

УДК 336.131

*Л. В. Григор'єва,  
к.е.н., доцент кафедри післядипломної економічної освіти, Хмельницький національний університет*

## ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТУВАННЯ

*В статті розглянуто та досліджено методичні аспекти оцінки потенціалу будівельних підприємств з огляду на інвестиційну привабливість у сучасних нестійких економічних умовах. У наслідок проведеного дослідження визначені основні заходи з підвищення потенціалу підприємств будівельного комплексу.*

*In the article the methodical aspects of estimation of assess the potential of construction enterprises in modern unsteady economic terms. As a result of this research identified key actions to improve the potential of the building complex.*

**Ключові слова:** потенціал підприємства, будівельний комплекс, оцінка потенціалу, метод оцінки, інвестиційне рішення.

**Вступ.** Житлове будівництво є індикатором стану економіки, що великою мірою визначає як позитивну, так і негативну динаміку її розвитку. Будівельний комплекс, зокрема житлове будівництво, належить до галузей економіки, що сприяють прискоренню зростання валового внутрішнього продукту, зайнятості, бюджетних доходів та зростання народного господарства країни в цілому. На сучасному етапі розвитку цієї галузі загострилася необхідність вдосконалення аналітичного забезпечення здійснення інвестицій та розробки методик оцінки інвестиційних перспектив на діючих підприємствах.

Проблеми управління інвестиціями вивчали такі науковці, як А. Алімов [1], О. Буч [2], А. Пересада [3], Г. Савіна [4], А. Томпсон, А. Стрикленд [5], І. Школа [6] та ін. У дослідженнях вказаних науковців розглянуто питання теоретичного обґрунтування і практичного використання методик залучення ресурсів в інвестиційні проекти, розроблено методичні рекомендації для оцінки ефективності реалізації інвестиційних проектів відповідно в межах реалізації економічного потенціалу економіки та окремих підприємств. Проте питання аналітичного забезпечення здійснення інвестицій через оцінку потенціалу будівельних організацій для зменшення імовірності невдалого вкладення не розглядається.

**Постановка задачі.** Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень та рекомендацій щодо оптимізації грошових потоків у ході реалізації інвестиційних проектів. Проведення порівняльного аналізу діяльності підприємств та оцінки їх потенціалу дозволяє визначити основні заходи з підвищення потенціалу саме підприємств будівельного комплексу.

**Результати.** Подолання негативних ситуацій в економічному розвитку, розробка успішної ринкової стратегії, оцінка перспектив та напрямів розвитку підприємства не можлива без оцінки його реальних можливостей, тобто без його потенціалу. Оцінка і аналіз потенціалу будівельних організацій дасть змогу потенційним інвесторам побачити перспективні очікування інвестування.

У економічній науковій думці під потенціалом підприємства розуміється сукупність ресурсів підприємства, що у процесі виробництва приймають форму факторів виробництва. Саме тому потенціал підприємства визначають як сукупність ресурсів та виробничих можливостей фірми, що можуть бути використані для досягнення її цілей [7; 8; 9]. Основними такими ресурсами є наступні:

- технічні (будови, споруди, виробниче устаткування, інвентар, матеріали, та ін.);
- технологічні (технології, ноу-хау, конкурентоспроможність технологічної ідеї, та ін.);
- управлінські (характер і гнучкість управлінської системи, функціональна збалансованість, швидкість проходження управлінських рішень і т.п.);
- маркетингові (виконання маркетингових функцій, планування, просування і збут);
- кадрові (кваліфікація, середній вік, освітній рівень, здатність адаптуватись в умовах зміни стратегії);
- фінансові (стан активів, ліквідність, борги, наявність кредитних ліній, лізингового обладнання і т.д.);
- НДДКР і інформаційні (здатність до наукових досліджень і розробки нових ідей, наявність достовірних прогнозів розвитку ринку тощо);
- організаційна культура (імідж і репутація, підприємницькі здібності, рівень припустимого ризику, ставлення до інновацій, ін.);
- соціальні (структура і вартість основних невиробничих фондів, види та обсяг соціальних виплат, поточні витрати на соціально-культурні заходи).

