

БХВ-Петербург, 2005. – 736 с.: ил.

3. Ковтун Р.С. Комплексний механізм організації споживчого кредитування в комерційному банку : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.10 / Уральський держ. ек. університет». – Єкатеринбург, 2008. – 27 с.

4. Пчелінцев Д.О. Організація кредитного процесу і його оптимізація в комерційному банку : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.10 / Саратовський держ. соц.-екон. університет. – Саратов, 2007. – 18 с.

Надійшла 18.10.2010

УДК 330.1

О. В. ПАСТОЩУК

Приазовський державний економічний університет, м. Маріуполь

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ ПОТЕНЦІАЛ ТА ВАРТІСТЬ

Будівництво вартісно-орієнтованої моделі управління підприємством в сучасних умовах економічного розвитку країни потребує осмислення таких понять, як вартість та потенціал. В статті розглянуті сучасні погляди на поняття вартість та потенціал, їх тлумачення. Запропоновані власні визначення понять вартості та потенціалу.

Building value-oriented model of enterprise management in today's economic development requires the understanding of concepts such as cost and capacity. The article deals with modern views on the concept of value and potential, their interpretation. Offer their own definitions of value and potential.

Ключові слова: управління підприємством, потенціал, вартість.

Постановка проблеми. Спираючись на чималий досвід європейських та американських компаній, рівень підготовленості і розвитку їх економіки все більшої актуальності набуває управління підприємствами на основі критерію визначення вартості та потенціалу. Тому, одним з найважливіших завдань, які стоять перед нашим дослідженням є аналіз та уточнення категоріального апарату, як основи для прийняття виважених управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Роботи, присвячені виявленню сутності поняття потенціал, встановленню складу, факторів і показників його оцінки підприємства, у вітчизняній і закордонній науці з'явилися наприкінці 1970-х, початку 1980-х рр. У більшості робіт відзначається важливість вивчення проблем оцінки потенціалу, указується на існування значних розходжень у визначенні самого поняття потенціалу, його сутності, складу, співвідношення з іншими категоріями, а також способів і методик оцінки. [3, 7, 8].

Питаннями, щодо визначення значення поняття «оцінка вартості» або «вартість» задавалися багато науковців всього світу, серед них: А. Сміт, Д. Рікардо, У. Петті, М.І. Туган-Барановський, Дж.С. Міль, Десмонд Г., Келлі Р., Коупленд Т., Коллер Т., Мурин Д., Пратт Ш., Валдайцев С., Єсіпов В., Маховикові Г., Теренова В., Рутгайзер В., Грязнова А., Федотова М., Момот Т., Козир Ю.

Мета статті: на основі аналізу публікацій та поглядів учених дати власні визначення поняттям «потенціал» та «вартість».

Викладення основного матеріалу. Потужний розвиток економічних процесів в Україні призвели до того, що виникла необхідність пошуку нових підходів задля вдосконалення сталих механізмів управління вартістю підприємства і заміною їх новими.

На сьогоднішній день управління вартістю є знаковим фактором забезпечення його постійного та стабільного розвитку. Комплексним критерієм стабільного розвитку будь-якого підприємства є його вартість, тому що саме вона відображає загальну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та бере до уваги інтереси різних учасників ринкових відносин.

Саме завдяки такому показнику як вартість підприємства є можливість оцінити те, наскільки є доходним підприємство, що дуже важливо для власника, є можливість прослідкувати його динаміку з одного боку, з іншого боку оцінка ризиків та альтернативних витрат, що важливо для майбутнього потенційного інвестора. Тому на оцінку вартості підприємства слід дивитись як на обов'язковий інструмент фінансового управління, важливий критерій ефективності управління і інформаційний базис прогнозування його розвитку.

Обґрунтування вибору варіанту стабільного розвитку підприємства обумовлює необхідність зміни концептуальної схеми процесу оцінки вартості підприємства від оціночно-статистичного до пошуково-прогнозного.

Головною метою механізму під назвою оцінка вартості підприємства є формування якісної та повної інформаційної бази для прийняття управлінських рішень по вибору альтернатив фінансових прогнозів для стабільності розвитку підприємства як системи.

Сучасні умови праці та розвитку підприємств обумовлюють появу більш жорсткої конкурентної боротьби, в рамках якої лідируюче значення приймає конкурентоспроможність як продукції так і конкурентоспроможність підприємства. Але щоб цього досягти потрібно керування організацією направити

на розвиток нововведень та додаткових можливостей.

