



УДК 338

*А.О. Крисак,
аспірант, економічний факультет, Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена загальним питанням оцінки потенціалу малих підприємств.

The article is devoted to the general questions in relation to forming, estimation of the potential of small enterprises.

Трансформаційні процеси, що відбуваються в національній економіці, в значній мірі впливають на діяльність усіх господарюючих суб'єктів, зокрема, малих підприємств. В умовах ринку нестабільність малих підприємств обумовлена мінливістю попиту та пропозиції, динамікою цін на товари і фактори виробництва, змінами в конкурентному середовищі й іншими макро і мікроекономічними факторами. Однією з першочергових завдань стає формування й оцінка поточних і перспективних можливостей малого підприємства.

Складності сучасного етапу економічного розвитку вимагають від малих підприємств, для забезпечення конкурентоздатності, постійно проводити адекватні адаптаційні зміни, спрямовані на вдосконалення своєї виробничо-господарської діяльності.

Важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності малих підприємств є ефективне використання ресурсів, кваліфікації та здібностей персоналу, досягнень сучасного менеджменту, інформаційних, інноваційних та фінансових можливостей малого підприємства, що у сукупності являє собою його потенціал [див.1, с.14]. Формування ефективних механізмів управління малими підприємствами неможливе без комплексного, системного дослідження такої категорії, як потенціал підприємства, його структурних складових та взаємодії між ними.

Питання оцінки потенціалу малих підприємств, організації його використання, розробки методів діагностики, вибору напрямів його розвитку потребують досліджень з врахуванням тенденцій зміни конкурентного середовища. Це досить складна сфера економічного дослідження, яка потребує використання різноманітних методів аналізу.

Оцінка та вимір потенціалу необхідні, оскільки виступаючи передумовою відповідних рішень вони дозволяють впливати на поточний стан та тенденції розвитку малих підприємств, встановлювати розміри та напрями змін, виявляти більш вагомі фактори такого зростання, складати прогнози та плани подальшого вдосконалення процесів відтворення та використання ресурсів малих підприємств.

Дослідження публікацій з проблеми оцінки потенціалу засвідчує, що головним чином вони розглядають категорію потенціал, як максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг, який забезпечує ефективне використання наявних ресурсів [див.2, с.65].

Серед українських та зарубіжних науковців проблеми оцінювання та управління потенціалом підприємств досліджують багато вчених, зокрема: Авдеснко В., Варналії З., Воронкова А., Задоя А., Краснокутська Н., Лагун М., Лапін С., Марушков Р., Репіна І., Самоукін А., Черніков Д. тощо.

Управління та оцінка потенціалом тісно пов'язано із структурою цілей підприємства. Потенціал малого підприємства ми розглядаємо як сукупність показників або чинників, що відображають вже існуючі ресурси і визначають його силу, джерела, можливості, кошти, здатності, які можуть бути використані в економічній діяльності. Таким чином, трудові, виробничі, інноваційні, інформаційні, фінансові, організаційно-управлінські ресурси малого підприємства утворюють структуру його потенціалу.

Забезпечення конкурентоспроможності малого підприємства можливо за умов створення ефективної системи управління. Під управлінням потенціалом малого підприємства слід розуміти процес прийняття та здійснення управлінських рішень, спрямованих на раціональне використання, оптимізацію та нарощування потенціалу малого підприємства з метою досягнення поставлених цілей і забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємства [див.3, с.66]. Основними задачами управління потенціалом малого підприємства є задачі його формування, використання та відтворення.

Система управління потенціалом малих підприємств повинна мати різнобічну орієнтацію, здатну враховувати інтереси підприємства в різних аспектах його діяльності. Важливим є врахування внутрішнього середовища малого підприємства, а також його становища на ринку і стан зовнішнього середовища. Основу внутрішнього середовища малого підприємства складає його ресурсне забезпечення та проблеми його ефективного використання.

Мале підприємство діє на локальному ринку, який на відміну від ринку великих корпорацій, характеризується високим рівнем невизначеності та стихійності. Крім того, ключова особливість середовища малого підприємства це його об'єктивно підлегла роль у системі відносин з державою, великим підприємствами, фінансово-кредитними установами [4, с.37].

