

2. Дебіторська заборгованість [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 : Наказ МФУ від 08 жовтня 1999 р. № 237. – Режим доступу : <<http://fin.at.ua/index/0-53>>.

3. Рудановський, О. П. Теория балансового учета. Оценка как цель балансового учета. Счетное исчисление [Текст] / А. П. Рудановский. – М. : МАКИЗ, 1928. – 176 с.

Отримано 30.10.2011. ХДУХТ, Харків.

© Л.М. Янчева, Н.С. Акімова, Т.А. Наумова, 2011.

УДК 65.011.44

Н.М. Гаркуша, канд. екон. наук

Т.О. Сідорова, канд. екон. наук

І.В. Руденко, канд. екон. наук

ДІАГНОСТИКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Розглянуто сучасні методи діагностики потенціалу підприємства. Сформовано систему показників для оцінки його рівня. Запропоновано використання єдиного інтегрального показника рейтингової оцінки потенціалу.

Рассмотрены современные методы диагностики потенциала предприятия. Сформирована система показателей для оценки его уровня. Предложено использование единого интегрального показателя рейтинговой оценки потенциала.

The modern methods of diagnostics potential of the company. A system of indicators to measure its level. Proposed use of a single integrated indicator rated capacity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У значній мірі стан та результати діяльності підприємства залежать від його здатності до оптимального використання наявних ресурсів, тобто від його потенціалу. Поруч з тим еволюція будь-якої економічної системи ґрунтується на безперервному інноваційному процесі, що являє собою підготовку й здійснення інноваційних змін.

Таким чином, за наявного стану вітчизняної економіки є доцільним діагностування розвитку потенціалу окремого господарюючого суб'єкта, вивчення питань його впливу та взаємного зв'язку з інноваційними процесами. Це дозволить виявити "хворі"

місця на підприємстві та визначити резерви зростання ефективності його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження потенціалу підприємств різних галузей у певний час розглядали такі учені, як О.І. Анчишкін, В.М. Архипов, К.Г. Воблій, Н.Т. Ігнатенко, В.С. Немчинов, О.І. Олексюк, І.М. Рєпіна, В.П. Руденко, С.Г. Струмилін, В.С. Пономаренко та ін.

Проте інформація, що існує з цього приводу, частіше за все має протирічний характер, тому додаткового обґрунтування потребує не лише визначення сутності, структури, а й механізму формування та оцінки потенціалу підприємства з урахуванням ринково-економічної ситуації, що склалася в Україні. Також не існує єдиного підходу щодо методики діагностики цього показника. Тому, віддаючи належне науковим напрацюванням учених, вважаємо за необхідне зробити уточнення щодо поняття «потенціал підприємства» та запропонувати єдиний методичний підхід до його діагностики.

Мета та завдання статті. Метою статті є розробка методики діагностики потенціалу підприємства.

Відповідно до мети, завданнями наукового дослідження є таке:

- уточнення економічного змісту категорії «потенціал підприємства»;
- розробка єдиної методики діагностики потенціалу підприємства;
- уточнення системи показників діагностики;
- формування інтегрального показника оцінювання потенціалу підприємства в умовах інноваційної моделі розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показало дослідження, в економічній науці ще не склалося чіткого визначення поняття «потенціал організації (фірми, підприємства)». Базовим для поняття «потенціал» служить термін «потенція», який походить від латинського «*potentia*» – прихована можливість, здатність, сила, що може проявитись за відомих умов [2].

Між наведеними у словниках тлумаченнями терміну «потенціал» є багато загального. У них говориться про наявність сукупності певних можливостей у якійсь сфері. Але чи вичерпується поняття «потенціал» лише сукупністю можливостей?

Дослідивши визначення, які наведено у тлумачних словниках, ми з'ясували, що «можливість» – це сприятлива умова, обставина, ситуація, за якої можна що-небудь зробити; внутрішні ресурси, сили, здатності. А «здатність» – це природна обдарованість, талановитість,

уміння, а також можливість робити які-небудь дії [4]. Тобто між можливостями й здатностями в певному контексті не робиться розходжень.

