

УДК 336.113.1

О.А. Ліснічук, здобувач
Національний університет ДПС України

**САНАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МАШИНОБУДІВНИХ
ПІДПРИЄМСТВ, ЩО ПЕРЕБУВАЮТЬ В УМОВАХ
КРИЗИ: МЕТОДОЛОГІЯ І ПРАКТИКА ОЦІНКИ**

О.А. Lisnichuk
National university of State tax service of Ukraine

**POTENTIAL REMEDIAL OF ENGINEERING
COMPANY IN CRISIS: METHODOLOGY AND
PRACTICE OF ASSESSMENT**

В статтє обоснована структура санационного потенциала предприятия, предложен набор аналитических коэффициентов, которые раскрывают санационный потенциал, разработана методика его оценивания. Апробация предложенной методики на базе группы машиностроительных предприятий позволила оценить достигнутый ими уровень санационного потенциала.

Ключевые слова: кризисные явления в деятельности предприятий, санационный потенциал, структура санационного потенциала, уровень санационного потенциала.

The article gives the structure of remedial potential of the company, a set of analytic coefficients is offered, which reveal the remedial potential, the methods of its assessment. Testing of the proposed method based on the group of engineering companies made it possible to assess their level of remedial potential.

Keywords: crisis in the activities of enterprises, remedial potential of remedial building structure, the level of remedial potential.

Проблема та її зв'язок з науковими та практичними завданнями. Сучасна глобальна економічна система світу характеризується формуванням жорсткого транскордонного конкурентного середовища, яке перед кожною країною формує завдання забезпечення сталих позицій та зайняття своєї ринкової ніші. Зробити це можливо лише за рахунок зміщення акцентів у бік розвитку найбільш потужних та конкурентоспроможних галузей економіки, які володіють достатнім рівнем міжнародної конкурентоспроможності і здатні забезпечити потенціал розвитку країни. Якщо говорити про нинішнє місце України в системі світового поділу праці, то її позиції передусім обумовлені спеціалізацією розвитку трьох основних секторів економіки – чорної і кольорової металургії, машинобудування та агропромислового сектору. Зокрема, саме на частку трьох вказаних секторів економіки України припадає основна частина реалізації її зовнішньоекономічного потенціалу. Варто помітити, що серед виділеної групи галузей економіки саме галузь машинобудування є найбільш технологічною. Відносячись до четвертого технологічного укладу, продукція машинобудівної галузі відповідає усім сучасним тенденціям у сфері інноваційного розвитку та здатна забезпечити Україні сталі позиції у міжнародному конкурентному середовищі. Більш того, як показує досвід провідних держав світу, зокрема – Японії, США та країн Західної Європи, вони змогли домогтись лідируючих позицій у світі саме зробивши акцент на пріоритетному розвитку машинобудування.

Вітчизняна машинобудівна галузь належить до числа базових галузей економіки України, які здатні забезпечити ефективний економічний розвиток нашої держави. Крім того, слід наголосити, що вітчизняне машинобудування володіє достатніми конкурентними перевагами на світовому ринку – це і потужний науково-технічний та кадровий потенціал; це і наявність перспективних із комерційного погляду досліджень та розробок; це і наявність системи напрацьованих взаємозв'язків зі споживачами продукції та вдале географічне розташування.

Проте попри наявність в української машинобудівної галузі потенційних конкурентних переваг, нинішнє становище більшості підприємств галузі не відповідає їх потенційним можливостям і вони фактично перебувають у стані глибокої фінансової кризи. Так для України загалом характерна висока збитковість промислових підприємств, рівень якої за підсумками 2011 року склав 36% від загальної кількості. В машинобудуванні частка збиткових підприємств складає 45%. Окрім проблеми збитковості, ситуація погіршується через скорочення обсягів надходжень від реалізації, зниження рівня ліквідності та платоспроможності, появи загрози втрати фінансової автономії та незалежності. Усе це дозволяє констатувати, що нині значна частина машинобудівних підприємств відчувають у своїй діяльності ознаки гострої фінансової кризи, а тому потребує негайної розробки і впровадження санаційних заходів, спрямованих на виведення підприємств із кризового стану та на забезпечення їх прибуткового існування. Однак, передумовою доцільності розробки санаційних заходів для машинобудівних підприємств має стати максимально виважена та об'єктивна оцінка їх санаційного потенціалу, що концептуально характеризує потенційну здатність підприємств до санації та до подолання кризових явищ.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблематиці діагностики розвитку кризових явищ у діяльності підприємства та оцінки санаційного потенціалу присвячено значну кількість робіт вітчизняних та зарубіжних дослідників. Ці питання вивчали у своїх працях авторитетні вітчизняні та зарубіжні дослідники такі, як А.В. Малявіна, С.А. Попов, Н.Б. Пашин, О.В. Белозерцев, К.О. Соломянова–Кирильчук, Т.В. Булович, О.О. Терещенко та ін. Результатом їх досліджень стала розробка великої кількості методик, які пропонують оцінювати санаційний потенціал підприємств, що перебувають у кризі.

