

АНАЛІЗ ВАРТІСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Охарактеризовано сутність вартісного потенціалу підприємства та визначено систему показників для його оцінки

Постановка проблеми. Сталий розвиток підприємств в сучасних умовах господарювання можливий за умови оптимального використання елементів економічного потенціалу. Економічний потенціал включає виробничу, інвестиційну, інноваційну, фінансову та трудову складові. Але відзначимо, що, перш за все, продуктивність використання потенціалу визначається через показники чистого прибутку та, відповідно, власного капіталу. Саме тому інтегральна корисність підприємницької діяльності для всіх учасників господарювання обґрунтовується елементами вартісного потенціалу.

Оцінка категорії вартісного потенціалу на підприємстві та її складових, їх взаємообумовленості і взаємодії мають вирішальне значення для тлумачення економічних процесів суб'єктів господарювання, способів їх регулювання й, відповідно, для досягнення ефективних управлінських рішень.

Нині вітчизняні підприємства не мають достовірного інструментарію оцінки об'єктів вартісного потенціалу – різняться наукові підходи та законодавча база. У зв'язку з цим актуального питання набуває визначення системи показників для оцінки вартісного потенціалу підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. При вивченні економічного розвитку в сфері наукових і практичних проблем необхідне розуміння дії економічних законів та закономірностей, знання змісту економічних категорій та явищ, принципів їх взаємодії.

Категорія "вартість" є фундаментом, на якому ґрунтується економічне вчення, суспільно-економічні відносини між людьми, економічна практика, подібно фундаменту, який є основою господарської споруди [3, с. 7]. Відомі економісти-теоретики А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршал, М. Туган-Барановський у різні періоди часу намагались представляти своє бачення та розвивати її концепцію. Автори Великого тлумачного словника сучасної української мови під вартістю розуміють: виражену у грошах ціну чого-небудь; економічну категорію, властиву товарному виробництву, яка становить втілену й уречевлену в товарі суспільно необхідну працю [1, с. 113].

В Україні наука про оцінку вартості господарюючих суб'єктів є відносно молодого. Однак, останнім часом активізувалися теоретичні та прикладні наукові дослідження щодо визначення суті та розробки механізму оцінки вартості підприємства, про що свідчать праці Кушнір В. [3], Костирка Р., Тертичної Н., Шевчука В. [2], Момот Т. [5], Панкова В. [8], Яремко І. [11]. На жаль, розроблені вченими теоретичні положення мають досить обмежене впровадження в практичну діяльність, оскільки оціночна діяльність в Україні переважно розвивається як пропозиція послуг з оцінки вартості майна та майнових прав у випадках обов'язкового проведення оцінки [6].

В свою чергу, актуальним сьогодні є й питання формування та оцінки потенціалу підприємства, результати дослідження якого сформульовані в низці праць вітчизняних економістів [4; 7; 9; 10]. Незважаючи на проведені науковцями глибокі та послідовні дослідження щодо складу та структури потенціалу, питання визначення та вимірювання вартісного потенціалу лишилося поза увагою. Під вартісним потенціалом розуміють сукупні можливості суб'єктів підприємництва по збільшенню їх вартості за умови ефективного використання наявних в них ресурсів в процесі господарської діяльності [6].

Мета дослідження полягає у обґрунтуванні сукупності показників для здійснення аналізу вартісного потенціалу, використовуючи публічну інформацію підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Особливе місце серед аналітичного оцінювання підприємств має посісти аналіз їх вартісного потенціалу, який формується величиною власного капіталу. При цьому елементи, що створені за допомогою власного капіталу входять до складу майнового комплексу, які взаємодіють у процесі реалізації цілей діяльності підприємства за допомогою використання потенціалу персоналу.

Відмінною рисою аналізу вартісного потенціалу підприємства є урахування поряд з вартістю елементів власного капіталу вартості, що створюється за рахунок ефекту взаємодії складових ресурсного потенціалу та конкурентоспроможності господарського потенціалу. Саме через ринкові складові реалізується зв'язок внутрішньої оцінки вартості власного капіталу з її зовнішніми факторами.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства закладає основу для розроблення результативних моделей визначення його вартості. Крім того, під час оцінки вартості підприємства слід враховувати не стільки активи, скільки той дохід, який приносять і можуть принести в майбутньому ці активи. Формуючи загальний показник вартісного потенціалу необхідно враховувати стан і перспективи розвитку зовнішнього середовища, а також результати діяльності самого підприємства за всіма напрямками та прогнозами.

