

між даними категоріями господарств по наявності поголів'я корів. Їх чисельність в господарствах населення на початок поточного року в 15,6 разів перевищувала чисельність в підприємствах. Така ж приблизно закономірність розподілу зберігається між господарюючими суб'єктами і по поголів'ю свиней, овець та кіз.

Аналіз поголів'я тварин в динаміці нам показує, що по всіх видах зміна їх кількості має тенденцію до зменшення. Отже, дослідження підтверджують те, що більшість видів рослинницької та тваринницької продукції виробляється в господарствах населення. Проте орієнтація тільки на дану форму господарювання в майбутньому була б помилковою. Оскільки господарства населення тільки в час проведення реформ в АПК та перехідного періоду є тим важливим фактором, який забезпечує збалансування виробництва продукції сільськогосподарства аграрними підприємствами. Для проведення аналізу і порівняння показників ефективності виробництва основних видів продукції були взяті сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства та господарські товариства Львівщини (табл. 3).

Таблиця 3

Економічна ефективність суб'єктів господарської діяльності Львівщини у 2008 році

Показник	Сільськогосподарське підприємство	Фермерське господарство	Господарське товариство
Виручка від реалізації продукції сільськогосподарства та послуг, тис. грн	968277,8	65560,0	773689,2
у розрахунку на:			
– одного середньорічного працівника, тис. грн	105,4	129,6	130,6
– 100 грн витрат виробництва, грн	124	109	130
Рівень рентабельності, %	24,0	8,8	30,1

Із даних таблиці видно, що в сільськогосподарських підприємствах краще окупляються витрати та більший рівень рентабельності порівняно із фермерськими господарствами. Показники виручки від реалізації продукції в розрахунку на одного працюючого свідчать, що фермерські господарства можуть ефективно працювати і скласти гідну конкуренцію іншим формам господарювання на селі. Найкращих показників економічної ефективності досягли за минулий рік господарські товариства.

Висновки. Проведений аналіз засвідчує, що ті форми підприємницької діяльності, які ведуть рентабельно виробничу діяльність, успішно вирішують проблеми фінансового забезпечення розширеного відтворення та розвитку. Адже управління фінансовим забезпеченням діяльності підприємства – це цілеспрямований процес прийняття та втілення управлінських рішень, які сприяють сталому його розвитку шляхом покриття витрат фінансовими ресурсами в залежності від розміру виробництва та фінансового становища. Фінансове забезпечення – це основа функціонування сучасного підприємства. Особливості Львівського регіону вказують на те, що система господарювання тут повинна бути і економічно вигідною, і соціально привабливою, і екологічно доцільною. Вона вимагає особливого підходу при здійсненні реорганізаційних і трансформаційних процесів. Крім іншого, це потребує виваженої і дієвої державної політики щодо розвитку Львівського регіону.

Література

1. Березівський П. С. Становлення та ефективність функціонування сільськогосподарських виробничих структур різних організаційно-правових форм : Монографія / П. С. Березівський. – Львів. – 2007. – С. 1–22.
2. Галанець В. Г. Економічна оцінка та перспективи розвитку форм господарювання в сільському господарстві Львівської області : Монографія / В. Г. Галанець. – Львів : Прес-експрес-Львів, 2005. – С. 88–120.
3. Лучник М. М. Удосконалення інноваційної підприємницької діяльності / М. М. Лучник // Економіка АПК. – К. – 2009. – № 5. – С. 76–87.
4. Музика П. М. Форми і методи розвитку підприємництва в аграрному виробництві – невід'ємна складова інноваційної діяльності / П. М. Музика // Зб. наук.-метод. пр. "Наука і методика", № 15. – К. – 2008. – С. 28–37.

УДК 658.152

О. С. АРАПОВ

Хмельницький національний університет

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: КІЛЬКІСНА ОЦІНКА

У статті пропонується теоретико-методологічний підхід до кількісної оцінки інвестиційного потенціалу підприємства. Запропоновано нове визначення економічної категорії – інвестиційний потенціал підприємства, з точки зору вартісного підходу.

The article proposed a theoretical and methodological approach to quantifying the investment potential of the company. A new definition of economic categories – investment potential of companies in terms of cost approach.

Введення. Проблема розвитку підприємництва, в умовах нестабільного ринкового середовища України, останнім часом набуває все більш актуального характеру. Прийняття Верховною радою в першому читанні податкового кодексу України ускладнює, якщо не сказати унеможливорює поступовий розвиток малого та середнього бізнесу. Крім того, розширення повноважень контролюючих органів по відношенню до перевірок підприємств, закріплених у Проекті, вносить додаткові ризики ведення бізнесу.