Узагальнюючи сказане вище, слід відзначити, що термін «потенціал» у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані. З іншого боку потенціал розглядають як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Таким чином, практично всі визначення тією чи іншою мірою спираються на ресурси підприємства, з одного боку, та досягнення з їхньою допомогою поставлених цілей, з іншого.

Не зменшуючи значення ресурсів як базису у формуванні потенціалу підприємства, відзначимо, що сама по собі їхня наявність не є гарантом досягнення будь-яких цілей. Другою, не менш важливою складовою потенціалу виступають здібності підприємства мобілізувати ресурси у ході здійснення комплексу дій (бізнес-процесів). З урахуванням того, що сукупність таких здібностей в економічній літературі прийнято називати компетенціями, то потенціал підприємства, на нашу думку, можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів.

Повнота і глибина вивчення потенціалу підприємства досягається застосуванням різноманітних методів обробки вихідної інформації. Сукупність цих способів і прийомів становить спеціальний науковий апарат діагностики. Тому дуже важливо обрати оптимальний методичний інструментарій оцінки потенціалу підприємств, від якого залежатиме обґрунтованість результатів дослідження їх потенціалу.

На практиці основними методами діагностики різних складових потенціалу підприємства є аналітичний, експертний, бальний, рейтинговий, порівняльний аналіз, економіко-математичне моделювання, машинне імітаційне моделювання тощо. Проте вивчення літературних джерел щодо методів діагностування потенціалу підприємства показало відсутність єдиного підходу в оцінці.

Слід зауважити, що в сучасних концепціях діагностики потенціалу пропонується застосовувати певні моделі або використовувати сукупність моделей та методик. Крім того, пропонуються певні галузеві або тематичні підходи – діагностика потенціалу підприємств певних галузей. Поруч із тим, не зважаючи на перспективність саме інноваційної моделі розвитку господарюючого суб'єкта, під час діагностування його потенціалу ігнорується вплив

чинників інноваційної складової. З іншого боку, дослідники часто розглядають інноваційні перетворення у відриві від їхнього впливу на потенціал економічної системи.

Аналіз літературних джерел та власні розробки дозволили на основі існуючих оціночних показників потенціалу підприємства запропонувати комплексний показник, який враховував би не лише широко розповсюджені фінансово-економічні, техніко-технологічні й трудові показники потенціалу, але й інноваційні аспекти роботи підприємства. Це завдання, на наш погляд, можна вирішити з використанням індексу потенціалу підприємства, який дозволяє згрупувати показники за напрямками їх виникнення (економічний, фінансовий, виробничий, кадровий, інноваційна діяльність підприємства). На рисунку наведено схему розрахунку індексу.

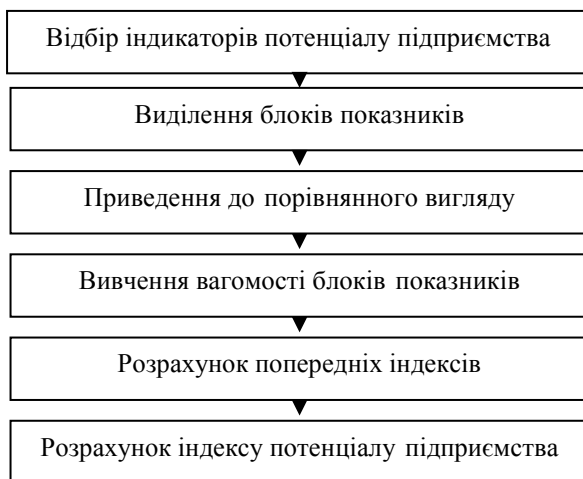


Рисунок – Послідовність розрахунку комплексного індексу потенціалу підприємства

Першим етапом створення діагностичної системи потенціалу господарюючого суб'єкта є формування комплексу показників оцінювання, який би, враховуючи різнобічні чинники, дозволив проводити цільове діагностування підприємства, співставлення та ранжування їх множини.

