

При експорті зерна для країн членів СОТ до продовольчої пшениці висуваються досить високі вимоги. Якщо порівняти вимоги до якості, що передбачені стандартами країн членів СОТ з вимогами державних стандартів та середніми фактичними показниками якості зерна в Україні, то можна зробити висновок, що українська пшениця на світовому ринку в більшості оцінюється як фуражна (табл. 3).

Таблиця 3

Основні вимоги до якості продовольчої пшениці

Показник	Вимоги до якості, передбачені стандартами країн членів СОТ	Вимоги до якості, передбачені, ДСТУ 3767—2004	Фактичні показники, в середньому по Україні
Вміст білка, %	Не менше 14,6	5 — 15	13,7
Натура, г/л	780,0	710,0 — 760,0	753,0
Зернова домішка, %	Не більше 10,0	10 — 14	12,0
Вологість, %	Не більше 13,0	14,5	13,6

Потенційні якісні можливості українських сортів пшениці досить високі, а от якість фактично вирощеної значно нижча. Для підвищення якості пшениці сільськогосподарським підприємствам, необхідні додаткові фінансові ресурси на впровадження прогресивних технологій вирощування зернових культур, оновлення матеріально-технічної бази та забезпечення сприятливих умов зберігання і транспортування продукції, створення сучасної інфраструктури ринку, формування матеріальної заінтересованості виробників щодо виробництва високоякісної продукції.

Висновки. Україна як зернова, експортно-орієнтована держава здатна вийти на світовий ринок в числі

основних країн-експортерів. Але матеріально-технічна база сільського господарства не дозволяє виробникам зернових культур зайняти відповідну нішу світового ринку за поставками високоякісної продовольчої пшениці. Дослідженням доведено, що якість — визначальний фактор забезпечення продажу продукції і сприяння всебічного задоволення потреб споживачів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Для виробників зерна якість виступає гарантією його продажу, забезпечує високі фінансові результати для виробників і продавців, підвищує їх конкурентоспроможність на зовнішньому ринку. Чим вища якість тим більше економічних вигод отримає виробник. Тому для нарощування експортного потенціалу зерна в Україні, необхідно вжити певних заходів:

внести зміни до чинного законодавства України в частині державної підтримки розвитку сільськогосподарських підприємств та стимулювання експорту їх продукції; гармонізувати вітчизняні технічні стандарти якості та безпеки продукції сільського господарства до вимог міжнародних, в першу чергу країн потенційних імпортерів українського зерна.

ЛІТЕРАТУРА

1. ДСТУ 3767—2004 “Пшениця. Технічні умови” — Чинний від 2004.01.01. — Офіц. вид. — К. : Держстандарт України, 2004.
2. Рибалка О.І., Червоніс М.В. Якість зерна пшениці: прогноз до збирання врожаю // *Хранение и переработка зерна*. 2004. №8 (62). — С. 30 — 33.
3. Чмирь С.М. Формування та розвиток зернового ринку України: монографія. — К.: Аграрна наука, 2007. — 376 с.

Надійшла до редколегії 02.02.09 р.

В.В. Рябенко, к.е.н.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто теоретичні основи потенціалу підприємства. Запропоновано методи та показники для оцінки процесів формування, використання та розвитку потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, підприємство, оцінка, методи оцінки, система показників.

Динамічний розвиток ринкових процесів в економіці країни вимагає переосмислення та удосконалення системи оцінки діяльності сучасних підприємств. Існуюча традиційна система оцінки, зокрема оцінка наявності та ефективності використання матеріально-технічних, трудових, організаційно-управлінських складових діяльності підприємства, а також аналіз фінансового стану, в основному, відображає минулий та теперішній стан підприємства. На сучасному ж етапі функціонування суб'єктів господарювання пов'язане з високою рухомістю факторів зовнішнього оточення, невизначеністю та ризиком діяльності в ринковому середовищі, що вимагає ефективної адаптації до таких умов. Тому існує потреба налагодження на рівні підприємства

The theoretic bases of the complex estimate of the enterprise's potential are examined. The methods and indicators for estimate of processes of formation, use and development of the enterprise's potential are offered.

Key words: potential, enterprise, estimate, methods of estimate, system of indicators.