Взаємний зв'язок зовнішнього і внутрішнього економічних середовищ малого підприємства, постійний процес удосконалення нормативно-правового поля їх функціонування висувають на перший план необхідність узгодження та координації зусиль законодавчої, виконавчої влади та підприємств, спрямованих як на реалізацію наявного потенціалу, так і на формування умов їх зростання.

При виборі стратегії управління потенціалом малих підприємств особливого значення набуває діагностика потенціалу, яка дає можливість оцінити сильні та

слабкі сторони підприємства.

Оцінка потенціалу ґрунтується на визначенні потенційної доданої вартості продукції та послуг. При оцінці потенціалу малого підприємства також враховується загальна величина економічних ресурсів, якими володіє і розпоряджається підприємство та економічний результат від їх раціонального використання [див. 5, с. 19].

Уява про величину потенціалу малого підприємства та окремих його складових дозволяє управляти характеристиками потенціалу, у результаті чого відкривається можливість цілеспрямованого впливу на кінцеву віддачу виробничих ресурсів. Таким чином, рівень потенціалу та його структура можуть мати широкий діапазон застосування в плануванні, прогнозуванні і стимулюванні діяльності малого підприємства.

Досліджень з проблем оцінки формування і використання потенціалу, і особливо малого підприємства, дуже мало. Серед них практично не вирішувалася проблема виміру елементів потенціалу і його величини в цілому. Тому основні принципи формування системи показників потенціалу малого підприємства, їх кількісний вимір та одержання узагальненого показника розроблені з урахуванням особливостей побудови системи управління потенціалом малого підприємства і полягають у тому, що комплексний показник потенціалу малого підприємства відбиває результати оцінки вартісного рівня потенціалу підприємства, з одного боку та ефекту його використання, – з іншого.

Слід відзначити, що в економічній літературі існують різні методи оцінки потенціалу та його складових, але сьогодні внаслідок динаміки умов розвитку малих підприємств вони є не достатньо адекватними і потребують відповідної модифікації. Усе це актуалізує розробку такого методу, який би синтезував в собі елементи існуючих і враховував умови формування нових економічних відносин на підприємствах. При цьому використання різноманітних методів залежить від цілей оцінки, виду та повноти інформації, специфіки складових елементів потенціалу малого підприємства, що оцінюється.

Розробка методів, за допомогою яких можна дослідити поточне становище суб'єктів господарювання, рівень їх економічної безпеки та ефективність стратегій майбутнього розвитку, припускає оцінку потенціалу малого підприємства за допомогою наступних методів: критеріальний, нормативний, балансовий, індексний, вартісний, факторний [див. 6, с. 267].

Найбільш відомим прикладом критеріального методу є оцінка економічного потенціалу колишніх радянських республік, яка була здійснена Дойче-банком у 1991 р. і базувалась на експертній оцінці 12 критеріїв: ступінь індустріалізації промисловості; можливість отримання вільноконвертованої валюти (ВКВ) за експорт промислових товарів; рівень розвитку сільського господарства; можливість отримання ВКВ за експорт сільськогосподарської продукції; рівень самозабезпеченості промисловими товарами; наявність мінеральних ресурсів; можливість отримання ВКВ за експорт мінеральних ресурсів; психологічна готовність до підприємництва; географічна наближеність до Європи; рівень освіти; однорідність населення; розвиненість інфраструктури тощо.

Нормативний метод передбачає визначення рівня потенціалу малого підприємства на основі науково обґрунтованих норм і нормативів.

Балансовий метод використовується для ув'язки обсягу і структури суспільних потреб з потенціалом малих підприємств за допомогою системи балансів, які відображають наявність і рух складових потенціалу малих підприємств.

При застосуванні індексного методу за кожним з конкретних показників розраховуються динамічні індекси, за якими виводиться стала або зважена середня.

Вартісна (грошова) оцінка базується на теорії трудової вартості. Мірою вартості, тобто мірою суспільної праці безпосередньо уособленої у товарах, є гроші.

При факторному методі потенціал розглядався як сукупність різних факторів виробництва і його структурних складових. За таких обставин економічний потенціал характеризувався: кількістю трудових ресурсів та якістю їх професійної підготовки, обсягом виробництва, потужністю та виробничими можливостями підприємства.

