

## Посилання на статтю

Ярема Я.Р. Підходи до оцінки нематеріального потенціалу підприємств / Я.Р. Ярема / / Управління проектами та Розвиток виробництва: Зб.наук.пр. - Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Дала, 2012. - № 1 (41). - С. 60-65. - Режим доступу: <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/41/12yurnpp.pdf>

УДК 65.01

**Я.Р. Ярема**

### **ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ**

Досліджено підходи до оцінки нематеріального потенціалу підприємств. Визначено цілі та завдання діагностики стану нематеріальних активів і потенціалу. Наведено недоліки та переваги різних способів оцінки. Рис. 1, табл. 1, дж. 10.

Ключові слова: потенціал, підприємство, нематеріальні активи, оцінка, розвиток.

**Я.Р. Ярема**

### **ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ**

Исследованы подходы к оценке нематериального потенциала предприятий. Определены цели и задачи диагностики состояния нематериальных активов и потенциала. Приведены недостатки и преимущества различных способов оценки. Рис. 1, табл. 1, дж. 10.

Ключевые слова: потенциал, предприятие, нематериальные активы, оценка, развитие.

**Y.R. Yarema**

### **APPROACHES TO INTANGIBLE POTENTIAL OF ENTERPRISES**

Researched approaches to assessing intangible potential of enterprises. Defined goals and objectives diagnosis of intangible assets and capabilities. Shows the advantages and disadvantages of different methods of assessment. Figure. 1, Tab. 1, j. 10.

Keywords: potential enterprise intangible assets, valuation, development.

**Постановка проблеми.** Сучасний економічний розвиток свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію, які уможливають ефективне подолання складними соціально-економічними системами господарювання різних рівнів невизначеності динамічного ринкового середовища та дасть змогу своєчасно адаптуватися до нього. Для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності підприємств та інших суб'єктів господарювання необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, нематеріальні, структурно-функціональні, соціально-трудова та інші елементи потенціалу. Це зумовлює виключну увагу керівників підприємницьких структур до ефективного управління технологічними й організаційними змінами, нематеріальними перевагами, особливо в сфері

“Управління проектами та розвиток виробництва”, 2012, № 1(41)

визначення та використання їхніх потенційних соціально-економічних можливостей. Нематеріальні конкурентні переваги підприємства складають його нематеріальний потенціал. Нематеріальним потенціалом підприємств є переваги, які воно одержує від володіння унікальними можливостями, правами, резервами, властивостями для досягнення власних цілей, ведення конкурентної боротьби. Визначення резерву розвитку нематеріальних складових потенціалу підприємства полягає у виявленні сукупності невикористаних можливостей за сферами оцінки. Нематеріальні резерви сприяють зверненню споживачів саме до цього підприємства, що надає підприємству надлишковий прибуток. Одержується дохід на нематеріальні активи, котрі ідентифіковані й окремо оцінені. Діагностика стану нематеріальних активів потенціалу підприємства базується на якісному збиранні інформації для раціонального регулювання взаємозв'язків на підприємстві. Оцінювання і визначення резервів зумовлено необхідністю визначення додаткових невикористаних можливостей, що має підприємство, виявленням внутрішніх економічних, соціальних, технічних можливостей для розвитку його конкурентоспроможності, дотримання ним власних соціальних програм, державних вимог, норм; задоволення потреб суспільства в якісній, екологічно безпечній продукції.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Сьогодні жоден із наведених методів визначення резервів розвитку нематеріальних складових потенціалу підприємств не є повністю обґрунтованим і єдино правильним та таким, що забезпечує адекватність сучасним вимогам [1-10]. Крім того, окремі методи містять процедуру оцінки, але не дають методу як, наприклад, при експертному методі чи методі аналогій [1,4,10]. Залежно від обставин визначення резервів розвитку потенціалу підприємств можна застосовувати той чи інший метод, наприклад, С.І. Мельника, О.А. Нужної, В. Самсонова, С. Марченко [1-3], проте право на вибір методу належить виключно компетенції підприємства. Є доцільним одночасно комплексно використати кілька методів. Комплексна характеристика дозволить установити не тільки наявність та вартісне вираження нематеріальних складових потенціалу підприємства, а й за допомогою діагностики управління процесів з її формування встановити причини, які призвели до певного кількісного вираження. Тобто визначити, чому нематеріальні конкурентні переваги мають негативне або позитивне вартісне вираження, що і яким чином вплинуло на розмір вартості нематеріальних складових потенціалу підприємства, чи є способи її підвищити, чи підприємство використало всі можливості і досягло межі свого росту, а також визначити інші проблемні сфери і на основі їх аналізу сформулювати перспективні управлінські рішення.