Проте, попри значну увагу вітчизняних та зарубіжних учених до цього питання, багато спірних моментів і нині є неопрацьованими. По-перше, більшість методик оцінки санаційного потенціалу має загальний характер та не адаптована до особливості окремих галузей, зокрема, до галузі машинобудування. По-друге, значна частина із них для оцінки санаційного потенціалу обмежується переважно фінансовими коефіцієнтами, тоді як багато маркетингових, інноваційних, управлінських чи кадрових аспектів санаційного потенціалу залишається поза увагою. Нарешті, невирішеною проблемою є трактування та інтерпретація одержаних оцінок, оскільки більшість із використовуваних в оцінних моделях параметрів мають різну розмірність.

Постановка завдання. Відповідно до виявлених недоліків у теорії та методології, основне завдання нашого дослідження полягає у розробці методики оцінки санаційного потенціалу та її апробації на прикладі групи машинобудівних підприємств, в діяльності яких мають місце різноманітні кризові процеси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Машинобудівний комплекс – один з найбільш значимих у промисловості України міжгалузевий господарський комплекс: він об'єднує систему науково-дослідних, конструкторсько-технологічних організацій; охоплює 11267 підприємств, з яких 146 – великих, 1834 – середніх та 9287 – малих; понад 22% зайнятого промислово-виробничого персоналу, 13,4% загального обсягу промислової продукції й понад 15% вартості основних виробничих фондів [1].

Машинобудування – одна з найважливіших галузей виробництва, що значно впливає на продуктивність, ефективність і прогрес майже у всіх сферах людської діяльності: промисловості й будівництві, сільському господарстві й транспорті, побутовому обслуговуванні й медицині та інших галузях. Стабільний розвиток машинобудування забезпечує рентабельність і конкурентоздатність більшості товарів і послуг, зростання інтелектуального й матеріального рівня населення, соціальний захист і розвиток економіки як окремих регіонів, так і держави.

Найбільш успішною діяльністю підприємств машинобудівного комплексу була у 2011 р., коли загальний фінансовий результат склав 14,4 млрд. грн., у попередніх періодах найкращого результату галузь досягла у 2007 р., у цей період фінансовий результат підприємств машинобудування від звичайної діяльності до оподаткування склав 5,128 млрд. грн. У 2007 році кількість збиткових підприємств склала 30,8%, а в наступні роки кількість збиткових підприємств у галузі зростала, що зумовлено як негативним впливом світової фінансово-економічної кризи, так і поглибленням внутрішніх фінансово-економічних проблем

підприємств галузі.

Якщо проаналізувати структуру фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування за групами видів машинобудівної продукції, то можна бачити, що серед підприємств машинобудівної галузі від світової фінансової кризи найбільше постраждали підприємства з виробництва машин та устаткування, які у 2009 р. мали збитки на суму більше як 1,4 млрд. грн. Серед цих підприємств було й найбільше збиткових протягом усього періоду дослідження. Найбільша кількість прибуткових підприємств працювала у сфері виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування – від 69,8% у 2006 році і до 68,4% у 2011 році. Основною причиною збільшення кількості збиткових підприємств машинобудування в Україні стало різке зниження обсягів реалізації їх продукції у 2009 р.

Отже, можемо дійти висновку, що негативні процеси у внутрішньому та зовнішньому середовищі машинобудівних підприємств України обумовлюють розгортання в їх діяльності кризових явищ. Це, у свою чергу, потребує розробки і впровадження дієвих методик оцінювання санаційного потенціалу, які максимально повно враховують усі його різнобічні прояви та дають об'єктивну відповідь на питання, чи володіє підприємство необхідними ресурсами та компетенціями, які дозволяють йому подолати фінансову кризу.

Ґрунтуючись на здійснених дослідженнях, можемо констатувати відсутність серед науковців єдності в розумінні поняття «санаційний потенціал» підприємства. Ми пропонуємо розуміти санаційний потенціал підприємства як сукупність ресурсів відповідної кількості і якості, а також наявність управлінських здібностей (компетенції), здатних інтегрувати ці ресурси в єдине ціле та спрямувати на відновлення фінансової рівноваги та забезпечення стійкого і прибуткового розвитку в довгостроковій перспективі.