комплексної системи ретроспективної оцінки, оцінки сучасного стану та оцінки перспективних можливостей, яка дозволить всебічно аналізувати процес формування, використання та удосконалення потенціалу підприємства.

Оцінка діяльності господарюючого суб'єкта є одним із найбільш дієвих методів управління, основним елементом обґрунтування управлінських рішень. Аналіз публікацій з проблем оцінки потенціалу свідчить про недостатню розробку даного питання. Зокрема, проблеми оцінки потенціалу підприємства розглядали в своїх працях І.Р. Бузько, А.Е. Воронкова, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, О.С. Федонін та інші.

В навчальній літературі [2, 5] зводять оцінку потенціалу підприємства до визначення вартості під-

приємства як цілісного майнового комплексу або його окремих складових (землі, будівель, споруд, обладнання, нематеріальних активів тощо).

В наукових працях І.Р. Бузько [1] та А.Е. Воронкової [2] пропонується комплексний підхід до оцінки потенціалу на основі традиційних показників, що характеризують забезпечення підприємства ресурсами та ефективність їх використання.

Недоліком існуючих методик оцінки потенціалу підприємства є те, що в їхній основі лежить ресурсний підхід, коли виміри потенціалу здійснюються через сукупність витрат на ресурси і їхню віддачу. Однак при оцінці ресурсної складової потенціалу в показниках не присутні якісні характеристики, що відображають потенціальну здатність підприємства до розвитку та удосконалення. При цьому існують ресурси, які досить складно оцінити за допомогою кількісних характеристик (управлінські, маркетингові, інформаційні, інноваційні тощо).

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування комплексної системи оцінки потенціалу підприємства, яка буде врахувати фактор часу в реалізації процесів формування, використання та розвитку потенціалу.

Відправним моментом, що визначає специфіку оцінки формування, використання та розвитку потенціалу підприємств в умовах економічної трансформації є те, що величина і структура ресурсів підприємства відображає цілі, які втратили актуальність на сучасному етапі. Крім того, в перехідний період починають діяти специфічні макроекономічні фактори, які обумовлені політико-економічними особливостями трансформаційних процесів, що відбуваються в країні. Основними з них є: суперечлива й непередбачувана економічна політика держави; значні інфляційні очікування; високий рівень монополізації економіки; значні інвестиційні, кредитні й господарські ризики; нерозвиненість та недосконалість ринкових механізмів.

Дія названих факторів на мікроекономічному рівні обумовлює процеси формування, використання та розвитку потенціалу підприємств.

Потенціал підприємства — це системна сукупність існуючих та майбутніх можливостей функціонування та розвитку підприємства, які використовуються для задоволення індивідуальних, групових та суспільних потреб. Зазначені можливості поділяються на внутрішні (ресурси, знання, компетенції) та зовнішні (обумовлені сприятливою дією факторів зовнішнього середовища).

Найскладнішою задачею є оцінка складної сукупності взаємодіючих елементів потенціалу, оскільки в цьому випадку необхідно врахувати їхній взаємовплив, взаємодоповнення, синергічні ефекти їхньої взаємодії. Тому існує потреба в проведенні комплексної оцінки, яка базується як на визначенні величини потенціалу, так і на дослідженні динаміки його зміни.

В проведенні оцінки потенціалу підприємства зацікавлені різноманітні сторони, від державних структур до приватних осіб: податкові структури, місцеві органи влади та органи державної статистики, власники та управлінські структури підприємств, кредитні організації, страхові компанії, інвестори, орендарі тощо.

Цілі проведення оцінки умовно можна розділити на внутрішні, в досягненні яких заінтересовані власники та управлінці підприємства, і зовнішні, в яких заінтересовані зовнішні по відношенню до підприємства структури.

До внутрішніх цілей відносяться: розробка стратегії розвитку підприємства; підвищення ефективності управління підприємством та його окремими складовими; реструктуризація підприємства; прийняття управлінських рішень щодо використання окремих складових потенціалу підприємства; обґрунтування та прийняття інвестиційних рішень; укладання орендних угод.

