

УДК 330:336+658.11

І. В. Радзівіло,

к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту,

Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій, м. Запоріжжя

РИНКОВА ВАРТІСТЬ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНДИКАТОР ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

I. Radzivilo,

Ph.D. in Economics, chair of Finance and credit

of Zaporizhzhya Institute of Economics and Informational Technologies, Zaporizhzhya city

MARKET VALUE AS A FINANCIAL INDICATOR OF THE EFFICIENCY ASSESSMENT OF INNOVATIVE ENTERPRISE CAPACITY MANAGEMENT

У статті розглядається показник ринкової вартості як фінансовий індикатор оцінки ефективності управління інноваційним потенціалом підприємства.

Обґрунтовано методикою оцінки ефективності управління інноваційним потенціалом, яка ґрунтується на положеннях, що витікає з особливостей функціонування системи менеджменту інноваційного потенціалу. Встановлено, що ефективність управління інноваційним потенціалом підприємства повинна визначатися показником, який, з одного боку, відображав би стабільність діяльності суб'єкта господарювання за рахунок інноваційності, а з іншого боку, був би слідством ефективності управління. Визначено, що найбільш чутливою до управління інноваційним потенціалом промислового підприємства є фінансовий індикатор — ринкова вартість підприємства, що розкривається через формування оптимальних пропорцій у системі. Запропоновано рівень ефекту від управління інноваційним потенціалом оцінювати на основі зіставлення значень темпів приросту ринкової вартості підприємств та інтегрального показника інноваційного потенціалу підприємства.

Market cost parameter as financial indicator of the efficiency assessment of innovative enterprise capacity management has been presented in this article.

The methodology of the efficiency assessment of innovative capacity management that grounds on concepts that derive from performance features of innovative capacity management system has been justified. It has been established that the efficiency assessment of enterprise innovative capacity management has to be defined by the criterion that shows steadiness of business activity at the expense of innovativeness on the one hand, and is the result of management efficiency on the other. It has been defined, that financial indicator r — market value is most sensitive to the enterprise innovative capacity management, that expends through forming of appropriate proportions of the system. It has been suggested that the effect level from the enterprise innovative capacity management has to be evaluated on the basis of the rate of increment amounts of the enterprise market value and integrated index of the enterprise innovative capacity.

Ключові слова: ринкова вартість підприємства, фінансовий індикатор, ефективність управління, методика оцінки, інноваційний потенціал підприємства, ефект.

Keywords: enterprise market value, financial indicator, efficiency management, methodology of assessment, enterprise innovative capacity, effect.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У ринкових умовах функціонування підприємств особливо важливе значення набуває оцінка ефективності системи управління підприємством в цілому та системи управління інноваційним потенціалом, зокрема. Варто зазначити, що серед показників, які використовуються в Україні для оцінки ефективності менеджменту інноваційного потенціалу підприємства, відсутні такі, що в повній мірі характеризують ефективність (результативність) управління зазначеного потенціалу, що визначається складністю.

Оцінка ефективності управління інноваційним потенціалом підприємства набуває особливо важливого значення, оскільки дає змогу встановити

на скільки управління зазначеним потенціалом відповідає рівню досягнення встановленої мети.

Система управління демонструє високу ефективність не лише тоді, коли менеджери підприємств, які приймають управлінські рішення та встановлюють форми контролю, і працівники, які беруть на себе відповідальність за виконання рішень, діють злагоджено, але й тоді, коли між рівнями управління (інституційним, управлінським та операційним) налагоджений зрозумілий і чіткий алгоритм взаємовідносин. Відсутність такого механізму між рівнями управління знижує управлінську ефективність інноваційного потенціалу.

В умовах глобалізації та підвищення конкурентоздатності, значна частка створюваної підприєм-

ством вартості генерується інноваційним потенціалом, а отже, варто усвідомити, що неефективність системи управління призводить до автоматичного зниження зазначеного потенціалу підприємства генерувати додану вартість. Тобто підвищення ефективності системи управління інноваційним потенціалом підприємства є важливим інструментом зростання капіталізації підприємства.

На теперішній час серед економістів, менеджерів відсутня єдина точка зору щодо визначення фінансового індикатора оцінки ефективності системи управління інноваційним потенціалом підприємства.

