

положительно влияют на развитие и повышение эффективности хозяйственной деятельности малого бизнеса.

Список литературы: 1 Закон України «Про державну податкову службу в Україні» від 04.12.1990 р. №509-ХП; 2 Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» в редакції від 28.06.1999р. №746/99

Поступила в редколегію 15.10.08

УДК 658.1

Ю.А. МОРОЗОВА, аспірант, НТУ «ХП», Харків

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализированы существующие подходы к оценке производственного потенциала промышленного предприятия и показана необходимость их использования при определении рыночной стоимости предприятий. Обоснована целесообразность использования в процедуре такой оценки показателей трех основных составляющих: производственной, материальной и кадровой. Составлена система оценочных показателей уровня производственного потенциала, как одного из главных факторов, определяющих рыночную стоимость предприятия.

Existence approaches of industrial factory production potential valuation were analyzed and necessity of their using during determining of factory market price was demonstrated in this article. Reasonable use of indicators of three basic components such as production, material and trained in procedure of such valuation was motivated. System of valuation indicators of production potential level as one of the main factors, that determine factory market price, was formed.

Введение В условиях формирования рыночной модели хозяйствования в Украине, особую актуальность приобретает проблема оценки рыночной стоимости предприятий. Однако, как показывают изучения опубликованных работ в постсоветских странах, для оценки данной стоимости используются стандартные методики затратного, доходного и сравнительного подходов [1].

На рыночную стоимость предприятия влияет ряд внешних и внутренних факторов. К внешним факторам относятся экономические характеристики отрасли, потенциал рынка, конкурентная среда, тенденции развития. К внутренним – финансовый потенциал предприятия, квалификация менеджмента,

наличие эффективных технологий и ноу-хау, эффективность организационной структуры, возраст и состояние активов предприятия.

Целесообразна унификация методики оценки рыночной стоимости различных видов движимого и недвижимого имущества, которая будет состоять в том, что для каждого вида имущества выбирается и рассчитывается некий стоимостеобразующий показатель. Для промышленных предприятий в качестве такого показателя может быть использован производственный потенциал.

При определении рыночной стоимости предприятия особую актуальность приобретает объективная оценка его производственного потенциала, так как предприятие выступает основным звеном народнохозяйственного комплекса и концентрирует в себе многоаспектные производственные факторы.

Постановка задачи Целью данной статьи является анализ уровней производственного потенциала как одного из главных факторов, определяющих рыночную стоимость предприятия.

Наиболее часто встречается толкование термина «потенциал» как мощь, сила, «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть ... использованы для достижения определенных целей...» [2, 3].

Анализ публикаций по проблематике оценки потенциала выявляет недостаточную степень её проработки на уровне отдельной отрасли и, особенно, на уровне предприятия. Наиболее развернутый подход к оценке потенциала предприятия, был предложен Мерзликиной Г.С. и Шаховской Л.С., согласно которому к составляющим потенциала промышленного предприятия необходимо отнести:

- рыночный потенциал, как масштабы спроса на продукцию, занимаемая предприятием доля рынка, конкурентоспособность предприятия и его продукции;
- производственный потенциал, как объемы производства продукции, фондоотдача, материало- и трудоёмкость продукции;
- финансовый потенциал, как прибыльности, ликвидности, платежеспособности, инвестиционная привлекательность [4].

Для эффективной оценки производственного потенциала первоначально следует конкретизировать его как экономическую категорию, а затем наполнить многоаспектной методикой количественной оценки величины этого потенциала.

Развернутое определение производственного потенциала предприятия дано Ревуцким Л.Д. как «объем работ в приведенных единицах измерения затрат труда (нормо-часы), который может быть выполнен в течение некоторого периода времени (например, года) основными производственными рабочими на базе имеющихся производственных фондов при двух – трехсменном режиме работы и оптимальной организации труда и производства» [5]. По его мнению, именно данное понятие должно лежать в основе расчета системы экономических оценок производственного потенциала предприятия:

1) потенциальная годовая производственная мощность в расчетных единицах, развернутая по видам основной и побочной продукции;

2) потенциальный годовой валовой объем выпускаемой продукции, работ, услуг (выручка), в денежных единицах;

3) потенциальная величина добавленной стоимости, условно-чистой или конечной продукции, в денежных единицах;

4) потенциальный чистый годовой доход/объем произведенной чистой продукции;

5) потенциальная годовая балансовая прибыль от произведенной деятельности при возможных вариантах ценовой стратегии предприятия, в денежных единицах;

б) потенциальная чистая прибыль после уплаты налогов, в денежных единицах.

На наш взгляд, предложенные понятия производственного потенциала вышеупомянутых авторов содержат некоторые недостатки. Первый подход определяет три составляющих производственного потенциала: производственную, материальную, кадровую, однако не указывает на их взаимосвязь и взаимозависимость. Второй подход описывает взаимосвязь двух составляющих (производственной и кадровой), но предлагает оценку только для производственной (шесть экономических оценок, из которых две последних, по нашему мнению, служат для оценки финансового потенциала). Кроме того, при определении производственного потенциала используются лишь показатели в стоимостном выражении, а в действительности такая оценка должна быть дополнена количественными показателями, экспертными оценками и т.д.