Об'єктивна, доцільна й конкурентна система оціночних показників потенціалу підприємства, на наш погляд, повинна враховувати наступні умови:

1) обмеження кількості індикативних показників, що безпосередньо впливають на прийняття управлінських рішень;

2) використання у разі розрахунку показників даних публічної бухгалтерської й статистичної звітності, мінімізація використання внутрішньої інформації;

3) можливість здійснення рейтингової оцінки діяльності підприємства стосовно інших господарюючих суб'єктів, а також у динаміці.

Відповідно до викладених вище принципів нами була сформована система чинників оцінки й підвищення потенціалу підприємства, в яку включена низка блоків та індикаторів:

1. Загальні показники ефективності:

- оборотність активів;
- рентабельність активів;
- коефіцієнт автономії;
- рентабельність власного капіталу.

2. Показники ефективності основного капіталу:

- фондівдача;
- рентабельність основного капіталу;
- фондоозброєність.

3. Показники ефективності використання оборотного капіталу:

- рентабельність оборотного капіталу;
- оборотність оборотного капіталу;
- коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами.

4. Показники ефективності використання трудових ресурсів:

- продуктивність праці працівника;
- прибуток на одного працівника;
- прибуток на одну гривню витрат на оплату праці;
- коефіцієнт постійності персоналу.

5. Показники ефективності поточних витрат:

- витратоемність;
- прибуток на одну гривню поточних витрат;
- коефіцієнт оборотності матеріальних запасів;
- частка товарних запасів у власному оборотному капіталі.

6. Показники інноваційного розвитку:

– частка витрат на техніко-технологічні інновації та НДДКР у загальному обсязі інвестицій;

– частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі валового доходу підприємства;

- ступінь зносу основних виробничих фондів;
- темпи оновлення основних виробничих фондів.

Запропонована система оцінки потенціалу характеризується простотою і наочністю показників, що розраховуються, публічністю інформаційної бази аналізу, а також універсальністю, можливістю зіставлення та ранжирування підприємств за ступенем розвитку потенціалу в рамках єдиної методики.

Для розрахунку індексу потенціалу підприємства, на наш погляд, доцільно прийняти методику ООН з визначення рівня розвитку людських громад [5]. Саме ця методика дозволяє за допомогою наочних розрахунків якісно оцінити відносну позицію фактичного значення на шляху до максимального, який є головною метою розвитку. Узявши її за основу, та додавши до неї вищезазвану систему чинників оцінювання, можна запропонувати підхід до визначення потенціалу підприємств, який складається з наступних етапів:

1. Нормалізація показників, тобто приведення їх до порівнянного вигляду. Для цього може бути доцільним використання наступної формули:

$$\rho_i = \frac{Y_{ir} - \min_j Y_{ir}}{\max_j Y_{ir} - \min_j Y_{ir}},$$

де Y_{ir} – значення i -го коефіцієнта r -го блоку показників за j -м підприємством;

$\max_j Y_{ir}$ – максимальне значення i -го показника за відповідним r -м блоком серед j -х підприємств;

$\min_j Y_{ir}$ – мінімальне значення i -го показника r -го блоку серед j -х підприємств.

При цьому чинники, що впливають на індекс позитивно чи негативно враховують по різному, оскільки їхній вплив на кінцевий результат буде протилежним. Для показників, що мають позитивний вплив на кінцевий індекс:

$$\rho_i^+ = \frac{Y_{ir}^+ - \min_j Y_{ir}^+}{\max_j Y_{ir}^+ - \min_j Y_{ir}^+}.$$

Для показників, що мають негативний вплив на кінцевий індекс:

$$\rho_i^- = \frac{Y_{ir}^- - \min_j Y_{ir}^-}{\max_j Y_{ir}^- - \min_j Y_{ir}^-},$$

де ρ_i^+, ρ_i^- – відповідно показники із позитивним та негативним впливом, приведені до порівняного вигляду;

Y_{ir}^+, Y_{ir}^- – вихідні показники із позитивним та негативним впливом.