Вважаємо, що ядро санаційного потенціалу мають формувати його кадрово-управлінська та виробничо-технологічна складова, оскільки саме результатом їх взаємодії є кінцевий продукт, який підприємство має реалізувати на ринку споживачам, генеруючи за рахунок цього вхідні грошові потоки для свого існування та розвитку. Ресурсна підтримка виробничо-технологічному процесу забезпечується фінансовою складовою, у межах якої утворюються відповідні склад і структура ресурсів підприємства та визначаються джерела їх фінансування. Роль підтримки у формуванні санаційного потенціалу виконують його маркетингова та інноваційна складова. За рахунок першої у підприємств створюються можливості для успішної реалізації продукції на ринку, тоді як друга складова визначає можливості підприємства щодо створення продуктів, техніко-експлуатаційні властивості яких перевершують показники товарів-конкурентів та здатні краще задовольняти попит споживачів. Фактично інноваційна складова санаційного потенціалу створює базис довгострокової конкурентоспроможності продукції підприємства, оскільки вона забезпечує постійний розвиток і вдосконалення продуктів у відповідності із передовими тенденціями науково-технічного прогресу в галузі.

Важливим методологічним питанням оцінки є вибір обґрунтованої системи показників, що максимально повно та об'єктивно характеризують саме санаційну спроможність підприємства та є найбільш важливими для нього у тому разі, коли воно перебуває саме у кризовому стані. На наш погляд, рівень складових санаційного потенціалу підприємства достатньо може охарактеризувати такий набір показників (табл. 1).

Оцінку інтегрального рівня санаційного потенціалу підприємства на основі його часткових складових пропонуємо здійснювати використання елементів теорії бажаності та функції Харінгтона. Необхідність застосування функцій теорії бажаності визначається різною розмірністю змінних, які формують інтегральний показник санаційної спроможності. Переведення ж у єдину для всіх оцінку шкалу знімає це ускладнення і дає можливість поєднувати в узагальненому показнику одиничні показники різної розмірності. Існує декілька варіантів аналітичного запису функції бажаності, проте найбільшого поширення в економічних дослідженнях одержала функція бажаності Харінгтона, що задається такою формулою:

$$Y = e^{-e^{-y'}} \quad (1)$$

де y' – перетворене значення ознаки, яке визначається за такою формулою:

$$Yi' = \frac{Xi - X \min}{X \max - X \min} \quad (2)$$

X_i – первинне значення масиву даних, X_{max} , X_{min} – максимальне та мінімальне значення оцінок для верхньої та нижньої границі інтервалу за шкалою Харінгтона, що відповідає рівню «задовільно».

Таблиця 1

Набір кількісних та якісних показників, що характеризують стан складових санаційного потенціалу підприємства

№ п/п	Складові санаційного потенціалу	Показники
1	Фінансовий потенціал	Величина активів підприємства
		Чистий грошовий потік, який генерується операційною діяльністю підприємства
		Відношення чистого грошового потоку до величини активів (здатність до самовідтворення)
		Частка чистого робочого капіталу підприємства в активах
		Тривалість операційного циклу
		Оборотність активів підприємства
		Операційна рентабельність активів
2	Кадрово-управлінський потенціал	Плинність кадрів на підприємстві
		Питома вага персоналу, що стабільно працює на підприємстві понад 3 роки
		Частка працівників із вищою та спеціальною освітою
		Частка витрат на розвиток персоналу в витратах операційної діяльності
3	Виробничо-технологічний потенціал	Питома вага витрат на розвиток персоналу в витратах операційної діяльності
		Плинність кадрів серед управлінського персоналу
		Величина основних виробничих фондів підприємства
		Фактична виробнича потужність підприємства, % від номінальної
		Рівень зносу виробничого обладнання, %
		Темп приросту собівартості продукції підприємства в динаміці, %
		Частка постійних витрат у структурі собівартості продукції
		Рівень фондоозброєності праці на підприємстві
4	Інноваційний потенціал	Коефіцієнт оновлення виробничої бази підприємства
		Фактична продуктивність виробничого обладнання відносно номінальної
		Середній вік використовуваного виробничого обладнання
		Питома вага інноваційної продукції в загальних обсягах виробництва
5	Маркетинговий потенціал	Частка витрат на фінансування інноваційної діяльності в загальних витратах підприємства
		Частка доданої вартості продукції у структурі кінцевої ціни
		Коефіцієнт конкурентоспроможності продукції
		Обсяги продажу продукції в динаміці, %
		Частка ринку підприємства, %
		Частка витрат на маркетинг в загальних обсягах доходів від продажу
		Питома вага витрат на маркетинг та збут у розрахунку на 1% ринкової частки
Питома вага продажу продукції постійним замовникам підприємства, % (стабільність клієнтури)		
Рентабельність продажу продукції, %		

Джерело: розроблено автором на основі опрацювання та систематизації джерел: [1],[3],[5],[6], [7].