Кожний із перелічених видів ресурсів являє собою сукупність можливостей, але саме унаслідок взаємодії всіх складових системи ресурсів досягається ефект синергії і підприємство отримує нові властивості та можливості. Потенціал підприємства треба розглядати з позиції внутрішніх та зовнішніх можливостей. Внутрішні – це виробнича потужність, інноваційні можливості, фінансова стійкість тощо, а зовнішні – це конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках, інвестиційна привабливість, репутація, здатність до адаптації в певному середовищі та ін. На сьогоднішній день потенціал будівельного підприємства залежить в першу чергу від потенціалу географії діяльності та напрямку основної діяльності.

Економіка будівництва, як і весь економічний механізм країни, знаходяться у постійному стані серйозних змін. Зокрема, у 2002 році будівельний комплекс становив 10% усієї економіки країни, а у 2011 році лишень 4% [10]. Сфера будівництва є досить важливою та актуальною, оскільки від її розвитку залежить багато чинників, серед яких:

- забезпеченість населення житлом, закладами культури, освіти та науки;
- забезпеченість об'єктами виробничого та торгівельного призначення;
- надання різного роду послуг населенню (шліфувальні, оздоблювальні роботи);
- організація та проведення загальнобудівельних та спеціалізованих робіт по будівництву та реконструкції промислових підприємств та споруд, житлового будівництва, об'єктів культурно-побутового призначення;
- своєчасне введення в дію перелічених структур та об'єктів тощо.

Будівельний комплекс являє собою сукупність галузей, виробництв і організацій, що характеризуються тісними установленими економічними, організаційними, технічними зв'язками в одержанні кінцевого результату – забезпеченні виробництва основних фондів народного господарства. Саме кінцевий результат організаційно поєднує будівельні організації та виробництва, а також організації інших галузей в єдине ціле.

Виходячи із логіки розвитку підприємництва в будівництві можна стверджувати, що будь-які дослідження в цій сфері мають чітко виражений галузевий та регіональний характер, про що свідчить і світовий досвід. Тому для процвітання галузей та регіонів регіональні органи влади, стосовно будівництва, ставлять завдання проведення активної містобудівної політики регіону та галузі, створення сприятливих умов для формування регіонального будівельного комплексу, його складу та структури – як технологічної, так і за формами власності на засоби виробництва. Перелічені заходи, їх розробка та використання стосовно будівництва мають першочергове значення для регіону.

Впровадження нових методів будівництва (монтажні конструкції, підвищення технічного рівня, застосування поточного методу введення робіт тощо) дозволять значно підвищити ефективність технологій будівельного виробництва і корегувати собівартість. Будівельні організації самостійно формують свої цілі та завдання, розробляють стратегію і тактику свого розвитку, шукають необхідні їм фінансові ресурси, формують трудовий колектив, займаються придбанням засобів і предметів праці, вирішують безліч організаційних питань щодо створення організаційної структури управління та інше. Тобто, будівельні організації самостійно проводять свою діяльність, а державний вплив на їх економічну та функціональну поведінку може здійснюватись опосередковано з обов'язковим законодавчим забезпеченням.

Сфера будівництва набула широкого розвитку у всіх областях нашої країни, зокрема, і у Хмельницькій області та місті Хмельницькому. Протягом останніх десяти років розбудована ціла низка торговельних та виставкових центрів, виробничих об'єктів, продовольчих магазинів, об'єктів побутового призначення, розбудовано та здано декілька десятків житлових будинків, проведено цілу низку будівельних та будівельно-монтажних робіт.

Найбільшого розвитку у Хмельницькій області набула промисловість будівельних матеріалів, таких як цементна та будівельна кераміка. Зростають обсяги будівництва та введення в експлуатацію житла. За 2011 рік введено в експлуатацію житла загальною площею 298,8 тис. кв. метрів, що на 22,8% більше ніж у 2003 році [11].