Господарська діяльність при формуванні вартісного потенціалу підприємства синтезує ефект синергії й економічний симбіоз. Симбіоз, як поняття, що прийшло з біології, означає співжиття організмів (симбіонтів), звичайно таке, що приносить їм взаємну користь і виробляється в процесі історичного розвитку. Економічний симбіоз – це союз елементів економічного потенціалу господарюючої системи, який передбачає стійкий тип взаємодії між ними, що приносить загальну економічну вигоду (ефект, дохід), яка формується в процесі їхнього функціонування. У процесі формування синергетичного ефекту розрізняють декілька типів синергізму: складу ресурсів та джерел їх утворення; створення і розподілу доходів; функціонування бізнес-процесів управління; використання фактору інноваційності.

Вартісний потенціал підприємства характеризується наступними показниками:

1. Вартість власного капіталу – визначається сумою першого розділу пасиву балансу. На його величину впливають численні фактори, які формують витрати і доходи підприємства.

Вартість власного капіталу можна визначити за розрахунком як різницю між сумою активів та сумою всіх зобов'язань. При цьому, сукупна вартість активів і зобов'язань потребує певних уточнень, зокрема:

- необоротні активи щодо залишкової вартості;
- запаси на оцінку їхньої вартості на умовах реалізації;
- зобов'язання на утворення резервів.

Власний капітал підприємства оцінюється за балансовою, реальною і ринковою вартістю.

Балансова вартість – визначається величиною, яка відображена в балансі підприємства.

Реальна вартість – формується з урахуванням коригування вартості активів відповідно до величини сум регулювання балансу. Особливістю даного методу оцінки є використання не облікових величин елементів майнового потенціалу підприємства, а їх скоригованих вартостей. При цьому розрахунки проводяться за цінами на момент часу аналізу. Власний капітал, а відповідно, вартісний потенціал підприємства, за реальною вартістю, більш точно ніж балансова вартість характеризують оцінку власного майна господарюючої системи як окремих об'єктів.

Ринкова вартість – відображає вплив на оцінку власного майна підприємства синергетичного союзу всіх елементів економічного потенціалу за внутрішніми і зовнішніми факторами симбіозу. Інвестори купують не просто власний капітал підприємства, а надії на майбутні прибутки з відповідними ризиками.

2. Величина статутного капіталу за номінальною, балансовою і ринковою вартістю.

Номінальна вартість – це певна абстрактна цифра, що позначає сумарну вартість створеного статутного капіталу. Для власника значення має не номінал статутного капіталу, а його частка.

Балансова вартість, або забезпеченість активами – визначається величиною активів, які дорівнюють сумі власного капіталу за балансом.

Ринкова вартість – визначається при продажі майнового комплексу, коли кожен елемент потенціалу знаходить своє вираження в конкретних вартісних показниках з урахуванням стану і результативності використання та майбутніх прогнозів. За абсолютною величиною ринкова вартість статутного капіталу дорівнює ринковій вартості власного капіталу.

3. Величина прибутку на одиницю (прибутковість) статутного капіталу – обчислюється шляхом ділення чистого прибутку на номінальну вартість статутного капіталу. Про ефективність роботи підприємства свідчить не так абсолютна величина показника, як зростання його протягом певного часу. Більш того, зростання величини показника значною мірою впливає на збільшення ринкової вартості потенціалу підприємства. Важливим є не лише темп зростання прибутковості статутного капіталу, але й стабільність цього показника. Інвестори дуже уважно вивчають якість прибутку. Як правило, їм не дуже подобаються підприємства, що працюють хаотично, з нерівномірними, хай навіть час від часу високими прибутками, але різкими змінами. Пріоритет віддається тим підприємствам, які демонструють стабільне зростання прибутковості статутного капіталу.