Факторний метод визначення і оцінки потенціалу є найбільш розповсюдженим. Підставою для цього є наявність відповідної інформації та статистичної бази на підприємстві.

Для оцінки потенціалу малого підприємства за допомогою факторного методу застосовують систему показників яка будується на єдиних для усіх ланок народного господарства критеріях ефективності, принципах та методах розрахунків. До складу системи показників ввійшли ті показники, які мають найбільший вплив на величину потенціалу. Такими показниками є:

- показники оцінки потенціалу матеріальних ресурсів (вартість матеріальних витрат, матеріаломістність, коефіцієнт зворотності матеріальних витрат, коефіцієнт завантаження, частка матеріальних витрат в операційних витратах);
- показники оцінки трудового потенціалу (середньомісячна зарплата персоналу, середньооблікова чисельність персоналу, продуктивність праці, коефіцієнт прибуття персоналу, коефіцієнт вибуття персоналу);
- показники оцінки потенціалу основних фондів (вартість машин та обладнання, залишкова вартість основних фондів, середньорічна вартість основних засобів, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт зносу, коефіцієнт надходження, фондоозбросність праці, фондовіддача, фондоємність).

Вибір саме цих показників обумовлений необхідністю врахування не тільки абсолютного розміру потенціалу, але й суттєвих особливостей та властивостей дослідженого об'єкту - малого підприємства.

Звернемось до практики та оцінимо потенціал підприємства малого бізнесу Вінницького регіону, що займається поліграфічними послугами за допомогою факторного методу.

Дані представимо у вигляді таблиць та діаграм.

Таблиця 1. Показники оцінки трудового потенціалу “ТзОВ Поліграф-Сервіс” за 2003-2009 роки [7]

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Середньооблікова чисельність персоналу, чоловік	6	4	9	6	5	4	6
Середньомісячна зарплата персоналу, грн.	406,6	405,1	530,4	593,3	742,8	887,9	962,1
Продуктивність праці, тис. грн./чоловік	3,70	5,98	8,07	7,59	14,82	9,20	10,94
Коефіцієнт прибуття персоналу	0,04	0,10	0,13	0,25	0,26	0,18	0,19
Коефіцієнт вибуття персоналу	0,22	0,37	0,22	0,31	0,28	0,33	0,36

Згідно даних табл. 1. середньооблікова чисельність персоналу практично не змінювалася, винятком може бути тільки 2005 рік, середньомісячна зарплата персоналу виросла більш ніж вдвічі, рівень продуктивності праці виріс в 2007 р. на “ТзОВ Поліграф-Сервіс” в порівнянні з 2003 р. більш ніж втричі. Це було

пов'язано із збільшенням обсягів виробництва за досліджений період майже в'ятеро та зменшенням рівня персоналу на 40 %. В 2008 році тенденція змінилася – продуктивність зменшилася порівняно з попереднім роком більш ніж на 35 %, що було пов'язано із падінням виробництва продукції на 41 %. Коефіцієнти прибуття і вибуття персоналу свідчать про те, що в жодний рік дослідженого періоду чисельність прийнятих на роботу не перевищувала кількості звільнених.

Аналізуючи рівень забезпеченості досліджуваного підприємства основними фондами, необхідно звернути увагу на їх відтворення і технічний стан. З цією метою рекомендується визначати і давати оцінку динаміки коефіцієнтів вибуття, оновлення, зносу і частки машин та обладнання в загальній вартості основних фондів та показників ефективності використання основних засобів (табл. 2).