До зовнішніх цілей оцінки потенціалу підприємства належать: визначення кредитоспроможності підприємства з метою оформлення застави; укладання страхових угод з метою визначення величини страхових платежів та виплат; визначення вартості підприємства у випадку його продажу; визначення вартості цінних паперів у випадку їх емісії та обігу на фондовому ринку; оформлення внесків до статутних фондів підприємства; санація підприємства; визначення бази оподаткування; розробка державних програм розвитку окремих галузей або підприємств; проведення приватизації підприємств.

Для проведення оцінки потенціалу підприємства можуть використовуватись різні методичні підходи. Для досягнення більшості зовнішніх цілей оцінки придатний тільки вартісний метод.

Для досягнення внутрішніх цілей може використовуватись сукупність методів, серед яких метод техніко-економічних розрахунків, вартісний, експертний, бальний метод, рейтинговий порівняльний аналіз, економіко-математичне та імітаційне моделювання.

Експертний, бальний та рейтинговий методи використовуються для порівняльної оцінки потенціалу різних підприємств, визначення рівня конкурентоспроможності, прийняття внутрішніх управлінських рішень. Перевагою даних методів є можливість оцінки таких складових потенціалу підприємства, які складно охарактеризувати за допомогою кількісних параметрів. Недоліками є відсутність єдиної методологічної бази та значний рівень суб'єктивізму.

Економіко-математичне та імітаційне моделювання є важливими способами поєднання різнорідних характеристик потенціалу в формалізованих та логічних моделях. Але, незважаючи на розроблену теоретичну базу використання даних методів, вони рідко застосовуються на практиці через складність та високі вимоги до повноти інформації.

Тому в сучасних умовах найбільш придатними для оцінки потенціалу підприємства є вартісний метод та метод техніко-економічних розрахунків.

Оцінка потенціалу підприємства у вартісному вираженні передбачає визначення вартості активів підприємства і величини економічних результатів, які воно може отримати в майбутньому. Для цього використовуються витратний, порівняльний та доходний підходи. Критерієм вартісної оцінки потенціалу підприємства є величина знову створеної вартості її складових частин.

Метод техніко-економічних розрахунків передбачає використання всеосяжної системи показників, яка покликана всебічно оцінити всі елементи потенціалу підприємства.

При оцінці потенціалу підприємства необхідна повна інформація. При цьому необхідно враховувати довгострокові перспективи діяльності підприємства. Надання переваги короткостроковим показникам (прибуток на акцію, рентабельність капіталу тощо) може привести до ситуації "визимання соків" із підприємства і його фінансової неспроможності.

На підприємствах не існує єдиної інформаційної бази для оцінки потенціалу. В господарській практиці використовується безліч техніко-економічних показників, що характеризують процеси, які відбуваються. Однак для оцінки елементів, що утворюють потенціал підприємства, багато з цих показників є не придатними.

Відмова від традиційних показників оцінки діяльності підприємства пояснюється тим, що фінансова звітність не завжди об'єктивно відображає поточний фінансовий стан підприємства і її фінансові результати. Постійно ускладнюється методологія бухгалтерського обліку, що дозволяє керівництву суттєво викривити відомості про фінансові результати. Загальним правилом є заниження отримуваних доходів і їх тінізація, що створює нездоланні труднощі оцінки реальної величини фінансових результатів. Необхідно враховувати також, що порівняльний аналіз діяльності українських підприємств неможливий через відсутність достовірних узагальнених галузевих показників.

Потенціал підприємства характеризується трьома часовими аспектами свого прояву: минуле, теперішнє та майбутнє. Тому при оцінці потенціалу обов'язково необхідно враховувати фактор часу. Це обумовлює побудову системи аналізу, яка спрямована на оцінку процесів формування, використання та розвитку потенціалу підприємства.

Процес формування потенціалу підприємства відображає минулі та теперішні дії, які орієнтовані на майбутнє. Формування потенціалу підприємства характеризують показники обсягу, структури, стану та якості ресурсів, які залучаються для досягнення поставлених цілей. До таких показників відносяться показники вихідних умов діяльності, зокрема, наявність необхідних матеріальних і фінансових ресурсів, для нормального функціонування підприємства, його організаційно-технічний рівень, характер маркетингової діяльності.

Якісний аспект процесу формування потенціалу підприємства можна оцінити за допомогою показників стану основних засобів, якості та відповідності матеріально-сировинних ресурсів, освітньо-кваліфікаційних характеристик персоналу, співвідношення власних і позикових коштів, рівня забезпеченості інформаційними ресурсами.