Задля того, аби уникнути суб'єктивізму в оцінці і забезпечити можливість порівняння оцінок платоспроможності групи машинобудівних підприємств із більш успішними галузевими аналогами, застосуємо такий спосіб оцінки параметрів X_{max} , X_{min} :

- X_{min} – визначається як середнє значення відповідного індикатора для усіх підприємств машинобудівної галузі в Україні;

- X_{max} – визначається як середнє значення відповідного індикатора для тих підприємств машинобудівної галузі в Україні, діяльність яких є не збитковою протягом останніх 3-х років.

За результатами аналізу даних щодо діяльності машинобудівних підприємств в Україні у табл. 2 представлено результати розрахунків верхнього і нижнього значень для інтервалу «задовільно», які у подальшому будуть використані для оцінки санаційного потенціалу підприємств.

Таблиця 2

Статистичні оцінки верхньої і нижньої межі інтервалу «задовільно» для визначених індикаторів санаційного потенціалу

№ п/п	Складові санаційного потенціалу	Показники	Нижня межа інтервалу «задовільно» <i>X_{min}</i>	Верхня межа інтервалу «задовільно» <i>X_{max}</i>
1	Фінансовий потенціал	Величина активів підприємства, млн. грн.	20,0	25,0
		Чистий грошовий потік операційної діяльності підприємства, млн. грн.	35,0	40,0
		Відношення чистого грошового потоку до величини активів (здатність до самовідтворення), разів	1,80	2,00
		Частка чистого робочого капіталу підприємства в активах, %	7,0%	12,0%
		Тривалість операційного циклу, днів	247,7	236,5
		Операційна рентабельність активів	0,0%	1,0%
2	Кадрово-управлінський потенціал	Плинність кадрів на підприємстві, %	15,9	13,7
		Питома вага персоналу, що стабільно працює на підприємстві понад 3 роки, %	55,0	60,0
		Частка працівників із вищою та спеціальною освітою, %	35,0	40,0
		Частка витрат на розвиток персоналу в витратах операційної діяльності, %	4,5	5,0
		Плинність кадрів серед управлінського персоналу, %	5,8	5,1
3	Виробничо-технологічний потенціал	Величина основних виробничих фондів підприємства, мн. грн.	15,0	20,0
		Фактична виробнича потужність підприємства, % від номінальної	80,0	85,0
		Рівень зносу виробничого обладнання, %	20,3	19,4
		Темп приросту собівартості продукції підприємства в динаміці, %	9,1	8,7
		Частка постійних витрат у структурі собівартості продукції, %	48,0	45,8
		Рівень фондоозброєності праці на підприємстві, тис грн. на 1 працівника	446,5	467,8
		Коефіцієнт оновлення виробничої бази підприємства, %	6,21	6,5
		Фактична продуктивність виробничого обладнання відносно номінальної, %	85,0	90,0
4	Інноваційний потенціал	Середній вік використовуваного виробничого обладнання, років	7,0	6,1
		Питома вага інноваційної продукції в загальних обсягах виробництва, %	3,5	4,0
		Частка витрат на фінансування інноваційної діяльності в загальних витратах підприємства, %	3,5	4,0
		Частка доданої вартості продукції у структурі кінцевої ціни, %	15,0	18,0
5	Маркетинговий потенціал	Коефіцієнт конкурентоспроможності продукції, балів (від 0 до 10)	5,5	6,0
		Обсяги продажу продукції в динаміці, %	-2,0	0,0
		Частка ринку підприємства, %	1,5	1,8
		Частка витрат на маркетинг в загальних обсягах доходів від продажу, %	4,0	5,0
		Питома вага продажу продукції постійним замовникам підприємства, % (стабільність клієнтури)	45,0	50,0

Інтегральний показник санаційного потенціалу за умови оцінок на основі функції Харінгтона одержує значення в діапазоні {0;1}, при цьому чим ближчим він буде до одиниці, тим більшим є санаційний потенціал. У цьому зв'язку хочемо додати, що загалом значення функції Харінгтона інтерпретуються так (табл. 3).

$$SP = \sqrt[n]{\bar{Y}_i} \quad (3)$$

SP – інтегральний рівень санаційного потенціалу підприємства.