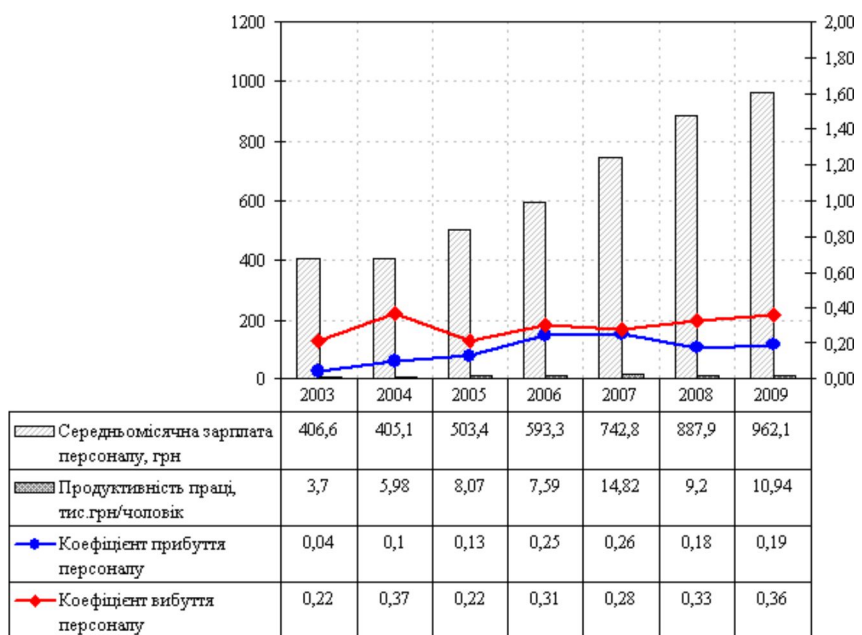


Рис. 1 Показники виміру трудового потенціалу “ТзОВ Поліграф-Сервіс” в 2003-2009 роки

Таблиця 2. Динаміка показників відтворення та ефективності використання основних фондів “ТзОВ Поліграф-Сервіс” за 2003-2009 роки [7]

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Коефіцієнт оновлення	0,0112	0,0115	0,0078	0,1665	0,0274	0,0130	0,0027
Коефіцієнт вибуття	0,0112	0,0115	0,0076	0,1763	0,0275	0,0130	0,0656
Коефіцієнт зносу	0,4872	0,5030	0,5247	0,4920	0,5229	0,5410	0,5487
Частка машин та обладнання, %	26,24	27,95	28,98	31,83	31,74	31,81	32,24
Фондоозброєність праці, тис.грн/чоловік	50,69	53,17	63,34	61,14	58,90	63,96	54,16
Фондовіддача, грн.	0,0763	0,0952	0,2054	0,3844	0,4692	0,5296	0,3688
Фондоємність, грн.	12,5201	10,5018	4,8689	2,6014	2,1313	1,8883	0,7306

Дані таблиці 2 свідчать про погіршення стану основних фондів підприємства. Так, щодо показника коефіцієнту зносу основних фондів виявлено чітку негативну тенденцію: за досліджений період зношеність основних фондів в 2009 році порівняно з 2003 роком виросла майже на 8%.

Тенденціями розвитку потенціалу основних фондів стало підвищення рівня віддачі на кожну гривню використаних в виробництві засобів та зменшення рівня фондоємності продукції. Так рівень фондовіддачі основних фондів виріс в 2009 році порівняно з 2003 роком більш ніж в 17 раз, що пов'язано з ростом обсягів виробництва, зменшенням середньорічної вартості фондів майже на 9% а також збільшенням частки машин та обладнання на 6%.