4. Величина дивіденду на одиницю статутного капіталу (власна прибутковість вкладень для інвесторів) – розраховується як відношення частини прибутку, що виплачується власникам до номінальної вартості статутного капіталу. І хоча для власників на першому місці стоїть зростання вартісного потенціалу підприємства, багаті з них, а також потенційні інвестори звертають увагу на величину дивідендів і стабільність їх зростання. Зменшення дивідендів може призвести до відтоку інвесторів і серйозно вплинути на ринкову вартість потенціалу підприємства.

5. Коефіцієнти виплати та покриття дивідендів – позначають відношення між отриманим підприємством чистим прибутком та коштами, виплаченими в якості дивідендів. Для визначення першого показника слід розділити фонд дивідендів на суму чистого прибутку, а другого – навпаки. Підприємства, що перебувають на стадії швидкого інноваційного зростання і потребують великих обсягів власних інвестицій, як правило виплачують невисокі дивіденди. І навпаки: стабільно працюючі підприємства виплачують у вигляді дивідендів велику частку отриманого прибутку.

Важливість коефіцієнту покриття дивідендів полягає в тому, що він висвітлює перспективи майбутньої стабільності дивідендних виплат та їх зростання. Його високий рівень свідчить про постійність та захищеність дивідендів від ризику, тобто їх буде виплачено навіть при зменшенні прибутку, а також, що підприємство проводить політику накопичення прибутку, тобто очікується зростання обсягів господарської діяльності.

6. Коефіцієнти прибутку та дивідендів на ринкову вартість статутного капіталу – вказує на відношення, відповідно, чистого прибутку і дивідендів до вартості потенціалу підприємства на ринку. Ці показники відображають той рівень прибутковості, який свідчить про ефективність господарської діяльності і може зацікавити нових інвесторів.

Величина відношення дивіденду до ринкової вартості статутного капіталу є більш важлива для тих інвесторів, котрі в першу чергу зацікавлені у регулярних надходженнях від вкладень.

7. Коефіцієнт співвідношення ринкової вартості статутного капіталу і чистого прибутку позначає, у скільки разів вартісний потенціал підприємства перевищує його річний прибуток. Для підтримання цього коефіцієнту на належному рівні, тобто щоб мати високий рейтинг, підприємство повинно забезпечити стабільні та високі показники прибутковості власного капіталу.

8. Коефіцієнт співвідношення ринкової і балансової вартості потенціалу підприємства формує оцінку інвестора на підприємство в цілому, на його менеджмент, прибутки, ліквідність та перспективи зростання. Результат такого співвідношення може дорівнювати одиниці, або бути менше чи більше неї. Якщо показник менший за одиницю, це означає, що вартість інвестицій власників знизилася, тобто їх вкладення змарновано. З іншого боку, якщо показник більше одиниці, то це означає, що первісні інвестиції зросли за рахунок ефективної господарської діяльності.

Ефективна господарська діяльність щодо використання потенціалу підприємства передбачає необхідність збалансування прибутків, активів та зростання. Будь-яка диспропорція між цими складниками помітно впливає на діяльність підприємства. Збалансоване зростання передбачає узгодження трьох надзвичайно важливих чинників грошового потоку підприємства:

- відношення активів до чистого доходу (завантаження виручки);
- відношення чистого прибутку до чистого доходу (прибутковість виручки);
- зростання чистого доходу (темп зростання виручки).

Збалансоване зростання характеризується рівнянням (1):

$$33 = \frac{ПВ}{ТВ \times ЗВ}, \quad (1)$$

де 33 – рівень збалансованого зростання; ПВ – прибутковість виручки; ТВ – темп зростання виручки; ЗВ – завантаження виручки.

Якщо 33 = 1.0, грошовий потік є нейтральним, тобто достатнім для потреб підприємства, показник більший за 1.0 вказує на позитивний надлишок і навпаки.

Величина зростання, що характеризується розміром, який менший ніж 1.0 свідчить, яка частка зростання підтримується зовнішніми джерелами, тобто про наявний дефіцит грошових коштів. Для досягнення нейтрального показника руху коштів необхідно збільшити результати рівняння до 1.0, тобто до позиції, в якій підприємству вже не потрібно буде шукати кошти за рахунок збільшення зобов'язань.