Таким чином, проблема діагностики інвестиційного потенціалу підприємства з метою визначення подальшої інвестиційної стратегії розвитку в умовах нестабільного ринкового середовища, збільшення тиску фіскальної політики держави по відношенню до бізнес-структур, зокрема малого та середнього бізнесу набуває своєї актуальності як ніколи.

Особливий внесок у вирішення наукової задачі за даним напрямком надали такі провідні науковці, як: І. Бланк, В. Рутгайзер, І. Клименко, Ю. Кравченко, В. Ляшенко, Л. Михальська, О. Мозговий, М. Стирський, С. Супрун, О. Шерстюк, С. Юхимчук, А. Яковлев, В.В. Бочаров, А.М. Марголін, А.Я. Бистряков, І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, М.М. Турянська, О.С. Федонін, Б.А. Чуб, Є.І. Бойко, Р.М. Бойчук, О.П. Коюда, О.Є. Кузьмін, М.Д. Лисенко, Н.О. Лісова, О.М. Ястремська та зарубіжні, А. Демодаран, Ю. Брігхем, Л. Гапенські, Ф.Лі Ченг, І. Фіннерті Джозеф, Ф. Фабоцці, У. Шарп та ін. Однак, на цьому етапі це питання лишається досить суттєвим і його розглядають з позицій так званого ресурсного підходу або сукупності складових тому ці підходи не в повному обсязі та з меншою точністю висвітлюють вирішення цієї наукової задачі. Ця проблема і досі не знайшла свого оптимального рішення, тому лишається відкритою, а значить є актуальною.

Постановка задачі. Сучасними науковцями не пропонується єдиного підходу до визначення кількісних та якісних показників та головне: загально прийнятого визначення категорії інвестиційний потенціал підприємства.

На нашу думку відправною точкою визначення поняття інвестиційний потенціал є прийняття загально відомого положення, що спроможність економічної організації до змін (потенціал, можливість, здатність) визначається сукупністю знань та ресурсів до яких вона має доступ. Рішення даної задачі пропонується здійснити з позицій вартісного підходу.

Результати. Як казав французький письменник Віктор Гюго: “Немає нічого більш могутнього, чим ідея, час якої настав”. Успішні бізнесмени та менеджери, мислячі позитивно, постійно шукають нові ідеї, тому, що нові ідеї спроможні підвищити потенціал організації за для досягнення успіху – мети.

Розглянемо основні шляхи впливу на економічну організацію. Перший, традиційний, спрямований, загалом на оптимізацію витрат та збільшення прибутку (так званий бухгалтерський або обліковий підхід). Другий збільшення доходу від операційної та не операційної діяльності. Третій, вплив спрямований на збільшення генерованої економічної додаткової вартості (EVA). Четвертий – комплексний вплив на економічну організацію, який використовує різні методичні підходи.

Особливо слід відмітити проблеми, які постають перед менеджментом, який займається розробкою та впровадженням інноваційно-інвестиційної політики на підприємстві. У зв'язку з цим “формальне” використання відомих методів при використанні доходного підходу, не дозволяють у явному вигляді врахувати ефекти, обумовлені керуючим впливом.

У запропонованій статті ринкову вартість підприємства вважається за доцільне визначати методами які пов'язані з аналізом очікуваних доходів. Вказані методи, як відомо поділяються на дві групи:

- засновані на прогнозі грошових потоків;
- засновані на аналізі надприбутків, обумовлених відзнакою доходності компанії від “нормальної”, середньогалузевої.

Ринкову вартість підприємства (MV) запишемо у загальному вигляді:

$$MV = \sum IC + \sum BV, \quad (1)$$

де IC – знання (інтелектуальний капітал); BV – ресурси (балансова вартість).

IC можливо розкрити наступним чином:

$$IC = HC + SC, \quad (2)$$

де HC – людський капітал; SC – структурний капітал.

$$BV = CE - IA - L, \quad (3)$$

де IA – нематеріальний актив; L – зобов'язання;

CE – балансова вартість активів, яку можна представити у вигляді:

$$CE = FA + TA^* + IA, \quad (4)$$

де TA^* – матеріальний актив.

Виходячи з сказаного, можемо записати кількісну оцінку інвестиційного потенціалу підприємства, як різницю між майбутньою ринковою вартістю підприємства (MV_i) та ринковою вартістю підприємства на початок реалізації інвестиційного проекту ($MV_{a.i.т.}$):

$$IP = MV_i - MV_{a.i.т.} \quad (5)$$

Цей вираз можна записати у вигляді функціональної залежності:

$$IP_i = f_i(MV_i, MV_{a.i.т.}, t), \quad t_{i-1} \leq t \leq t_i \quad (6)$$

де i – відповідний період; t – час реалізації інвестиційного проекту.