Причин, що спонукають проводити оцінку потенціалу, достатньо., а найбільш поширеними з них є такі:

- пошук найбільш перспективних підприємств і галузей країни для забезпечення їх ресурсами в умовах дефіциту;
- формування цілі, розробка стратегії її досягнення і програми; оцінка доцільності інвестування бізнесу;
- забезпечення стабільного та ефективного функціонування підприємства в умовах конкурентного впливу негативних обставин зовнішнього середовища;
- пошук раціонального та економічно безпечного напрямку розвитку.

Оцінку потенціалу будь-якого підприємства можна проводити в формі комплексного і поелементного дослідження. При комплексній формі досліджуються всі складові потенціалу, які інтегруються в єдиний синтетичний показник. При по елементній діагностиці досліджують головні критерії, що визначають здатність підприємства виконувати свої функції та досягати поставленої мети.

В умовах ринку, який характеризується нестабільністю попиту та пропозиції, мінливістю цін на товари і ресурси, змінами в конкурентному середовищі і низкою інших макро- і мікроекономічних факторів, достовірне визначення можливостей підприємства, та ще і на досить тривалу перспективу є надзвичайно складним завданням. Проте без оцінки потенціалу підприємства не можна ні висунути перспективні цілі, ні виробити раціональну стратегію їх досягнення, ні визначити загалом перспективи діяльності.

Оцінювати потенціал підприємства можна різними методами, кожний з яких дає можливість оцінити різні складові потенціалу.

1. Експертний метод. Застосовується для оцінки соціального потенціалу, (витрати на медичне обслуговування, культурні заходи, організація відпочинку, матеріальна допомога тощо).
2. Бальний метод. Застосовується для оцінки трудового, кадрового потенціалу (вартість персоналу, витрати на підвищення його загальноосвітнього, наукового та кваліфікаційного рівня).
3. Рейтинговий порівняльний аналіз. Найбільш ефективний при комплексній оцінці фінансово-господарської діяльності підприємства.
4. Факторний аналіз. Доцільний при вимірюванні виробничого потенціалу, (основні фонди, матеріальні запаси, паливно-енергетичне забезпечення).
5. Економіко-математичне моделювання. Доцільно застосовувати для оцінки науково-технічного потенціалу, (випуск новітньої продукції, інновації, прогресивні технології, досягнення науки та техніки).
6. Машинне імітаційне моделювання. Оцінка проводиться за допомогою спеціальних програм комп'ютерних систем.

Була проведена оцінка потенціалу найбільших будівельних підприємств міста Хмельницького бальним методом, результати якого представлені в таблиці 1.

**Таблиця 1. Оцінка потенціалу найбільших підприємств міста Хмельницького, що погодилися на участь у дослідженні**

Складові потенціалу	Підприємство			
	Промбуд – 1	Промбуд – 2	Житлобуд	Цивільжитлобуд
Управлінська	41	45	41	43
Виробнича	30	31	30	30
Фінансова	31	35	32	35
Кадрова	44	47	45	47
Організаційна	44	46	44	45
<b>Розрахункове значення</b>	<b>38,0</b>	<b>40,8</b>	<b>38,4</b>	<b>40,0</b>
<b>Ранг підприємства</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>2</b>

За результатами дослідження видно, що найбільший потенціал серед розглянутих підприємств має КП «Промбуд – 2», тобто для потенційних інвесторів воно є більш привабливим з позиції потенціалу з-поміж аналогічних підприємств. З огляду на значну кількість ошуканих приватних інвесторів та на державну політику доступності житла, здійснення такої аналітичної підтримки інвестування дозволить ефективніше приймати відповідні рішення. На проведення такої оцінки потенціалу не потрібно значних витрат фінансових та часових, вона ґрунтується на багаторічних результатах діяльності та спрямована на майбутній стан суб'єкта будівельного ринку. Її може здійснювати Державна іпотечна установа або уповноважені банки.