На сьогоднішній день щоб успішно працювати на ринку підприємствам замало лишень мати матеріально-фінансові ресурси, на перший план виходять внутрішні ресурси компанії. Підприємства акумулюють свою увагу не тільки на вивченні конкурентів, клієнтів, посередників, а на самих себе, на свої внутрішні можливості, які майже завжди є унікальними, які властиві лише їх підприємству.

Як відомо, корпоративна стратегія кожної компанії має будуватись на обґрунтованих управлінських рішеннях і містить в собі загальну стратегію, конкурентну стратегію, портфельну стратегію, стратегію диверсифікації. Ці рішення формують основу створення нової вартості, визначають можливості збільшення вартості компанії, збільшення власності і її ефективного використання. Предметом оцінки вартості підприємства є загальний потенціал компанії.

Одна з сучасних концепцій стратегічного менеджменту – ресурсний підхід – головним чинником ставить внутрішні можливості підприємства, тобто його потенціал.

В економічній літературі ще не склалось чіткого визначення поняття потенціал.

Потенціал (potencia - сила) – приховані можливості, здібності, сила, яка може виявитись при окремих обставинах [2, с.485]. В «Русском толковом словаре» під потенціалом розуміють сукупність засобів, можливостей в будь-якій області [3, с.518].

В радянському енциклопедичному словнику: «потенціал – джерело, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якоїсь задачі, досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [4, с.1042].

В «толковом словаре» С.І Ожегова та Н.Ю. Шведової дається наступне визначення: «потенціал – це ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність засобів, можливостей» [5, с.571]. Потенціал підприємства – можливості системи ресурсів і компетенцій (сукупність здібностей) підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес процесів[8, с7-8].

Як видно з наведених вище визначень у понятті потенціал є багато спільного. Насамперед, слово, яке присутнє в кожному визначенні – можливість. Звернувшись, до того ж таки толкового словника, ми бачимо, що можливість – це сприятлива умова, обставина, ситуація, при наявності якої можна щось зробити, внутрішні ресурси, сили, здатності [3, с.63]. Спроможність – це природна обдарованість, талановитість, вміння, а також можливість провадити окремі дії [3, с.703]. Таким чином такі поняття як можливість та спроможність не мають принципових відмінностей при їх використанні при трактуванні поняття потенціал.

Також можна помітити, що практично всі визначення тією чи іншою мірою базуються на ресурсах підприємства та шляхом досягнення за їх допомогою поставлених цілей.

На нашу ж думку потенціал підприємства – це гранична можливість підприємства до генерації доданої вартості на основі максимального використання ресурсів (виробничих, трудових, організаційних) та досягненням ефекту синергії.

Звичайно ресурси це є базис при формуванні потенціалу підприємства, але також слід відзначити, що сама тільки їх наявність не гарантує досягнення поставлених цілей, адже не менш важливими складовими потенціалу виступає спроможність підприємства мобілізувати ресурси у ході здійснення цілеспрямованих дій та економічної доцільності. Все це пов'язано з тим, що під час оцінки діючого промислового підприємства, яке проводиться з метою визначення його ринкової вартості покупця перш за все будуть цікавити не так активи цього об'єкту, як доход, який будуть приносити йому ці активи, що на пряму пов'язано з проведенням всебічного аналізу та прогнозів його розвитку. При цьому, головною характеристикою потенціалу повинна бути його цінність для досягнення поставлених цілей.

У зв'язку з тим, що Україна приходить до створення нової моделі управління підприємством, яка базується на основі його вартості, дуже актуальним є питання відносно еволюції розвитку самого поняття вартості.

Майже кожний підхід щодо визначення питання вартості має за базу окрему теорію, найбільш поширеними з яких є теорія трудової вартості, теорія граничної корисності, попиту та пропозиції, факторів виробництва та інші.

Вартість визначається як одна з основних категорій товарної форми господарювання і базується на здатності економічного блага обмінюватися на інше благо у відповідному еквіваленті [1, с.9].

Як відомо у 19 та на початку 20 століття поширення отримала теорія трудової вартості. Тому одні з перших хто озвучив поняття вартості і його трактування були класики політичної економії.

«Товари мають вартість певної кількості труда, який ми обмінюємо на те що, за нашою думкою, має в даний час вартість такої ж кількості труда»[6, с.216]. Таким чином за твердженням А. Сміта вартість формується лише фактором труда, який, на його думку, є базою обміну. На основі сказаного А. Смітом була сформована теорія додаткової вартості К. Маркса, яка була викладена у «Капіталі». На думку Маркса, вартість таки існує і виражається у мінових відносинах.