Тому наразі немає загальноприйнятої методики оцінки як саме потенціалу підприємства, так і його нематеріальних складових потенціалу. Існує багато різнопланових оцінок, проте кожна з них має свої переваги і недоліки. Це обумовлює різні підходи до оцінки нематеріальних складових потенціалу підприємств.

**Мета статті** – дослідження підходів до оцінки нематеріального потенціалу підприємств.

**Основний матеріал досліджень.** Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «*potentia*» й означає «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю. У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Тлумачний словник української мови також під цим терміном розуміє «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов». Таким чином термін «потенціал» означає

наявність прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах.

Потенціал – це показник, який віддзеркалює не просто стан об'єкта, але й, що особливо важливо, одночасно сутність методологічних основ чисельності реальних процесів та явищ. Таке сполучення дає можливість адекватно відобразити не тільки ту чи іншу ситуацію, ті чи інші відносини, але й процеси і тенденції їх розвитку, а таким чином ефективність функціонування економічної системи в цілому. Потенціал як комплексне поняття є здатністю підприємства до зміни, покращання, прогресу, це джерело розвитку. Доказом цьому є дифузія інновацій – виробничих, інформаційних, управлінських, – нематеріальних. Застосування нового устаткування є джерелом, фактором подальших змін. При цьому ефект від тиражування інновацій зростає набагато скоріше самого тиражу. Все те, що веде до позитивного розвитку, має інноваційний потенціал. Потенціал існує в прихованому вигляді, він здатний накопичуватися й розвиватися на власній основі у міру своєї реалізації. Він сам, розвиваючись, виявляє ще потужніші можливості до розвитку, є поштовхом до нього. Його така властивість впливу на систему пояснюється тим, що непізнане завжди більше вже вивченого, все тече, все змінюється, як правило, нове заміняє старе, що існує об'єктивна необхідність прямувати до найкращого.

Вплив нематеріальних активів на потенціал підприємства сьогодні є радикальним і комплексним. Надзвичайно велика вигода провідних фірм від володіння нематеріальними активами і їх впливу обумовлена тим, що вони під гаслом експорту новітніх технологій насправді сприяють розвитку потенціалу підприємств. Варто наголосити, що саме володіння нематеріальними активами, котрі сприяють розвитку потенціалу підприємства, забезпечує перемогу у конкурентній боротьбі.

В основу комплексної характеристики нематеріальних складових потенціалу підприємства і процесів їх формування і управління можна покласти окремі методики і способи наведених оцінок та діагностик. Однак у чистому вигляді неможливо сприйняти і взяти до використання жоден зі способів чи методів. На увагу заслуговують окремі підходи і методики, сукупне поєднання яких надасть можливість для проведення комплексної характеристики. Проведене дослідження методів, способів і підходів до оцінки нематеріальних складових потенціалу підприємства дозволяє одержати такі висновки: по-перше, методики оцінки нематеріальних складових потенціалу підприємства розрізнені і характеризують різні їх аспекти; по-друге, наведені методики переважно орієнтовані на визначення вартості нематеріальних складових потенціалу підприємства, ототожнюючи нематеріальні переваги з поняттям гудвіл; по-третє, сучасні підходи до оцінки не враховують вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища; по-четверте, способи визначення резерву розвитку нематеріальних складових потенціалу підприємства вузькоспрямовані, не повною мірою враховані складові цих переваг підприємства; по-п'яте, оцінки, наведені у фаховій літературі, загальнотеоретичні, вони не враховують галузевої специфіки й особливості діяльності національних підприємств.

Основні цілі і завдання визначення резервів розвитку потенціалу підприємства наведені на рис. 1.