Відсутність зазначеного фінансового індикатора зазначеної оцінки, яка б відзначалась доступністю в застосуванні і всеохоплюваністю процесів управління, не сприяє виявленню резервів інноваційного потенціалу та передбаченню заздалегідь змін впливу зовнішнього середовища на їх функціонування. Тому обрання фінансового індикатора (певних критеріїв) оцінки ефективності інноваційного потенціалу управління є однією з найважливіших проблем щодо досягнення конкурентоздатного функціонування промислових підприємств.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Над вирішенням проблем оцінки ефективності управління інноваційним потенціалом промислового підприємства працюють такі вітчизняні та закордонні вчені, як: Яковлева Н., Вовчок С., Соболева Т., Причепя І. та інші. Проте спеціальних досліджень з визначення саме фінансового індикатора оцінки ефективності управління інноваційним потенціалом підприємства в цілому не приділено достатньо уваги. Не в повному обсязі висвітлені питання показника оцінювання економічного ефекту від реалізації відповідних управлінських дій.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є визначення та дослідження фінансового індикатора оцінки ефективності управління інноваційним потенціалом промислового підприємства, що дозволить об'єктивно досліджувати поставлені та впроваджені цілі, задачі, принципи, функції, методи та прийоми менеджменту зазначеного потенціалу, розробляти нові напрями інноваційної діяльності та формувати ефективну стратегію інноваційного розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Багато вітчизняних вчених висувають думку, що оцінити економічну ефективність взагалі уп-

равління на підприємстві можна тільки на основі якого-небудь критерію або фінансового показника. Так, одні науковці вважають прибуток узагальнюючим показником результатів діяльності суб'єктів господарювання та системи управління в цілому. Прихильники такого напряму наголошують на тому, що якщо головною метою діяльності промислового комерційного підприємства є прибуток, то за рівнем цього фінансового показника, по тенденції збільшення або зниження прибутку можна дати оцінку ефективності менеджменту підприємства. Для багатьох промислових підприємств забезпечення прибутковості це основне завдання, що ставить перед собою вище керівництво підприємства. Іноді як цільовий показник вибирають абсолютний показник прибутку, але найчастіше використовують відносні фінансові показники такі, як доход на одну акцію, прибуток на інвестований капітал чи прибуток на акціонерний капітал. Фінансові цільові показники розраховують, зазвичай, на основі результатів попередньої діяльності й у зіставленні з показниками інших подібних промислових підприємств. Дійсно, важко переоцінити значення прибутку в загальній системі фінансових інструментів управління підприємством, однак такий підхід містить деякі негативні моменти, які доводять недосконалість його застосування, а саме:

по-перше, прибуток, виражаючись у грошовому еквіваленті, не завжди відображає сутність досягнутих результатів і якість роботи менеджменту, особливо це суттєво помітно в період інфляції;

по-друге, на практиці показниками прибутку менеджери можуть досить легко і просто маніпулювати з метою одержання недостовірних результатів (використання різних методів амортизаційного обліку, оцінки запасів, переоцінка необоротних активів підприємства та інше);

по-третє, складно порівнювати між собою за показником прибутку різні промислові підприємства, адже кількісна величина прибутку їх може значно відрізнятись при однаково ефективній роботі.

Власне кажучи, показник прибутку органічно не може використовуватися як об'єктивний фінансовий критерій ефективності діяльності та розвитку в частині оцінки менеджменту інноваційного потенціалу підприємства.

Враховуючи вищезазначені слабкі місця прибутку, часто показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямків діяльності, окупність витрат та досконалість менеджменту. Вони найбільш повно, ніж прибуток характеризують кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення ефекту з на-

явними або використаними ресурсами. Показники рентабельності використовуються не тільки для оцінки діяльності підприємства, але й як інструмент в фінансовій політиці і ціноутворення [1]. Однак зазначенні показники "в чистому вигляді" не здатні відображати якість керування, тому що вони не відповідають вимозі системності.

Автором [2] для оцінювання результатів управління наявним інноваційним потенціалом запропоновано наступний перелік показників: частка нової продукції, або такої, що зазнала суттєвих технологічних змін у загальному обсязі продажів; частка нової експортної продукції в загальному обсязі продажів; частка продукції, вдосконаленої протягом трьох останніх років у загальному обсязі продажів; частка інноваційної продукції, виробленої на основі діючих ліцензійних договорів в загальному обсязі продажів; питома вага сертифікованої продукції в загальному обсязі продажів; частка впроваджених нових та суттєво вдосконалених технологічних процесів в загальній їх кількості. Вважаємо, що вищезазначені показники надають можливість оцінити не результати управління інноваційним потенціалом, а інноваційним процесом.