\bar{Y}_i – оцінка окремої складової санаційного потенціалу (фінансової, виробничої, маркетингової, тощо).

n – кількість складових санаційного потенціалу, що розглядаються при оцінці.

Таблиця 3

Інтерпретація оцінок санаційного потенціалу підприємства на основі функції Харінгтона

№ п/п	Значення інтегрального показника санаційного потенціалу за шкалою функції бажаності	Інтерпретація санаційного потенціалу
1	$SP > 0,8$	Відмінний
2	$0,63 < SP < 0,8$	Добрий
3	$0,37 < SP < 0,63$	Задовільний
4	$0,2 < SP < 0,37$	Незадовільний
5	$SP < 0,2$	Критичний

Апробацію розробленої методики оцінки санаційного потенціалу було здійснено на прикладі групи із десяти машинобудівних підприємств, що відчувають на собі негативний вплив кризових процесів. Для дослідження була обрана низка машинобудівних підприємств, таких як «Автоливмаш», «Донецький завод «Експеримент», «Дніпроважмаш», «Заворд Титан», «Техінмаш», «Конвеєрмаш», «Полтавхіммаш», «Дніпрополімермаш», «Пластмаш» та «ЖМЗ «Візар». Головною умовою потрапляння машинобудівного підприємства до оцінюваної вибірки була наявність ознак кризових явищ на підприємстві, а саме – стійка збиткова діяльність підприємства принаймні протягом 2-х років. Вихідна інформація для основних показників, на підставі яких проводитиметься оцінка санаційного потенціалу машинобудівних підприємств, подана у табл. 4.

Із використанням функції Харінгтона оцінимо окремі часткові складові санаційного потенціалу досліджуваних машинобудівних підприємств (фінансовий, кадрово-управлінський, виробничо-технологічний, інноваційний та маркетинговий), що дасть змогу розрахувати інтегральний рівень санаційного потенціалу. Результати оцінок представлено у табл. 5.

За результатами оцінювання можемо дійти висновку, що серед групи машинобудівних підприємств, що відчувають прояв кризових явищ у своїй діяльності, «добрий» рівень санаційного потенціалу має лише підприємство «Пластмаш» – його оцінка становить 0,726 за шкалою функції Харінгтона. Серед основних чинників, які обумовили високу інтегральну оцінку санаційного потенціалу підприємства «Пластмаш», варто виділити досить потужні «кадрово-управлінську» (оцінка 0,900), «інноваційну» (оцінка 0,985) та із певною умовністю – «маркетингову» складові санаційного потенціалу (оцінка 0,720) машинобудівного підприємства. У той же час слабкими внутрішніми сторонами підприємства, які знижують його інтегральний санаційний потенціал, є недостатній рівень «виробничо-технологічної» (оцінка 0,451) та «фінансової» (оцінка 0,575) складових санаційного потенціалу, що відповідають рівню «задовільний». У свою чергу, переважна більшість підприємств перебуває у так званій «середній зоні» і має «задовільний» рівень санаційного потенціалу (до цієї групи належать підприємства «Автоливмаш», «Дніпроважмаш», «Завод Титан», «Конвеєрмаш», «Техінмаш», «Полтавхіммаш», «Дніпрополімермаш» та «ЖМЗ «Візар», а інтегральна оцінка їх санаційного потенціалу коливається у межах 0,438 для «ЖМЗ «Візар» до 0,636 для «Конвеєрмаш»). І лише одне підприємство із досліджуваної групи (Завод «Експеримент») має «незадовільний» санаційний потенціал, який не створює достатніх можливостей для подолання кризи та виходу підприємств на прибуткове функціонування. Оцінка санаційного потенціалу Заводу «Експеримент» складає 0,271, при цьому найбільш негативно характеризуються «кадрово-управлінська» (оцінка 0,046), «виробничо-технологічна» (оцінка 0,136) та «інноваційна складова» (оцінка 0,157), які відповідають «критично низькому» рівню.