У наслідок проведеного дослідження очевидно, що основними заходами з підвищення потенціалу саме підприємств будівельного комплексу можуть бути:

- залучення до справ організації молодих спеціалістів, що здатні впроваджувати в життя новітні і сучасні ідеї;
- розробка ефективного бізнес-плану;
- впровадження ефективної рекламної компанії на підприємстві;
- введення нової техніки та підвищення технічного рівня;
- розширення сфери надання послуг та робіт;
- запровадження ефективної системи якості та контроль за її дотриманням;
- більш вигідне місце розташування об'єкта будівництва порівняно із конкурентами;
- естетичний офіс та обслуговуючий персонал;
- краще обслуговування клієнтів;
- впровадження нових методів будівництва (будівельні конструкції, поточний метод ведення робіт, ін.);
- запровадження ефективної системи управління витратами тощо.

Даний перелік заходів є умовним і тому кожне окреме будівельне підприємство повинно спиратися у своїй діяльності на ті заходи, які найбільше сприятимуть вирішенню поставленого завдання – досягнення належного потенціалу підприємства.

Таким чином, сфера будівництва вимагає постійного виміру її потенціалу, оскільки її розвиток забезпечить процвітання окремих громадян та їх сімей, регіонів та країни в цілому.

**Висновки.** Перед інвестором завжди стоїть проблема вибору об'єкту та суб'єкту інвестування у будівництві, що пов'язана зі складністю оцінки показників для обґрунтування таких інвестиційних рішень. Вдосконалення потребує методична база аналітичного забезпечення інвестування завдяки оцінці потенціалу будівельного підприємства. Необхідно уніфікувати на загальнодержавному рівні процедуру такого оцінювання, а також більш досконало описати алгоритм та точна методика такої оцінки. Тобто, слід розширювати методичний апарат дослідження інвестиційної привабливості будівельних організацій для подальшої інформаційної розробки моделей оцінювання, що сприятиме більш повному та ґрунтовному розкриттю всіх особливостей показників оцінки та дозволить аналітично прогнозувати перспективи вкладення інвестицій.

#### Список використаних джерел

1. Механізм збалансованого розвитку промислового потенціалу : [монографія] / О. М. Алимов, В. М. Ємченко [та ін.] – К. : НАН України, 2005. – 148 с.
2. Буч О. В. Процесний підхід к управленню организацией: к вопросу о взаимодействии процессов / О. В. Буч // Вестник Мурманского государственного технического ун-та. – 2006. – Т. 9, № 4. – С. 580–585.
3. Пересада А. Инвестиционный процесс в Украине : [монографія] / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 1998. – 389 с.

4. Савіна Г. Г. Аналіз причин неспроможності виробничих організаційних структур великих підприємств / Г. Г. Савіна // Легка промисловість. – 2005. – № 3. – С. 53–57.
5. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : [учеб. для вузов] / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
6. Стратегія розвитку підприємств невиробничої сфери регіону : [монографія] / [за ред. І. М. Школи, А. А. Вдовічена]. – Чернівці: Книги – XXI, 2008. – 288 с.
7. Аткина Н. А. Стратегическое планирование использования рыночного потенциала / Н. А. Аткина, В. Л. Ханжина, Е. В. Попов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 2. – С. 23–29.
8. Економічний потенціал підприємства: обліково-статистичний та інформаційно-технологічний контексти : монографія / М. П. Войнаренко, О. Г. Осауленко, Л. В. Скоробагата, В. О. Шевчук ; за наук. ред. чл.-кор. НАН України О. Г. Осауленка. – К. : Держкомстат України, 2010. – 282 с.
9. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / Н. С. Краснокутська – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
10. Державне агентство України з інвестицій та розвитку : Концепція державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?get=564&id=2548#1>.
11. Головне управління статистики у Хмельницькій області : Статистична інформація [Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.

Стаття надійшла до редакції 19.09.2012 р.



ТОВ "ДКС Центр"