На наш погляд, при формуванні фінансових критеріїв оцінювання системи управління інноваційним потенціалом необхідно ґрунтуватися на положеннях, що витікають з особливостей функціонування системи менеджменту вивчаємого потенціалу (детально та обґрунтовано розглянуті в попередніх дослідженнях автора) [3; 4]:

— система управління інноваційним потенціалом підприємства є складною динамічною системою, яка функціонує в умовах зовнішнього середовища;

— будь-яке підприємство повинно бути об'єктом зацікавленості інвесторів;

— основним показником успішності функціонування підприємства у ринковій економіці є показник його ринкової вартості, який віддзеркалює цінність даного підприємства для потенційного інвестора.

Отже, з погляду методологічних позицій визначення ефективності менеджменту інноваційним потенціалом як складної багатогранної категорії, на нашу думку, повинно зводиться до оцінки якості та ролі управління в забезпеченні підтримки конкурентних переваг та сталого функціонування підприємства, яке повинно забезпечуватися підвищенням ефективності механізмів формування, реалізації та накопичення відповідного потенціалу. При цьому під якістю менеджменту інноваційного потенціалу підприємства важливо розуміти сукупність характеристик, які стосуються здатності системи управління визначати реальні цілі й ефективно досягати при найменших витратах.

Якщо комерційне підприємство хоче не тільки вижити, але й досягти успіху за рахунок інноваційного вектору діяльності в ринкових умовах функціонування, то її системи оцінки управління інноваційним потенціалом підприємства повинні будуватися виходячи зі стратегічних завдань і можливостей. Вважаємо, що стратегію управління інноваційним потенціалом підприємства потрібно формувати на основі мети функціонування підприємства, оцінивши всі наявні можливості й ресурси, що є важливим складником ефективного функціонування промислових підприємств. Адже формування стратегії перспективного розвитку підприємства неможливе без достатнього забезпечення всіма видами ресурсів, а також прийняття правильних управлінських рішень.

Цілі управління інноваційним потенціалом підприємства доцільно сформулювати як "забезпечення ефективного динамічного інноваційного розвитку підприємства, яке відображається в підвищенні його ринкової вартості, за будь-яких змін зовнішнього середовища", а відповідно і задачі повинні формулюватися з урахуванням зміни базових параметрів інноваційного потенціалу.

Задачі управління інноваційним потенціалом підприємства повинні визначатися наступним чином:

1. Обґрунтування доцільності і необхідності формування, реалізації та накопичення інноваційного потенціалу шляхом виявлення існуючого або потенційного попиту.

2. Оптимізація і збалансованість структури формування інноваційного потенціалу підприємства, максимально використовуючи позитивні можливості, які складаються в внутрішньому та зовнішньому середовищах.

3. Оптимізація рівня інноваційних ризиків, які варіюються в залежності від достатності, ефективності методів мінімізації інноваційними ризиками та оцінки рівня ефективності використання відповідного потенціалу підприємства.

4. Постійна підтримка організаційно-економічного механізму формування, реалізації та накопичення інноваційного потенціалу підприємства, який буде відповідати стратегічним цілям підприємства.

Вважаємо, що саме такі задачі доцільно сформулювати, адже саме ці параметри підлягають цілеспрямованому впливу через їх дослідження, планування, координацію, коригування та контролювання в процесі управління.

Слід наголосити, що ефективність управління інноваційним потенціалом підприємства визначається комплексним підходом до постановки і вирішення вищезазначених завдань. Для цього необхідно знайти такий фінансовий індикатор,

який, з одного боку, відображав би стабільність діяльності суб'єкта господарювання за рахунок інноваційності, а з іншого боку, були б слідством ефективності управління.

З огляду на вищезазначене, на наш погляд, найбільш чутливим до механізму формування, реалізації та накопиченню інноваційного потенціалу промислового підприємства, що віддзеркалює менеджмент відповідного потенціалу, є ринкова вартість підприємства.