Таблиця 4

Вихідна інформація для оцінки санітарного потенціалу машинобудівних підприємств

№ п/п	Складові санітарного потенціалу	Показники	«Автомобільні»									
			«Автомобільні»	Завод «Експеримент»	«Дніпроважкмаш»	«Завод Титан»	«ТехІнмаш»	«Конвєрмаш»	«Лугтавхімаш»	«Дніпрополімермаш»	«Лугтавмаш»	«ЖМЗ «Візар»
1	Фінансовий потенціал	Величина активів підприємства, млн. грн.	22,3	18,7	33,5	48,4	21,2	19,7	38,9	50,2	28,6	33,2
		Чистий грошовий потік підприємства, млн. грн.	49,7	36,2	59,8	65,8	49,2	46,2	55,7	86,1	60,5	55,6
		Відношення чистого грошового потоку до активів, %	2,23	1,94	1,79	1,36	2,32	2,35	1,43	1,72	2,12	1,67
		Частка чистого робочого капіталу підприємства в активах	9,9	6,4	7,8	9,7	2,3	7,1	10,3	7,2	11,2	5,1
		Тривалість операційного циклу, днів	226,4	309,2	247	265,7	248,9	270,4	216,5	316,8	255,1	280,3
		Операційна рентабельність активів,	4,9	-13,4	-2,4	-6,0	1,9	-3,0	4,4	-4,6	-5,9	-4,8
		Плинність кадрів на підприємстві	10,8	20,1	12,1	14,7	16,3	12,8	18,7	15,2	13,9	15,2
2	Кадрово-управлінський потенціал	Питома вага персоналу, що стабільно працює понад 3 роки, %	75,7	48	63,2	62,5	50,7	65	56,3	56,7	68,5	57,3
		Частка працівників із вищою та спеціальною освітою	55	32,5	48,9	33,7	45,6	51,2	44,9	40,5	54	41
		Частка витрат на розвиток персоналу в витратах, %	7,5	3,2	5,8	2,2	6,9	7,4	2,3	5,7	8,3	3,1
		Плинність кадрів серед управлінського персоналу	5,2	9,9	6,9	6,6	4,1	3,7	6,7	5,7	4,4	6,8
		Величина основних виробничих фондів, млн. грн.	17,5	10,8	25,8	38,1	14,7	15	26,3	30,1	21,2	22,7
		Фактична виробнича потужність, % від номінальної	78	89	76,9	75	83	85,1	84,7	86,9	85,7	74,3
		Рівень зносу виробничого обладнання	22	25,7	14,8	22,1	26,8	23,4	25,8	16,7	18,5	25,6
3	Виробничо-технологічний потенціал	Темп приросту собівартості продукції, %	15	15,9	7,8	8,7	12,5	6,5	9,3	8,2	9,3	9,2
		Частка постійних витрат у собівартості, %	55	60,5	53,8	54,2	45,7	38,8	52,4	51	48,8	59,2
		Фондоозброєність праці, тис грн. на 1 працівника	456,2	417,2	445,7	389,7	426,8	511,4	410,7	386,8	405,2	402,9
		Коефіцієнт оновлення виробничої бази підприємства, %	5,3	5,9	7,7	5,1	4,6	5,8	4,2	8,6	6,1	5,4
		Фактична продуктивність обладнання щодо номінальної, %	87,5	82,1	89,2	84,5	82,3	87,4	81,9	93,5	88,2	85,8
		Середній вік обладнання, років	6,5	8,7	4,6	6,7	8,5	7,2	7,5	5,7	6,8	8,7
		Питома вага інноваційної продукції, %	5,2	3,2	3,7	4,8	6,2	6	3,8	3,6	5,7	4,1
4	Інноваційний потенціал	Частка витрат на фінансування інноваційної діяльності в витратах, %	3,7	2,5	3,5	5,1	4,9	5,6	4,7	3,3	6,2	4,6
		Частка доданої вартості продукції у структурі кінцевої ціни	22,5	15,5	12,9	17,2	16,3	20,2	12,8	11,4	24,5	21,2
		Коефіцієнт конкурентоспроможності продукції, балів	5,6	4,9	6,7	8,3	7,5	9,4	5,5	4,7	9,8	6,7
		Обсяги продажу продукції в динаміці	-2,0%	-6,0%	-5,2%	4,1%	7,2%	-2,3%	-7,3%	-5,6%	1,3%	-4,6%
5	Маркетинговий потенціал	Частка ринку підприємства	1,6	3,7	2,9	3,5	1,1	1,4	2,1	2,8	2	1,8
		Частка витрат на маркетинг в загальних обсягах доходів від продажу	4,2	8,9	6,7	7,8	2,6	3,4	4,5	5,2	4	3,9
		Частка продажу продукції постійним замовникам, (стабільність клієнтури), %	47	63	55,2	67,9	45,3	48,4	57,2	60,1	54,3	48,7

Джерело: визначено автором на основі опрацювання внутрішньої управлінської та статистичної інформації підприємств.