Таким чином, зміну інвестиційного потенціалу на протязі реалізації інвестиційного проекту можна записати у вигляді:

$$IP(t) = \Delta MV(t). \quad (7)$$

Функціональна залежність інвестиційного потенціалу від факторів впливу у часі, виходячи з виразу (6):

$$IP(t) = f(HC, SC, FA, TA, L, t) \quad (8)$$

Представимо зміну інвестиційного потенціалу за часом в графічному вигляді (рис. 1).

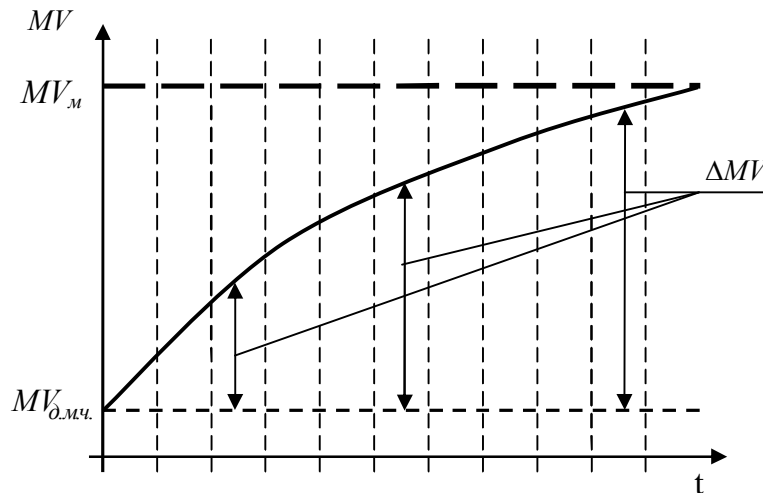


Рис. 1. Зміна інвестиційного потенціалу за часом

Слід відзначити, що запропонований підхід до кількісної оцінки та подальшого аналізу інвестиційного потенціалу за допомогою вартісного погляду на розвиток компанії може бути здійснений, також з позицій інших підходів, а саме обліково-затратного, а також з використанням експертно-рейтингових висновків.

Крім того, на наш погляд підходи до діагностики даної економічної категорії, з позицій побудови єдиного інтегрального показника з використанням так званих вагових коефіцієнтів не є адекватними в зв'язку з тим, що спроби поєднати в одному різні за своєю природою значення зводять отриману оцінку до абсурду.

Висновки. Таким чином, інвестиційний потенціал підприємства, в його кількісній оцінці, є різницею між майбутньою ринковою вартістю підприємства, в наслідок реалізації його інвестиційного проекту (проектів), та ринковою вартістю підприємства на теперішній час.

Запропонований підхід до оцінки інвестиційного потенціалу підприємства надає можливість вирішення різних по своїй спрямованості наукових та практичних задач. Зокрема не звужує, а навпаки надає практикам можливість застосовувати різні методологічних підходи до визначення ринкової вартості як то дохідний, обліковий або експертний. Однак, залишається питання якісного визначення інвестиційного потенціалу.

Актуальність висвітлення цього питання полягає у пошуку інтенсивних шляхів розвитку бізнесу, їх адекватного аналізу та прогнозуванні.

Література

1. Damodaran A. Dealing with Operating Leases in Valuation / A. Damodaran // Stern School of Business. – 1999.
2. Damodaran A. Financing Innovations and Capital Structure Choices / A. Damodaran // Stern School of Business. – 1999.
3. Damodaran A. Research and Development Expenses : Implications for Profitability Measurement and Valuation / A. Damodaran // Stern School of Business. – 1999.
4. Damodaran A. “The Dark Side of Valuation : Firms with no Earnings, no History and no Comparables” / A. Damodaran // Stern School of Business. – 1999.
5. Dehning B. The Firm Value Framework : A Unified Theory of Strategy / B. Dehning, S. Kilic-Bahi, T. Stratopoulos. – 2003.
6. Kaplan S. A clinical exploration of value creation and destruction in acquisition : organizational design, incentives, and internal capital markets” / S. Kaplan, M. Mitchell, K. Wruck // Working Paper Series, National Bureau of Economic Research. – Cambridge. – 1997.
7. Lee C.M.C. Measuring Wealth / C.M.C. Lee // CA Magazine. – 1996, April. – Pp. 32–37.
8. Stewart G. Bennet. The Quest for Value / G. Bennet Stewart // Harper Business. – 1991.