При визначенні ринкової вартості застосовується доволі різноманітні методи оцінки. Сучасна концепція управління вартістю підприємства і методи її оцінювання зорієнтовані на визначення та управління ринковою вартістю суб'єкта господарювання. При цьому методи і моделі визначення ринкової вартості підприємства розроблялись багатьма вченими, серед яких слід виділити Дж. Ольсона, А. Дамодарана, П. Константині та інші. Традиційно всі існуючі методи визначення вартості бізнесу зосереджені в трьох основних групах підходів: дохідного, витратного, порівняльного [5; 6].

Слід зазначити, що кожній моделі та кожному методу властиві певні переваги та недоліки, які вже обгрунтовані та доведені багатьма економістами.

До методів витратного підходу до оцінки вартості бізнесу підприємства віднесені такі, що поєднують бухгалтерську оцінку активів підприємства з аналізом інших об'єктів — фундаментальних показників діяльності підприємства (метод розрахунку фундаментальних показників) або його грошових потоків (метод економічної доданої вартості (EVA); метод, що базується на моделі ЕВО; метод, що базується на моделі ЕВО з урахуванням модифікації та метод надлишкових прибутків) [5; 6].

Метод розрахунку фундаментальних показників наближає оцінку вартості бізнесу підприємства до системи управління підприємством і дозволяє дещо інакше поглянути на перспективи розвитку підприємства. Як фундаментальні показники А. Дамодаран рекомендує використовувати рентабельність вкладеного капіталу та коефіцієнт реінвестування [7]. Темп зростання прибутку в моделі А. Дамодарана зумовлений фундаментальними показниками підприємства: рентабельністю активів та політикою підприємства у галузі реінвестування. Модель А. Дамодарана є простою та зрозумілою з позиції здорового смислу. Вона дозволяє наблизити методи прогнозування грошових потоків до умов реальної діяльності підприємства [7].

Отже, з огляду на зазначене вище, можна наполягати на тому, що модель А. Дамодарана може

знайти застосування в дослідженні ринкової вартості підприємств як ключового фінансового індикатора оцінки ефективності менеджменту інноваційного потенціалу.

Слід зазначити, що результатами оцінки при визначення економічного ефекту від управління інноваційним потенціалом підприємства повинні виступати показники відносного приросту, а саме: темпи зростання результатів оцінювання ринкової вартості підприємства та інноваційного потенціалу підприємства. В такій аргументації виходимо з того, що для власника ринкова вартість підприємства як ключовий фінансовий індикатор і рівень інноваційного потенціалу є об'єктивними та взаємопов'язаними формами реалізації його інвестованих коштів в інноваційний сектор.

Отже, на наш погляд, найбільш чутливими до системи управління інноваційним потенціалом є показник ринкової вартості підприємства, що розкривається через формування оптимальних пропорцій у системі. Така оцінка ефективності системи управління інноваційним потенціалом підприємства є важливою ознакою, коли пріоритетом стають саме якісні напрями розвитку підприємства за інноваційною моделлю.

Метою проведення оцінки ефекту від зазначеного управління є визначення та зіставлення темпів зростання ринкової вартості підприємств та інтегрального показника інноваційного потенціалу [8] до й після впровадження запропонованої комплексної системи управління інноваційним потенціалом підприємства.

Розглянемо можливі варіанти отриманих результатів по запропонованій методиці та надамо характеристику (обгрунтуємо результати) кожному з них в таблиці 1.

Як видно (табл. 1), з наведених характеристик (обгрунтування результатів) чотири варіанти оцінки темпів зростання ринкової вартості підприємств та інтегрального показника інноваційного потенціалу після впровадження вдосконаленої методики управління, відрізняються як певними перевагами, так і недоліками, які потребують регулювання, пояснення та обгрунтування.

Отже, на наше переконання, оцінити економічний ефект від реалізації відповідних управлінських дій, які ґрунтуються на комплексному підході, базових принципах, функціях, методах управління, факторах, що впливають на роботу системи менеджменту та запропонованих цілях та задачах щодо інноваційного потенціалу можна за допомогою зіставлення темпів зростання результатів оцінювання ринкової вартості підприємства та інтегрального показника інноваційного потенціалу підприємства.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Підсумовуючи результати дослідження, слід зазначити, що найбільш чутливим до механізму управління інноваційним потенціалом промислового підприємства є показник ринкової вартості підприємства як фінансовий індикатор, який, з одного боку, відображає сталість діяльності та розвитку суб'єкта господарювання за рахунок інноваційності, а з іншого боку, виступає наслідком ефективності управління. Критеріями оцінки ефекту від управління інноваційним потенціалом повинні виступати темпи зростання результатів інтегрального оцінювання інноваційного потенціалу підприємства та ринкової вартості підприємства. Впровадження вищезапропонованих положень і практичних рекомендацій в діяльності вітчизняних підприємств сприятиме сталому інноваційно-орієнтованому розвитку.