Також одним з прихильників теорії трудової вартості був український економіст М.І. Туган-Барановський. У своїй книзі «Основы политической экономии» учений намагався поєднати дві теорії вартості: трудову та граничної корисності. Зміст зводиться до того, що походження та величина вартості визначається ним виходячи з трудової теорії вартості, тобто витрат труда, в той час коли природа цінності

об'єкта ґрунтується з теорії корисності.

Аналізуючи точки зору представників теорії трудової вартості на питання вартості в умовах ринкових відносин не можна не погодитись із деякими з їх постулатів, а саме: прибуток, рента, корисність об'єкту, його індивідуальність, адже це саме ті показники які напряду впливають на величину зацікавленості покупця у його придбанні. Але коли вони вказують на те що джерелом вартості є праця або заробітна плата, то з цим не повністю, в даний час, погоджувшись, насамперед тому, що при натуральному господарстві, вступаючи в обмін, виробники точно знали кількість витраченого часу на створення товару, але в подальшому, із розвитком спеціалізації можливість вираження вартості у часах практично зникла, як і можливість оцінити вартість через працю. Також, слід зазначити, в сучасних ринкових умовах має місце відхилення ціни продажу від ціни витрат на виробництво, що є наслідком впливу фактору співвідношення попиту та пропозиції, а не співвідношення витрат часу.

Однією з теорій, яку достатньо легко обчислити є теорія витрат виробництва, представником якої був Дж.С. Міль. Саме він представляючи природу вартості відмічає «для того, щоб якась річ здобула мінову вартість, необхідно виконати дві умови. По-перше, вона повинна бути корисною в певному відношенні, тобто сприяти досягненню певної мети, задовольняти певні бажання; по-друге річ повинна не тільки мати якусь корисність, але і її отримання має бути пов'язане з певними труднощами» [7, с.74]. Взагалі, представники теорії витрат сходилися на думці, що основною властивістю товару є його можливість обмінюватися на інші товари, тобто якщо товар не може бути обмінаний на інший товар, то й вартості такий товар не має, яким би корисним він не був.

Однією з можливих альтернатив трудовій теорії, щодо питань вартості, може бути науковий напрямок - маржиналізм. Маржиналісти вважали основою вартості не витрати праці, а цінність економічного блага для споживача, тобто та цінність, яка визначається зменшенням граничної корисності товару та побажанням споживача. Їм здавалось, що прирівнювання понять вартості і витрат не є можливим, бо не дає можливості враховувати корисність від використання блага. Таким чином, теорія граничної корисності, більше концентрується на поведінці і бажанні споживача, зовсім не зважаючи на витрати виробництва.

Представники теорії попиту та пропозиції, англійці Дж. Хікс, Дж. Робінзон, Е. Чемберлен, вважали, що реальна вартість будь-якого товару – це його фактична ціна, яка встановлюється на ринку згідно попиту та пропозиції на товар. Попит та пропозиція це перш за все основний показник економічного стану економіки, в основі якого лежать взаємовідносини між покупцями та виробниками. На основі даних взаємовідносин на ринку встановлюється рівновага між попитом та пропозицією, що призводить, в свою чергу, до стимулювання суб'єктів економіки купувати та виробляти потрібну ринку продукцію [1, 7].

Вартість – упереджена у товарі суспільна праця товаровиробників. Величина вартості визначається кількістю труда, витраченого на його виробництво [4, с.1269]. Вартість – кількість суспільно необхідного труда, витраченого на виробництво товару, грошове вираження цінності товару, ціна [5, с.768].

Але не дивлячись на те, що кількість теорій та окремих визначень достатньо різноманітна, не потрібно їх протиставити, оскільки кожна з них відображає різні сторони економічного життя, тому всі вони впливають на цінність будь-якого об'єкту.

Отже, аналізуючи значення понять вартості та чітко відокремлюючи його від категорії ціни можна зробити такий висновок, що під категорією вартість слід розуміти ймовірну розрахункову величину, яка представлена у грошових одиницях, складається з урахуванням витрат на її створення та результатів діяльності за допомогою прогнозування майбутніх подій, пов'язаних з об'єктом ринкових економічних відносин і визначається відповідно до кон'юнктури ринку.

В Україні визначення вартості як сфери наукових досліджень та процес роботи оцінювачів тільки зароджується, оскільки діяльність по оцінці бізнесу розвивається в країні лише як необхідність при визначенні ціни об'єкту власності та майнових прав у разі обов'язкового проведення оцінки згідно із Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 р. №2658-III (розділ II, стаття 7 Закону). Згідно з Національним стандартом №1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав", вартість – еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей. Де ймовірна сума грошей – найбільша сума грошей, яку може отримати продавець та може погодитися сплатити покупець [9, с.2].