2. Розрахунок зведеного індексу за r -м блоком факторних показників підприємства j можна здійснити за принципом розрахунку середньої арифметичної:

$$I_{rj} = \frac{\rho_1 + \rho_2 + \dots + \rho_n}{n} = \frac{\sum_{i=1}^n \rho_i}{n},$$

де ρ_1, ρ_n – підіндекси показників r -го блоку;

n – кількість показників r -го блоку.

3. Потенціал досліджуваного підприємства (III_j) визначається у вигляді середньозваженого індексу:

$$III_j = \sqrt[m]{\prod_{r=1}^m I_{rj} \cdot K_r},$$

де K_r – коефіцієнт ваги r -го блоку факторних показників (визначення вагового коефіцієнта для кожного з блоків може відбуватися з використанням різних прийомів, в основі яких полягає метод експертних оцінок);

m – кількість r -х блоків показників, що залучені до оцінки потенціалу господарюючого суб'єкта.

Отриманий у результаті розрахунків індекс, що може відбивати як стан потенціалу підприємства за низку років, так і порівняльне положення суб'єкта господарювання серед інших підприємств охоплює різнопланові вихідні показники, дозволяє отримати дані про ступінь економічної та виробничо-фінансової успішності підприємства. Крім традиційної економічної спрямованості він

висвічує й питання інноваційного розвитку підприємства. Розрахований за даною методикою комплексний індекс потенціалу підприємства повинен наближатися до одиниці.

Висновки. Зведення показників ефективності окремих сторін підприємства в єдиний інтегральний показник рейтингової оцінки дозволить робити однозначний висновок про розвиток потенціалу підприємства. Застосування запропонованої методики дасть можливість об'єктивно оцінювати потенціал підприємства, виявляти основні чинники, що впливають на його зміну, а також розробляти заходи щодо більш оптимальної організації господарської діяльності підприємства за рахунок більш повного використання його потенціалу.

Список літератури

1. Діагностика стану підприємства: теорія і практика [Текст] : монографія / А. Е. Воронкова [та ін.] ; за заг. ред. А. Е. Воронкової. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 448 с.
2. Производственный потенциал: обновление и использование [Текст] / Н. И. Иванов [и др.]. – К. : Наукова думка, 1989. – 254 с.
3. Котелевская, Н. В. Экономическая диагностика предприятия: просто о сложном [Текст] : монография / Н. В. Котелевская. – К. : Консульт, 2007. – 160 с.
4. Ожегов, С. І. Тлумачний словник російської мови [Текст] / С. І. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М. : Просвещение, 1998. – 571 с.
5. Опалько, В. В. Показники вимірювання бідності у постсоціалістичних країнах [Текст] / В. В. Опалько // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №12. – С. 179 – 186.

Отримано 30.10.2011. ХДУХТ, Харків.

© Н.М. Гаркуша, Т.О. Сідорова, І.В. Руденко, 2011.

УДК 657.1:658.87

Н.С. Акімова, канд. екон. наук

Т.А. Наумова, канд. екон. наук

Л.О. Кирильєва, канд. екон. наук

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ СТОСОВНО ПРОВЕДЕННЯ ПРОМОУШН-АКЦІЙ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Досліджено підходи до трактування поняття «промоушн-акція», розглянуто питання організації обліку операцій стосовно просування товарів за допомогою промоушн-акцій у роздрібній торгівлі.

Исследованы подходы к определению понятия «промоушн-акция», рассмотрены вопросы организации учета операций по продвижению товаров с помощью промоушн-акций в розничной торговле.