Формування нейтрального показника збалансованого зростання відбувається за рахунок:

- скорочення темпів зростання чистого доходу;
- збільшення чистого прибутку;
- зниження завантаження виручки;
- комбінованої стратегії зміни всіх трьох вищевказаних параметрів.

Забезпечення визначених заходів за сценаріями допоможе усунути проблему дефіциту грошових коштів у підприємства.

Формування вартісного потенціалу підприємства – це складний інвестиційно-інноваційний процес, який забезпечується наявними ресурсами і результатами господарської діяльності. Вартісний потенціал підприємства слід вивчати як певний досягнутий рівень розвитку господарюючої системи (моментна величина) та з позицій його подальшого збільшення, для чого необхідні відповідні ресурси та умови (динамічна величина).

Висновки та перспективи подальших досліджень. В сучасних умовах оцінки концепція вартості підприємства побудована на витратному, доходному і порівняльному підходах, що обмежує реальні практичні можливості аналізу щодо використання його результатів в процесі

управління господарською діяльністю. Вона не враховує потреб діагностики економічного відтворення підприємства у довгостроковому періоді. Отже, дослідження сьогоденного стану оцінки вартості підприємства виводить нас на актуальну проблему визначення вартісного потенціалу господарюючої системи. Систему показників, яка буде враховувати використання всіх факторів виробництва і потреби учасників підприємницької діяльності необхідно будувати на елементах власного капіталу підприємства.

Подальші дослідження щодо аналізу вартісного потенціалу підприємства мають бути спрямовані не тільки на визначення механізмів розрахунків показників, але й на обґрунтування їх величини з врахуванням економічних особливостей галузі господарювання підприємства – об'єкта оцінки та прогнозування появи можливих ризиків у діяльності підприємства. Саме тому, метою сучасних розробок аналізу повинна стати стратегічна ресурсна забезпеченість процесу економічного відтворення діяльності підприємства. Аналізу вартісного потенціалу не вистачає теоретичних розробок щодо визначення сутності даного поняття та, відповідно, прикладних розробок даного процесу.

Список використаної літератури:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., доповн. та CD) / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К.: Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2007. – 1736 с.: іл.
2. Костирко Р.О. Комплексна оцінка вартості підприємства: монографія / [Р.О. Костирко, Н.В. Тертична, В.О. Шевчук; за заг. ред. М.Г. Чумаченка]. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Х.: Фактор, 2008. – 278 с.
3. Кушнір В. Категорія вартості в економіці: зародження і трансформація змісту. монографія. – х.: Еспада, 2005. – 164 с.
4. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е.В. Лапин. – Сумы : ИТД

“Университетская книга”, 2002. – 310 с.
5. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практики: монографія / Т.В.Момот. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 380 с.
6. Мороз Ю.Ю. Моніторинг вартісного потенціалу сільськогосподарських підприємств / Ю.Ю.Мороз // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – Кам'янець-Подільський, 2009. – С. 474-477.
7. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия / И.П. Отенко. – Х.: ХНЭУ, 2004. – 216 с.
8. Панков В.А. Управление стоимостью наукоемкого машиностроительного предприятия: теория и практика : монография / В.А. Панков. – К.: Наукова думка, 2003. – 424 с.
9. Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник / [Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. та ін.]. – К.: Центр навчальної літератури. – 2006 р. – 362 с.
10. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підручник / Ю.С. Цал-Цалко. – [Вид. 2-ге, доповнене]. – Житомир: ЖОО ГО „Спілка економістів України”, 2009. – 504 с.
11. Яремко І.Й. Теоретичні і прикладні засади формування вартості машинобудівних підприємств : монографія / І.Й.Яремко. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2008. – 260 с.

ДЕНИСЮК Олена Григорівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки Житомирського державного технологічного університету.

Наукові інтереси:

– діагностика вартості підприємства;
– управління потенціалом суб'єктів господарювання України.

Стаття надійшла до редакції 03.02.11 р.