Висновок

1. Проведено дослідження понять вартість та потенціал, розглянуті різні трактування та сучасні погляди учених на дані категорії. Дана стисла оцінка кожному із підходів та поглядів щодо даних понять та виявлені основні недоліки.
2. На основі аналізу дослідження наведені власні визначення понять потенціал та вартість.

Література

1. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології / Момот Т. – Х. : Фактор, 2007. – 224 с.
2. Современный словарь иностранных слов, около 20 000 слов. – М. : Рус.яз., 1993. – 740 с.

3. Лопаташ В.А., Лопатина Л.Е., Русский толковый словарь / В.А. Лопаташ, Л.Е. Лопатина [7-е изд., испр. и доп.]. – М. : Рус. яз., 2001. – 882 с.
4. Советский энциклопедический словарь / [гл. ред. А.М. Прохоров]. – 3-е изд.– М. :Сов.энциклопедия, 1985. –1600 с.
5. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и Фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова / [4-е изд., доп.]. –М. : Азбуко вник, 1999.– 944 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов / Смит А.– М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
7. Миль Дж.С. Основы политической экономии / Миль Дж.С. – К. : Видавництво Україна, 1995.-416 с.
8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства:формування та оцінка : [навчальний посібник] / Краснокутська Н.С.– К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09.2003 р. № 1440. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua

Надійшла 19.10.2010

УДК 330.322

А. А. ШИЯН, М. І. НЕБАВА, О. В. СТАНІСЛАВЧУК
Вінницький національний технічний університет

МЕТОД ОЦІНКИ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Розглянуто інвестиційні джерела та можливості їх залучення вітчизняними підприємствами машинобудування. Розроблено метод оцінки інвестиційної привабливості машинобудівного підприємства в сучасних економічних умовах та інструменти його застосування.

It was considered investment sources and possibilities of their involving by the domestic enterprises of machinebuilding. It was developed the estimation method of investment attractiveness of machine-building enterprise in modern economic terms and instruments of his application.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, підприємства машинобудування.

Вступ. В умовах виходу України із кризи інвестиції в її економіку є критично важливими. Особливо велику роль відіграють інвестиції у машинобудівну галузь, оскільки саме ця сфера економіки надає суб'єктам економічної діяльності засоби виробництва. Як наслідок, саме машинобудівна галузь створює велику кількість робочих місць у сфері реального виробництва, впливаючи тим самим на збільшення ВВП України.

Таким чином, розробка методів оцінювання інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств є в сучасних економічних умовах важливою та актуальною задачею.

Огляд літератури та постановка задачі. Інвестиції в машинобудівні підприємства є реальним фактором зростання ВВП, внаслідок чого зростає конкурентоспроможність економіки України в цілому [1]. Тому ці дослідження цієї проблеми присвячено роботи великої кількості науковців пострадянського простору, серед яких слід виділити О. Амошу, А. Гальчинського, В. Геєця, С. Ляшенко, М. Йохну, І. Крючкова, В. Карпенко, В. Ляшенко, В. Стадник, О. Ястремську та інших [2-8].

Проте часто проблеми інвестицій розглядаються в контексті інноваційного розвитку, що дещо звужує цю задачу. Зокрема, задачею інвестування може бути отримання *без ризикового* прибутку, тоді як задача інновації завжди знаходиться серед задач з підвищеною ризикованістю в отриманні результату.

В рамках теоретико-ігрового моделювання фінансових інститутів України та порівняння їх із відповідними інститутами економічно розвинених країн доведено, що іноземні інвестиції не будуть надходити до машинобудівної галузі [8]. Таким чином, залишаються лише внутрішні джерела інвестування, але банківський сектор не може виступити потрібним для машинобудування інвестором: сьогодні банки надають лише короткострокові кредити під аж занадто великі відсотки.

У якості природного інвестиційного джерела в економічно розвинених країнах виступають фонди накопичування, передусім, пенсійні фонди. В умовах України такі фонди можуть бути створені лише при започаткування другого рівня пенсійної реформи, але новостворені пенсійні фонди будуть працювати в умовах високого рівня ризику, зумовленого інституціональними недоліками економіки України [9].

Як показано в наукових працях [9 – 13] як вітчизняні, так і зарубіжні інвестори прагнуть мати достатню інформацію для того, щоб проаналізувати інвестиційну привабливість конкретного підприємства та *порівняти* між собою інвестиційну привабливість різних підприємств. Однак сьогодні відсутні аналітичні інструменти для такого порівняння.