Таблиця 5
Одиничні, групові та інтегральні оцінки саніційного потенціалу машинобудівних підприємств на основі функції Харінгтона

Показники	«Автолвмаш»	Завод «Експеримент»	«Дніпровказмаш»	«Завод Титан»	«ТехІнмаш»	«КонверсМаш»	«Логтавхімаш»	«Дніпрополімермаш»	«Пластмаш»	«ЖМЗ «Візар»
Величина активів підприємства, млн. грн.	0,532	0,273	0,935	0,997	0,455	0,346	0,977	0,998	0,836	0,931
Чистий грошовий потік підприємства, млн. грн.	0,949	0,455	0,993	0,998	0,943	0,899	0,984	1,000	0,994	0,984
Відношення чистого грошового потоку до величини активів (здатність до самовідтворення)	0,889	0,602	0,340	0,000	0,929	0,937	0,002	0,217	0,813	0,154
Частка чистого робочого капіталу підприємства в активах	0,569	0,325	0,424	0,559	0,077	0,376	0,595	0,380	0,649	0,233
Тривалість операційного циклу, днів	0,871	0,000	0,391	0,016	0,332	0,003	0,953	0,000	0,160	0,000
Операційна рентабельність активів	0,993	0,000	0,000	0,000	0,862	0,000	0,987	0,000	0,000	0,000
Групова оцінка фінансової складової саніційного потенціалу	0,800	0,276	0,514	0,428	0,600	0,427	0,750	0,432	0,575	0,384
Плинність кадрів на підприємстві	0,953	0,021	0,875	0,550	0,306	0,809	0,071	0,472	0,670	0,472
Питома вага персоналу, що стабільно працює на підприємстві понад 3 роки	0,984	0,017	0,824	0,800	0,094	0,873	0,463	0,491	0,935	0,532
Частка працівників із вищою та спеціальною освітою	0,982	0,192	0,940	0,273	0,887	0,962	0,871	0,717	0,978	0,740
Частка витрат на розвиток персоналу в витратах операційної діяльності,	0,998	0,000	0,928	0,000	0,992	0,997	0,000	0,913	0,999	0,000
Плинність кадрів серед управлінської персоналу	0,660	0,000	0,028	0,070	0,961	0,988	0,053	0,409	0,919	0,039
Групова оцінка кадрово-управлінської складової саніційного потенціалу	0,915	0,046	0,719	0,339	0,648	0,926	0,291	0,600	0,900	0,356
Величина основних виробничих фондів підприємства, млн. грн.	0,545	0,099	0,891	0,990	0,346	0,368	0,901	0,952	0,749	0,807
Фактична виробнича потужність підприємства, від номінальної	0,225	0,848	0,156	0,066	0,578	0,697	0,677	0,778	0,726	0,044
Рівень зносу виробничого обладнання	0,007	0,000	1,000	0,004	0,000	0,000	0,000	0,989	0,879	0,000
Темп приросту собівартості продукції підприємства в динаміці	0,000	0,000	0,969	0,673	0,000	1,000	0,196	0,901	0,196	0,272
Частка постійних витрат у структурі собівартості продукції	0,000	0,000	0,000	0,000	0,706	0,993	0,003	0,032	0,243	0,000
Рівень фондоозброєності праці на підприємстві, тис грн. на 1 працівника	0,530	0,019	0,354	0,000	0,080	0,954	0,005	0,000	0,001	0,000
Коефіцієнт оновлення виробничої бази підприємства	0,000	0,053	0,993	0,000	0,000	0,016	0,000	1,000	0,225	0,000
Фактична продуктивність виробничого обладнання відносно номінальної	0,545	0,168	0,649	0,331	0,180	0,539	0,156	0,833	0,590	0,426
Середній вік використовуваного виробничого обладнання, років	0,550	0,039	0,963	0,482	0,056	0,318	0,233	0,792	0,448	0,039
Групова оцінка виробничо-технологічної складової саніційного потенціалу	0,267	0,136	0,664	0,283	0,216	0,543	0,241	0,697	0,451	0,177
Питома вага інноваційної продукції в загальних обсягах виробництва	0,967	0,162	0,512	0,928	0,995	0,993	0,578	0,441	0,988	0,740
Частка витрат на фінансування інноваційної діяльності в загальних витратах підприємства	0,512	0,001	0,368	0,960	0,941	0,985	0,913	0,225	0,995	0,895
Частка доданої вартості продукції у структурі кінцевої ціни	0,921	0,429	0,133	0,619	0,523	0,838	0,125	0,036	0,959	0,881
Коефіцієнт конкурентоспроможності продукції, балів	0,441	0,036	0,913	0,996	0,982	1,000	0,368	0,007	1,000	0,913
Групова оцінка інноваційної складової саніційного потенціалу	0,710	0,157	0,482	0,876	0,860	0,954	0,496	0,177	0,985	0,857
Обсяги продажу продукції в динаміці, %	0,373	0,001	0,007	0,954	0,990	0,308	0,000	0,002	0,828	0,024
Частка ринку підприємства	0,488	0,999	0,991	0,999	0,023	0,248	0,000	0,987	0,828	0,692
Частка витрат на маркетинг в загальних обсягах доходів від продажу	0,441	0,993	0,935	0,978	0,017	0,162	0,545	0,740	0,368	0,331
Питома вага продажу продукції постійним замовникам підприємства, (стабільність клієнтури)	0,512	0,973	0,878	0,990	0,390	0,603	0,917	0,952	0,856	0,621
Групова оцінка маркетингової складової саніційного потенціалу підприємства	0,453	0,741	0,703	0,980	0,355	0,330	0,584	0,670	0,720	0,417
Інтегральна оцінка саніційного потенціалу підприємства	0,629	0,271	0,616	0,581	0,536	0,636	0,472	0,516	0,726	0,438