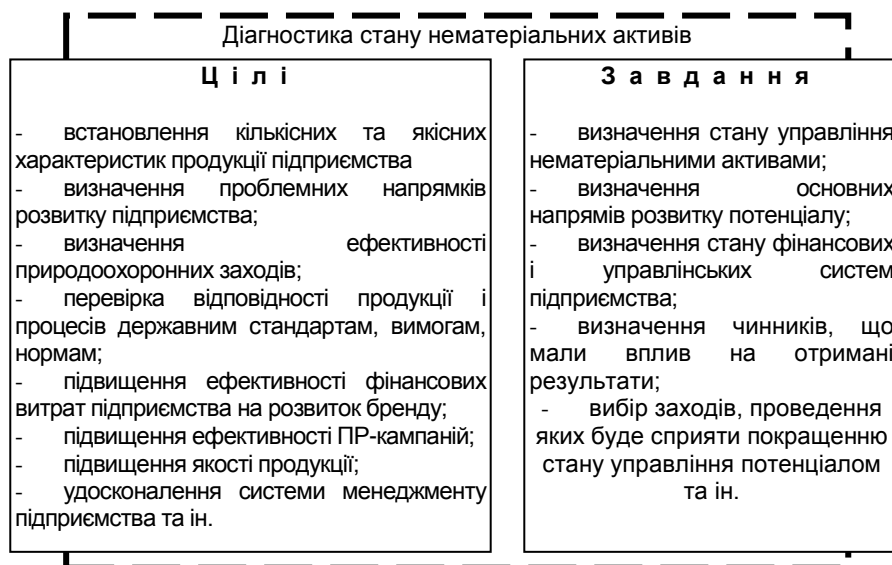


Рис. 1. Цілі та завдання діагностики стану нематеріальних активів і потенціалу

При оцінці потенціалу підприємства доцільно врахувати стан зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства для комплексного аналізу його перспектив розвитку, розробки стратегічних управлінських рішень. Діагностика впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на стійкість розвитку підприємства є одним із головних завдань його менеджменту.

Для оцінки нематеріальних активів та чинників конкурентоспроможності, а також визначення низки інших показників використовуються приблизні оцінки, "експертні методи", недоліком яких є суб'єктивність і умовність.

Визначення резерву розвитку нематеріальних складових потенціалу підприємства ґрунтується на використанні сукупності методів: балансовий метод дозволяє оцінити вартість підприємства в цілому. Цей метод добре застосовувати для визначення вартості підприємства, її подальшого аналізу з метою визначення тенденцій розвитку. Інші загальновідомі і докладно описані в літературі методи, що можна використати для визначення резервів розвитку нематеріальних складових потенціалу підприємств представлені в табл. 1.

Звичайно у низці випадків уникнути такого підходу неможливо, проте використання подібних оцінок як базовий метод призводить до вельми слабкого математичного зв'язку початкових чинників з оцінюваним показником конкурентоспроможності. Низка методик при оцінці конкурентоспроможності підприємств ґрунтується на вельми складних побудовах, моделях, розрахунках, які ідеалізуються: вводяться нові для економічної науки визначення і показники, будуються різні матриці, вводяться нові системи координат і т.д.

І хоча логічна обґрунтованість теоретичних моделей, які використовуються, не викликає сумніву, у конкретних економічних умовах конкретного підприємства ці моделі є вельми абстрактними. Внаслідок цього у ряді випадків не тільки неможливо здійснити точну кількісну оцінку того чи іншого пропонованого параметра, а й зовсім складно дати йому чітке визначення. Все це істотно знижує можливість математичної обробки категорій, що вводяться, і не дозволяє адекватно оцінити конкурентоспроможність підприємства.

Характерною рисою сучасності є зацікавленість в потенціалі підприємств з боку державних установ. Розроблений навіть індекс конкурентоспроможності

товарів – показник відносної конкурентоспроможності виробів промисловості країни, які поставляються на експорт. Є й інший показник, що характеризує державну зацікавленість щодо проблеми оцінки нематеріальних складових потенціалу підприємств.

Таблиця 1

**Методи, придатні для використання при визначенні резервів розвитку нематеріальних складових потенціалу підприємств**

<b>Метод</b>	<b>Сутність методу й особливості використання</b>
Метод аналогій	Вартість нематеріальних переваг підприємства визначається на підставі порівняння з аналогічними нематеріальними активами і перевагами, використаними в тих же умовах іншими підприємствами. За умови дотримання зіставлення активів і умов використання дає достатньо обґрунтовані результати.
Матричний метод	Базується на маркетинговій оцінці діяльності підприємства і його продукції. В основі методу – аналіз конкурентоспроможності з урахуванням життєвого циклу продукції підприємства
Метод ринкової вартості	Вартість нематеріальних складових потенціалу підприємства визначається на основі поточної ринкової ціни. Метод можна застосовувати тільки при розвиненій ринковій динаміці обміну нематеріальними активами.
Метод експертної оцінки	Визначення резервів розвитку нематеріальних складових потенціалу підприємств розраховується сертифікованим експертом на основі математичних і інтуїтивних методів. Для підвищення точності доцільно залучити експертів різних напрямів. Для цього методу складно оцінити достовірність одержаного результату. Сам метод не містить в собі методу оцінки, а є по суті процедурою.
Балансовий метод	Визначення резервів розвитку нематеріальних складових потенціалу підприємств здійснюється на основі зіставлення ринкової і документарної вартості підприємства. Застосовується в основному при фінансовому аналізі. Використання можливе при великій динаміці ринку у сфері інвестицій.