Література:

1. Костецький Я.І. Рентабельність як показник ефективності сільськогосподарського виробництва // Інноваційна економіка. — 2012. — № 2. — Всеукраїнський науково-виробничий журнал.
2. Яковлева Н.Г. Інноваційний потенціал підприємств і показники його використання // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць НДЕІ Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України. Вип. 5. — К.: НДЕІ, 2004. — С. 40—44.
3. Радзівіло І.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення системи управління інноваційним потенціалом підприємства / І.В. Радзівіло // Інвестиції: практика та досвід. — 2012. — № 15. — С. 30—34.
4. Радзівіло І.В. Управління інноваційний потенціалом підприємства: комплексний підхід // Електронне наукове фахове видання: Ефективна економіка №9/2012.
5. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 272 с.
6. Островська Г. Оцінювання вартості підприємства як основа ефективного управління // Галицький економічний вісник. — 2011. — № 15. — С. 30—38.
7. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / Пер. с англ. — 4-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 1340 с.
8. Радзівіло І.В. Удосконалення механізму оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства / І.В. Радзівіло // БІЗНЕС ІНФОРМ. — 2012. — № 8. — С. 142—148.

Таблиця 1. Варіанти оцінки темпів зростання ринкової вартості підприємств та інтегрального показника інноваційного потенціалу

Приріст ринкової вартості підприємства	Приріст показника оцінки ІПП (Sinn)	Обґрунтування результатів (характеристики)
+	+	Ідеальний варіант реалізації обраної стратегії, при якому успіх досягається з найменшою втратою часу.
-	-	Незадовільне впровадження системи управління інноваційним потенціалом, при якій існує тенденція до вичерпування інноваційного потенціалу підприємства та скорочення можливості його нарощування.
+	-	Обраний варіант стратегії призвів до вичерпування інноваційного потенціалу підприємства, але існує можливість його нарощування.
-	+	Обраний варіант стратегії залежить від факторів довгострокового порядку, що визначає максимальне нарощення інноваційного потенціалу в даний період часу та скорочення можливостей його нарощення.

References:

1. Kostetskyj, Y.I. (2012), "Cost effectiveness, as an index of effectiveness of agricultural industry", Scientific and Production Journal "Innovative economy", vol. 2, pp. 18—24.
2. "Innovative enterprise capacity and indicators of its implementation" (2014), "Formuvanna rinkovyh vidnosyn v Ukraini. Zbirnyk naukovykh prats" [Market attitude formation in Ukraine. Collection of research papers], NDEI Minekonomiky ta z pytan evropeyskoyi intehratsii Ukraini, Kyiv, Ukraine.
3. Radzivilo, I. V. (2012), "Business mechanism of innovative enterprise capacity system management", Journal "Investytsiyi: praktyka ta dosvid", vol. 15, pp 30—34.
4. Radzivilo, I. V. (2012), "Management of enterprise innovative capacity: complex approach", Electronic scientific edition "Efektyvna ekonomika", [Online], vol. 15, available at <http://www.economy-nayka.com.ua> (Accessed 9.09.2015).
5. Mendrul, O. H. (2002), "Upravlinnia vartistiu pidpriumstv" [Enterprises total cost management], KNEU, Kyiv, Ukraine.
6. Ostrovska, H. (2011), "Enterprise total cost evaluation as a foundation of effective management" Galician economic bulletin, vol. 15, pp. 30—38.
7. Damodaran, A. (2007), "Investytsionnaya otsenka: instrumenty y metody otsenky liubyykh aktyvov" [Investment estimation: instruments and methods of estimation of any assets], 4th ed, Alpina Business Books, Kyiv, Ukraine.
8. Radzivilo, I. V. (2012), "Improvement of the enterprise innovative capacity mechanism of evaluation" Business inform, vol. 8, pp. 142—148.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2015 р.