Фомин П.А. и Старовойтов М.К. предлагают методику определения уровня производственного потенциала, включающую как экспресс-оценку, так и детализированную оценку, которые проводятся по различным направлениям исследования (см. таблицу1) [6].

При экспресс-оценке уровня достаточно рассмотреть от трёх до пяти обобщающих показателей оценки каждой составляющей. При детализированной оценке количество анализируемых показателей должно быть значительно больше.

Результаты исследования. Выше изложенный анализ показывает, что при определении производственного потенциала промышленного предприятия необходимо учитывать три составляющих: производственную, материальную и кадровую.

Принимая за основу предложенную Фоминым П.А. и Старовойтовым М.К. методику, мы составили систему показателей, дающих возможность оценить уровень производственного.

Предлагаемая методика включает подготовительный и расчетный этапы.

Подготовительный этап:

1. Определение уровней производственного потенциала предприятия и их характеристика (см. таблицу 2).

Таблица 1. Система оценочных показателей при определении уровня производственного потенциала предприятия (ППП)

Направление исследования	Показатели оценки производственной составляющей	Показатели оценки материальной составляющей	Показатели оценки кадровой составляющей
Анализ движения составляющих ППП	Коэффициент обновления ОФ; Коэффициент выбытия ОФ; Коэффициент прироста ОФ.	Коэффициент неравномерности поставок материалов; Коэффициент вариации.	Коэффициент оборота по приёму; Коэффициент оборота по выбытию; Коэффициент текучести кадров; Коэффициент постоянства кадров.
Текущее состояние составляющих ППП	Коэффициент износа ОФ; Коэффициент годности ОФ; Коэффициенты использования парка наличного, установленного, сданного в эксплуатацию оборудования; Показатели, характеризующие фонд времени использования оборудования; Коэффициенты использования производственных мощностей.	Коэффициент обеспеченности материальными ресурсами фактический; Коэффициент обеспеченности материальными ресурсами плановый.	Среднегодовая выработка продукции одним работающим; Показатели баланса рабочего времени.
Эффективность использования составляющих ППП	Фондоотдача; Фондоемкость; Рентабельность по ОФ; Коэффициент загрузки оборудования; Коэффициент сменности; Коэффициент интенсивной нагрузки оборудования; Показатель интегральной нагрузки.	Материалоотдача продукции; Материалоемкость продукции; Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции; Коэффициент использования материалов.	Изменение среднего заработка работающих за период; Изменение среднегодовой выработки; Непроизводительные затраты рабочего времени; Сравнение средних тарифных разрядов работ и рабочих; Экономия (перерасход) фонда заработной платы.

Таблица 2. Характеристика уровней производственного потенциала

Уровень ППП	Обозначение	Краткая характеристика
Высокий уровень ППП	А	Предприятие находится в состоянии абсолютного равновесия по всем составляющим в соответствии со всеми критериями оценки
Средний уровень ППП	Б	Предприятие успешно существует в бизнесе, имеются трудности, которые преодолеваются, т.к. работают механизмы адаптации
Низкий уровень ППП	В	Наличие хронических нарушений большинства параметров всех функциональных составляющих: проблемы с обеспечением предприятия ОПФ, сырьем, материалами, трудовыми ресурсами, неэффективное их использование

2. Выбор оптимального количества показателей оценки эффективности использования ППП.

3. Определение «пороговых» значений показателей, определенных в п.2. с учетом уровней ППП, представленных в п.1.

Состояния производственной составляющей сводится к оценке:

- износа основных фондов;
- соотношения коэффициентов обновления и выбытия основных фондов;
- фондоотдачи.

Состояния материальной составляющей означает оценку:

- доли переменных затрат в себестоимости продукции;
- соотношения изменения цен на сырье, материалы и изменения цен на продукцию;
- материалоотдачи.

Состояния кадровой составляющей оценивается через:

- соотношение коэффициента оборота по приему и коэффициента оборота по выбытию трудовых ресурсов;
- профессиональный состав кадров;
- изменение выработки на одного работающего.

Количественные показатели уровня ППП представлены в Таблице 3 [6].

4. Присвоение бальной характеристики каждому показателю, определяющему уровень ППП.

5. Определение минимального и максимального значения бальной шкалы в пределах используемой группы показателей.

Шкала значений выглядит следующим образом:

Коэффициенты уровня ППП А – 10 баллов;

Коэффициенты уровня ППП Б – 6 баллов;

Коэффициенты уровня ППП В – 2 балла.

Максимальное значение шкалы - 30 баллов ($10 \cdot 3$), где 10 – максимальный балл по рассчитанным коэффициентам каждой структурной группы; 3 – количество показателей, характеризующих каждую из составляющих ППП.

Минимальное значение шкалы - 6 баллов ($2 \cdot 3$), где 2 – минимальный балл по рассчитанным коэффициентам каждой структурной группы; 3 – количество показателей, характеризующих каждую из составляющих ППП.

6. Присвоение интервалам, представленным в п.3, бальных значений..

