбы», 2003. – 132 с.

Надійшла 17.05.2009

УДК 005.336:658.84

Є. М. СМІРНОВ

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті на основі аналізу властивостей конкурентоспроможності як економічної категорії обґрунтовано особливості її оцінки на рівні підприємства. Наведено рекомендації щодо побудови системи показників конкурентоспроможності підприємства та вибору методичних прийомів роботи з цими показниками.

On the basis of analysis of properties of competitiveness as an economic category, the features of its estimation at the level of enterprise were grounded in the article. Some recommendations in relation to the construction of the system of indexes of competitiveness of enterprise and choice of methodical receptions of work with these indexes were resulted.

Ефективне управління підприємством в умовах конкуренції неможливе без здійснення постійного моніторингу ситуації, що складається на цільовому для нього сегменті ринку, прогнозування можливих дій конкурентів, оцінки власної конкурентної позиції підприємства.

Визначення свого місця в конкурентному середовищі є першим і одним з найважливіших кроків в управлінні конкурентоспроможністю підприємства. Рішення цього завдання вимагає від підприємства пошуку науково-обґрунтованого та надійного методичного інструментарію проведення оцінки власної