Процес використання потенціалу підприємства відображає теперішній (сучасний) стан потенціалу підприємства. Використання потенціалу підприємства необхідно характеризувати в двох напрямках: оцінка рівня ефективності використання потенціалу та оцінка використання можливостей потенціалу.

До показників першої групи відносяться показники рівня ефективності використання виробничих ресурсів (основних і оборотних засобів, персоналу), управління та процесів (виробничих, маркетингових, фінансових).

До показників другої групи належать показники, які характеризують ступінь реалізації існуючих можливостей (повнота завантаження виробничих можливостей, товарність продукції, залишки матеріальних ресурсів, частка ринку та інші). Можливості максимальної реалізації потенціалу підприємства в даний час зосереджені на внутрішніх факторах і пов'язані з уникненням різноманітних втрат та нерационального використання ресурсів. Основою цього є резерви підприємства, що виявляються в результаті аналізу його сильних та слабких сторін.

За своєю сутністю резерви — це невикористані можливості системи, що визначаються як різниця між

потенційними та фактичними результатами. Тому при проведенні оцінки потенціалу підприємства необхідно визначити величину даної різниці та причини її виникнення.

Резерви, поряд з ресурсами, є важливою складовою потенціалу підприємства, використання яких дозволяє без істотних додаткових витрат забезпечити досягнення поставлених цілей і вирішити виникаючі проблеми.

За ступенем доступності можна виділити три рівні резервів [1]:

1) наявні вільні резерви (вільні площі; невикористовувані устаткування; невикористана сировина; робітники, що перебувають у відпустці без утримання; нереалізовані, незатребувані винаходи, раціоналізаторські пропозиції та ін.;

2) погано використовувані площі, устаткування та ін.;

3) не інтенсивно використовувані речові елементи виробничого процесу.

Резерви 1-го рівня можуть бути освоєні після проведення їхньої інвентаризації і визначення стратегічних і найбільш ефективних напрямків їхнього використання.

Для реалізації резервів 2-го рівня необхідно проаналізувати ступінь завантаження виробничих потужностей, ступінь невикористання наявних ресурсів; перегрупувати роботи так, щоб за рахунок повного завантаження окремих структурних підрозділів, одиниць устаткування тощо вивільнити інші речові елементи виробничого процесу для їхньому використанні в процесі ресурсного забезпечення стратегічних напрямків розвитку підприємства.

Можливість реалізації резервів 3-го рівня передбачає проведення оцінки ступеня інтенсивності використання виробничих потужностей, устаткування і ресурсів та наступного впровадження комплексу заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробничого процесу.

Таким чином, при проведенні оцінки використання потенціалу невід'ємною складовою виступає аналіз резервів як сукупності невикористаних можливостей, що при реалізації відповідних заходів може бути спрямована на досягнення цілей підприємства.

Процес розвитку потенціалу підприємства передбачає оцінку майбутніх можливостей підприємства та альтернативних напрямків їх досягнення.

В наукових працях Є.В. Лапіна наголошується, що оцінка потенціалу підприємства може розглядатись виключно як прогнозна задача. Тобто, оцінка потенціалу станом на поточний момент — не має ніякого економічного смислу. Оцінити потенціал — означає оцінити сукупні можливості підприємства в майбутньому. При цьому особливе значення мають методи економіко-математичного моделювання, факторного аналізу і прогнозування [4].

Для умов перспективного планування і стратегічного управління доцільно використовувати такі оціночні критерії, як вартість підприємства, потенціал прибутковості, ефективність інвестицій, а для поточного планування та оперативного управління виробництвом — виручка, прибуток, витрати підприємств. Це пов'язано з тим, що стратегічне управління спрямоване на забезпечення розвитку, росту та нарощування потенціалу, а оперативне управління реалізує існуючі можливості в прибуток, максимальний доход від використання виробничих факторів.