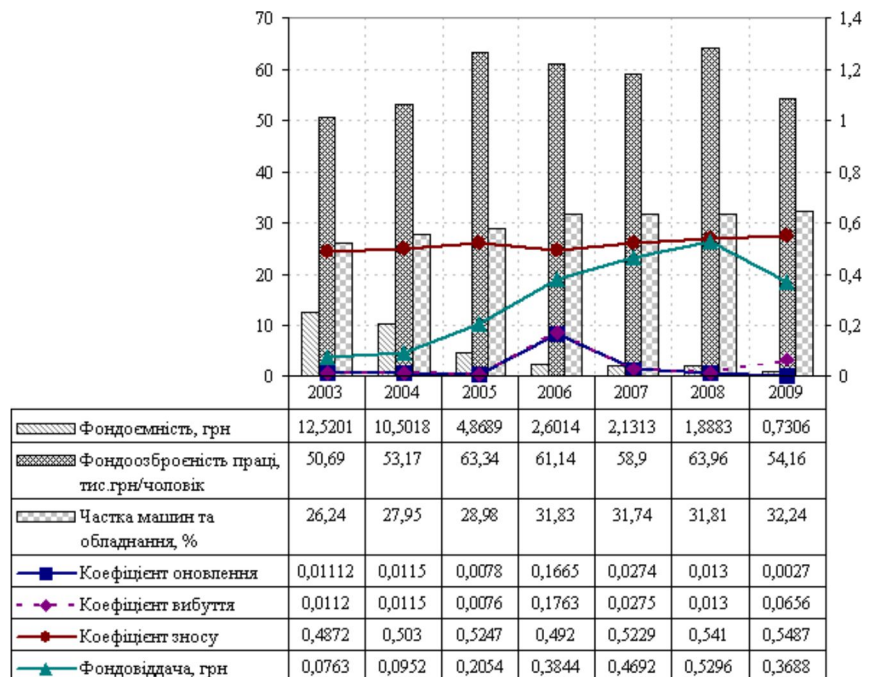


Рис. 2. Динаміка показників виміру потенціалу основних фондів "ТзОВ Поліграф-Сервіс" за 2003-2009 роки

При оцінці та аналізі потенціалу матеріальних ресурсів слід виділити кількісний – вартість матеріальних ресурсів та якісні показники, серед яких досліджені матеріалоємність продукції, частка матеріальних витрат в загальній сукупності витрат, оборотність матеріальних ресурсів тощо (табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка показників оцінки потенціалу матеріальних ресурсів "ТзОВ Поліграф-Сервіс" за 2003-2009 роки [7]

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Матеріалоємність продукції, грн.	0,6122	0,5166	0,5824	1,0250	0,3382	0,5370	0,7465
Коефіцієнт зворотності матеріальних витрат	1,4	2,3	3,0	1,6	3,7	3,7	2,4
Коефіцієнт завантаження основних фондів	0,4173	0,4336	0,3355	0,6081	0,2716	0,2735	0,4250
Частка матеріальних витрат в операційних витратах, %	42,67	46,57	47,39	51,33	21,03	26,76	37,11

Як видно з таблиці 3 за досліджений період підвищився рівень ефективності використання матеріальних ресурсів, що підтверджено тенденціями зростання коефіцієнту зворотності матеріальних ресурсів в 1,7 рази від рівня 2003 року та коефіцієнту матеріалоємності продукції, який зріс в 2009 році у 1,2 рази порівняно із 2003 роком.

Обґрунтування, характеристика і аналіз запропонованих нами розрахунків комплексної оцінки потенціалу малого підприємства за допомогою факторного методу та з використанням економіко-математичного апарату є ізоморфними, тобто в математичному відношенні однаковим для різних підприємств. Звідси витікають висновки про існування загальних принципів оцінки потенціалу малих підприємств.

Основні принципи виміру та оцінки потенціалу такі:

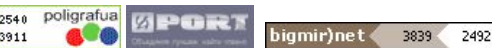
- економічний потенціал завжди можна представити схематично у вигляді ієрархічної структури, в якій на вищому рівні знаходиться інтегральний показник, на другому – складові його показники, а потім і одиничні показники;
- якісні показники на будь-якому рівні ієрархії завжди можна визначити двома параметрами: вірогідністю та відносним рівнем.

Отже, на основі дослідження оцінки потенціалу малого підприємства за допомогою факторного методу виявлено, що сьогодні внаслідок динаміки умов розвитку малих підприємств вони є не адекватними і потребують урахування різних методів а оцінка потенціалу малих підприємств органічно поєднується з дослідженням факторів, що впливають на розвиток підприємств.

Література:

1. Воронкова А.Е. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства // Економіст. – 2007. - №8. – С. 14-17.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – Київ: Центр навч. літ., 2005. – 352с.
3. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. Управління потенціалом підприємства. Навч. посіб. – К.: Центр навч. літ., 2006. – 362с.
4. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 3-тє вид., стер. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2005. – 302 с.
5. Марушков Р.В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли): Автореф. диссер. канд. экон. наук. – М., 2000.
6. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. - 1998. - № 2. - С. 262-271.
7. Офіційний сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва <http://www.dkrp.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2010 р.



ТОВ "ДКС Центр"