Джерело: розраховано автором на основі даних табл. 2, із використанням формул функції Харінгтона (1)–(4)

Загалом же варто констатувати, що санаційний потенціал більшості з досліджуваних машинобудівних підприємств має нерівномірну внутрішню структуру і характеризується незбалансованим рівнем розвитку окремих його складових. Так, найгірші оцінки одержано для «виробничо-технологічної» складової санаційного потенціалу, при цьому найбільш негативно оцінюються такі параметри, як рівень зносу виробничого обладнання, приріст собівартості продукції підприємства в динаміці, висока частка постійних витрат у структурі собівартості продукції, низький рівень фондоозброєності праці на підприємствах та недостатній коефіцієнт оновлення виробничої бази досліджуваних машинобудівних підприємств.

Висновки. Як показали здійснені дослідження, негативні процеси у внутрішньому та зовнішньому середовищі машинобудівних підприємств України обумовлюють розгортання у їх діяльності кризових явищ, що вимагає розробки і впровадження дієвих методик оцінювання санаційного потенціалу. В ході дослідження ми запропонували методика оцінки санаційного потенціалу підприємств, який складається із 5-ти основних компонентів (фінансової, кадрово-управлінської, виробничо-технологічної, інноваційної та маркетингової), а також визначено перелік одиничних показників, які необхідно використовувати для оцінювання. Апробація цієї методики на прикладі групи машинобудівних підприємств, які відчувають кризу, дозволила дійти висновку, що більшість із названих підприємств має «задовільний» санаційний потенціал, а тому потенційно здатні подолати кризу та вийти на траєкторію стійкого та прибуткового розвитку. Вважаємо, що подальшим напрямком досліджень має стати розробка окремих санаційних стратегій в залежності від досягнутого підприємствами рівня санаційного потенціалу.

Список літератури

1. Білоконь Т.М., Несен Л.М. Санація підприємств: організаційно-економічний механізм. – Вінниця: ВНТУ. – 2010. – 152 с.
2. Белозерцев О.В. Оцінка антикризового потенціалу вугледобувних підприємств: дис. кандидата екон. наук: 08.06.01 / Белозерцев Олег Валерійович. – Алчевськ, 2003. – 209 с.
3. Булович Т.В. Санаційний потенціал як передумова виживання підприємства. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_2/64.pdf
4. Дороніна Н.В. Системний підхід до формування антикризової стратегії підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuuv.gov.ua
5. Омелянчук А.И. и др. Совершенствование методов оценки финансового состояния акционерного общества/ Донец. гос. акад. упр. и др.; Омелянчук А.И., Пампура О.И., Поклонский Ф.Е. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2008. – 43 с.
6. Соломянова – Кирильчук К. О. Санаційний потенціал, як ключова категорія кризового менеджменту / К. О. Соломонова – Кирильчук // Економіка, фінанси, право. – 2008. – №4. – С. 20–23.
7. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.
8. Фінансові результати від звичайної діяльності підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Стаття надійшла до редакції 10.03.2013