Пороговые значения бальной шкалы:

Уровень ППП А – 26 – 30 баллов;

Уровень ППП Б – 14 – 22 балла;

Уровень ППП В – 6 – 14 баллов.

Расчетный этап:

1. На основе исходных данных определяются значения коэффициентов по составляющим ППП в целях присвоения соответствующих баллов;

2. Суммируются баллы по составляющим ППП;

3. Определяется характеристика ППП предприятия в зависимости от полученных баллов и значимости составляющей ППП.

Для иллюстрации данной методики рассмотрим предприятие угольной промышленности.

Расчетный этап для этого предприятия сведен в таблицу 4.

Таким образом, предприятию можно присвоить средний уровень производственного потенциала (Б) – предприятие успешно существует в бизнесе, однако имеются трудности, которые могут быть преодолены механизмом адаптации.

Таблица 3. Уровни показателей для оценки ППП

Показатель	Уровень ППП		
	А	Б	В
Износ основных средств	<50%	51- 69 %	≥ 70%
Соотношение коэффициентов обновления и выбытия основных фондов	≥ 1	0,5 - 0,99	< 0,5
Фондоотдача	> 1	= 1	< 1
Доля переменных затрат в себестоимости продукции	≥ 80 %	50 – 79 %	< 50 %
Соотношение изменения цен на сырье, материалы и изменения цен на продукцию	< 1	= 1	> 1
Материалоотдача	> 1,5	1 – 1,5	< 1
Соотношение коэффициента оборота по приему и коэффициента оборота по выбытию кадров	>1	0,5 - 1	< 0,5
Профессиональный состав кадров	соответствует потребности	необходимо обучение и обновление персонала	не соответствует потребностям, необходимо радикальное обновление персонала
Изменение выработки на одного работающего	>10 %	0 – 10 %	< 0

Таблица 4. Значения коэффициентов по каждой группе, характеризующей ППП

Наименование показателя	Значение	Балл (обозначение)	Обозначение
Производственная составляющая			
Износ основных фондов	38 %	10 (А)	
Соотношение обновление/выбытие основных фондов	0,61	6 (Б)	
Фондоотдача	0,81	2 (В)	
ИТОГО		18	
Материальная составляющая			
Доля прямых переменных затрат в себестоимости продукции	73 %	6 (Б)	
Соотношение изменение цен на сырье, материалы / изменение цен на продукцию	0,37	10 (А)	
Материалоотдача	0,32	2 (В)	
ИТОГО		18	
Кадровая составляющая			
Соотношение коэффициент оборота по приему / коэффициент оборота по выбытию	1,12	10 (А)	
Профессиональный состав кадров	Необходимо обучение и обновление персонала	6 (Б)	
Изменение выработки на одного работающего	6 %	6 (Б)	
ИТОГО		22	
ВСЕГО		58	Б

Выводы. Определение рыночной стоимости предприятия должно содержать в себе оценку его производственного потенциала.

Предлагаемая методика оценки уровня производственного потенциала предприятия обладает аналитическими преимуществами, которые позволяют выявить проблемы в управлении производственным потенциалом и разработать мероприятия по их решению.

Применение и совершенствование данной методики предполагает проведение исследований по следующим направлениям:

- оценка финансового и рыночного потенциалов предприятия;
- оценка нематериальных активов, как существенного фактора инвестиционно–инновационных возможностей предприятия;
- сравнительный анализ возможностей самофинансирования и использования заемных ресурсов в виде банковского кредитования, лизинговых операций и инструментов фондового рынка;
- применение модели оценки опционов в рамках доходного подхода к оценке рыночной стоимости предприятия.

Список использованных источников: 1 Морозова Ю.А., Черный Л.Е. Критерии и проблемы оптимизации методов оценки рыночной стоимости предприятий // Экономика и управление предприятиями машиностроительной отрасли: проблемы теории и практики. – Х., 2008. Вып. 1. – С. 119 – 131 2 Васюкова И. А. Словарь иностранных слов. М.: АСТ-Пресс, 1999.- 640 с. 3 Большая Советская Энциклопедия/ Ред. Введенский Б.А. т.34. 4 Мерзликина Г.С., Шаховская Л.С. Оценка экономической состоятельности предприятия. Волгоград: ВолгГТУ, 1998. – 265 с. 5 Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия.- М.: Перспектива, 1997. – 124 с. 6 Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий. - <http://www.cis2000.ru/Budgeting/Ratios.shtml>

Поступила в редколлегию 07.10.08

УДК 658.14

ЧЕРНЯЄВА О.В., к.е.н., **МИХАЛЬЧЕНКО Г.Г.**, к.н.держупр.

ТЕОРЕТИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовано перспективність формування фінансових ресурсів підприємств через корпоративний механізм їх залучення в умовах дефіциту фінансових ресурсів у транзитивній економіці. Проведено теоретичне дослідження світового досвіду корпоративного механізму фінансування діяльності підприємств.

Perspectivity of formation of financial resources of the enterprises through the corporate mechanism of their attraction in the conditions of deficiency of financial resources in transitive economy is analysed. Theoretical research of world experience of the corporate mechanism of financing of activity of the enterprises is conducted.