Таким є індекс глобальної конкурентоспроможності. Індекс оцінює дві основні складові: конкурентоспроможність підприємств і якість національного бізнес-клімату. Індекс конкурентоспроможності обраховується з різних показників, деякими з них є: освіта, інновації, умови праці та ін. Вибір конкретного методу оцінки залежить від характеру продукції і характеристик підприємства.

Досвід роботи закордонних підприємств свідчить, що для своєчасного виявлення проблем у сфері визначення резервів розвитку нематеріальних складових потенціалу та їх вирішення підприємства з постійною періодичністю проводять власну оцінку нематеріальних складових потенціалу. Це дозволяє уникнути конфліктів із зовнішнім оточенням та з контролюючими установами.

Усі закордонні підприємства здійснюють власне оцінювання нематеріальних складових потенціалу. Відмінності оцінок становлять вибір методик оцінки і періодичності цих перевірок, які відбуваються не рідше одного разу на рік. Більшість підприємств проводять аналіз, заснований на методі "витрати-ефективність". Однак це не єдиний метод аналізу. Підприємства мають низку власних унікальних методів аналізу, збирання й обробки матеріалів, які належать до комерційної таємниці. Відмітною рисою японських підприємств є довгострокові плани. Переважно вони стосуються стану навколишнього природного середовища, технологій, устаткування.

Відмінна риса європейських виробників це встановлення власних стандартів з розвитку потенціалу, зокрема з охорони навколишнього природного середовища та забезпечення якості продукції. Зазвичай внутрішні стандарти є більш жорсткими, ніж державні нормативи. Необхідно відзначити, що всі внутрішні стандарти підприємств цілком досягаються. Виявлені слабкі сторони підприємств за сферами враховуються і корегуються при прийнятті поточних і стратегічних рішень.

**Висновки.** Таким чином, огляд різних методик і способів оцінки і визначення резервів розвитку нематеріальних складових потенціалу підприємств підтвердив відсутність єдиної комплексної методики, що обумовлює необхідність розробки комплексної оцінки стану нематеріальних активів і потенціалу на аграрних підприємствах. На підставі проведених досліджень можна розробити спосіб комплексної оцінки стану нематеріальних активів і потенціалу з метою визначення резерву їхнього розвитку. Інформаційною базою способу оцінки є законодавчі, нормативні та методичні матеріали законодавчої та виконавчої влади; наукові літературні джерела.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Мельник С.І. Фінансова оцінка аграрного підприємства в структурі оцінки його конкурентоспроможності / С.І. Мельник // Культура народів Причорномор'я. Науч. журнал. – Симферополь: ТНУ ім. В.І. Вернадського. – 2010. – № 196. – С. 7-8.
2. Нужна О.А. Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємств / О.А. Нужна // Економіка АПК. – 2006. – № 4. – С. 110-115.
3. Самсонов В. Как оценить гудвилл / В. Самсонов, С. Марченко // Финансовый директор. – 2004. – № 2. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: [www.deloshop.ru](http://www.deloshop.ru).
4. Соловьева Г.М. Учет нематериальных активов / Г.М. Соловьева. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 176 с.
5. Сучков П.П. Фінансова оцінка підприємств АПК: монографія / П.П. Сучков. – К.: Думка, 2010. – 418 с.
6. Фирсова Н.К. Диагностика и регулирование маркетинговой активности предприятий АПК: автореф. дис.на соискание ученой степени канд. эконом. Наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" / Н. К. Фирсова. – С-П., 2008. – 20 с.
7. Хитчнер Д.Р. Оценка стоимости нематериальных активов / Джеймс Р. Хитчнер. – М.: Омега-Л, Маросейка, 2008. – 144 с.
8. Худик Е. Гудвилл или незримый капитал / Е. Худик, Н. Царев. – М.: Редакционно-издательский отдел МБИ, 2004. – 140 с.
9. Цал-Цалко Ю.С. Стратегія розвитку і реалізації потенціалу АПК: колективна монографія / [Ю. С. Цалко, О.В Родіонов та ін.]. – Житомир: Житомирське обласне об'єднання громадської організації "Спілка економістів України", 2008. – 392 с.
10. Цымбаленко Т.Т. Статистика финансов в АПК / Т.Т. Цымбаленко, С.В. Цымбаленко. Ценообразование. Ценовой мониторинг: монографія/ [Ю.Ф. Наумов, Н.Г. Спивак и др]. – Луганськ: Изд-во ЛНАУ, 2002. – 126 с.

Рецензент статті  
д.е.н., доцент Родіонов О.В.

Стаття надійшла до редакції  
20.02.2012 р.