В сучасних умовах спостерігається трансформація цілей функціонування підприємств. Прибуток, як основна довгострокова ціль діяльності підприємства, втрачає свою значимість на теперішньому етапі розвитку і є актуальною тільки в короткостроковому періоді. Тому існує декілька причин недоцільності використання прибутку в якості оціночного показника розвитку потенціалу підприємства: по-перше, в переважній більшості випадків, прибуток занижується підприємствами, відбувається його тінізація; по-друге, розрахунковий прибуток зменшується підприємствами за рахунок витрат розвитку (інвестиційних та інноваційних), що обумовлюється динамічним розвитком зовнішнього середовища і, як наслідок, необхідністю постійного удосконалення діяльності; по-третє, прибуток може значно коливатись під впливом тимчасових коливань кон'юнктури ринку, що помилково може вважатись заслугою підприємства (у випадках позитивних коливань) або помилками підприємства (при негативних коливаннях).

Таким чином, в довгостроковому періоді основною метою підприємства повинна стати вартість підприємства, яка відображає інтегральні можливості підприємства, як внутрішні (вартість активів, майбутні очікувані доходи), так і зовнішні (вартість цінних паперів підприємства на фондовому ринку, інформація про недавні ринкові угоди щодо купівлі-продажу аналогічних підприємств чи їх складових частин, кон'юнктура на ринку продукції, що випускається підприємством тощо). Недоліком показника вартості підприємства як індикатора розвитку потенціалу є те, що його досить складно застосувати до локальних потенціалів (виробничого, трудового, маркетингового, фінансового), оскільки, він переважно характеризує сукупні можливості підприємства.

Вартісний підхід до оцінки розвитку потенціалу підприємства має бути доповнений прогнозними показниками. Прогнозні оцінки повинні базуватись на динамічному аналізі техніко-економічних показників формування та використання потенціалу підприємства, а також факторному аналізі причинного комплексу формування вартості підприємства. Це дозволить встано-

вити зв'язок між процесами формування, використання та розвитку потенціалу підприємства.

Висновки. Інтегральна оцінка потенціалу підприємства дозволяє одночасно визначити результативності діяльності підприємства та його майбутні можливості його розвитку. З цією метою необхідно комплексно оцінити процеси формування, використання та розвитку потенціалу підприємства. Така оцінка обумовлена впливом фактора часу та різноманітних зовнішніх і внутрішніх цілей.

Для характеристики потенціалу необхідно використати сукупність методів, які дозволяють сформулювати кількісні та якісні оцінки. Пропонується оцінювати процеси формування і використання потенціалу за допомогою комплексної системи показників наявності, структури, стану, якості та ефективності використання різноманітних складових потенціалу.

Розвиток потенціалу доцільно оцінювати за допомогою показника вартості підприємства як інтегрального відображення майбутніх можливостей.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бузько І.Р., Дмитренко І.Е., Суценко Е.А. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятия. Монография. — Алчевск: ред-я ДГМИ, 2002. — 216 с.
2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография. — Луганск: Изд-во Востокукраинского национального университета, 2000. — 315 с.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.
4. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. — Суммы: ИТД "Университетская книга", 2002. — 310 с.
5. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с.

Надійшла до редколегії 02.02.09 р.

Н.М. Салатюк, к.е.н.

ІНФЛЯЦІЯ ЯК ЧИННИК І НАСЛІДОК ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

В статті аналізуються причини і особливості економічної кризи в Україні та вплив на неї світової кризи. Досліджуються причини і соціально-економічні наслідки інфляції в національній економіці, показники якої розглядаються як узагальнюючий макроекономічний індикатор глибини і системності економічної кризи. Акцентується увага на необхідності посилення кейнсіанських підходів до державного регулювання в період економічної кризи і пошуку ефективною антикризовою політики.

Ключові слова: економічна криза, інфляція, цінні папери, кейнсіанська теорія, фінансово-кредитна політика, антикризові заходи.

Відносна стабільність гривні, яка була досягнута протягом 1996—2006 року вважається одним з найбі-

© Н.М. Салатюк, 2009

This article provides information about reasons and peculiarities of economic downturn in Ukraine and how it differs from world downturn. All social-economic consequences and reasons of inflation rate in national economy are analyzed as general macroeconomic indicator. Very strong attention is paid to the theory of Keynes and state control during economic crisis. Also there are some ways of implementing of anti-crisis measures.

Key words: economic crisis, economic downturn, inflation, securities, Keynes theory, financial policy, anti crisis measures.

льших надбань економічної політики в Україні і показником подолання кризи перехідного періоду. Здавалосяб,