

вопоставлення другим підприємствам – це в сутності отказ (весьма сомнительный с точки зрения реализуемости) от предпринимательства, от конкуренции, от рыночных отношений. Не кажется ли, что надо ставить вопрос о выявлении противоречий экстраполяции концепции устойчивого развития на цели деятельности предприятий, а не декларировать естественность такой экстраполяции?

И. М. Семененко

Интересная мысль. О какой конкуренции между народами идет речь? О конкуренции массы потребителей и предприятий, конкуренции безграничного потребления (смотреть фильм Москва 2017)? Если об этом, то да – устойчивое развитие против этого. Или о конкуренции духовных ценностей? Если второе, то КУР как раз говорит о том, что надо добиваться долгосрочной эффективности.

П. В. Кривуля

Я не хотел бы уходить в плоскость политологических бесед. Не потому что мне они чужды, а потому что не соответствуют тематике конференции. А потому хотелось бы не о том насколько КУР применима к народам (хотя понимаю, что там много вопросов, но здесь они лично для меня могут представлять интерес только если вскроют мне ошибочность моего же видения КУР, которое влияет и на мои взгляды на адаптацию КУР к микроэкономическим условиям хозяйствования), а о том, насколько она применима к предприятиям. Поэтому прошу продолжить ответ, сделав тот долгожданный переход от конкуренции народов к конкуренции предприятий, который и позволит нам всем приблизиться к способности достигать долгосрочный эффект.)))

И. М. Семененко

Конкретные цели (а не размытые как "мир во всем мире") достаточно сложно назвать для всех предприятий вследствие наличия их множества, множества субъектов управления и других групп интересов. КУР не отрицает получения прибыли или соперничества между предприятиями, а скорее закладывает какие-то этические принципы ведения бизнеса или "правила игры". Т.е. является своего рода идеологией.

ВИКОРИСТАННЯ ВНУТРІШНЬОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАГАЛЬНОГО КРИТЕРІЮ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Юлія Володимирівна Сіканевич

здобувач кафедри менеджменту та економічної безпеки
Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля

Ефективний і об'єктивний управлінський вплив та оперативний контроль за станом усього підприємства (бізнесу) доцільно реалізовувати на основі загальних критеріїв управління, які зазвичай є інтегральними показниками. Загальний критерій управління має оцінювати реальний вплив кожного фактору на довгострокові фінансові результати діяльності компанії та присвоює їм «ваги» в строгій залежності від цього впливу. Для їх визначення необхідна певною мірою повна інформація про підприємство та про його взаємодію із зовнішнім середовищем. Показником, що характеризує загальну ефективність бізнесу, традиційно вважають прибуток. Однак відповідно до сучасного вартісного підходу

до оцінки бізнесу, який стає все більш поширеним у практиці менеджменту, основним критерієм управління слід розглядати вартість компанії. Справа в тому, що прибуток є «бухгалтерським» показником і залежить від застосовуваної в компанії облікової політики (на розмір прибутку, наприклад, впливає рішення про створення того або іншого резерву, хоча фактично створення резерву – це лише проведення в облікових регістрах, що не змінює фінансового становища компанії). Крім того, прибуток є показником, що визначається за підсумками конкретних періодів (місяць, квартал, рік), тобто не враховує ефекту від управлінських рішень, які спрямовано на довгострокову перспективу. Ще одним аргументом на користь використання саме оцінок вартості компанії, є необхідність ефективного керування вартістю капіталу: наприклад, з погляду бухгалтера збільшення позикових коштів підвищує суму процентних платежів і відповідно може знизити прибуток, однак з погляду власників, залучення позикових коштів є більш дешевим джерелом фінансування бізнесу.

В якості критерію успішності дій компанії показник вартості має цілу низку значних переваг: він має фінансове вираження і є однозначним; він без обмежень застосовується до будь-якої компанії в будь-якій галузі; він не має жодних часових обмежень, бо будь-яка компанія стикається з ситуаціями, коли окремі поточні завдання мають бути змінені (можна, наприклад, досягти межі подальшого збільшення частки цільового ринку), що на погляд адептів вартісного підходу не може статися з вартістю компанії, яку завжди слід нарощувати; критерій вартості є орієнтованим на майбутнє; він враховує всі найважливіші аспекти діяльності компанії. Але ж значень оцінки вартості також може бути декілька, бо існує декілька підходів до оцінки вартості компанії, та кожний з них може бути реалізовано різними методами. Тому слід вирішувати питання порівняння конкуруючих загальних критеріїв управління і на більш детальному рівні.

Під ринковою вартістю підприємства при його продажі слід розуміти найбільш вірогідну ціну, за якою воно може бути відчужене на відкритому ринку в умовах конкуренції, а в разі функціонування підприємства – це показник, в найбільш узагальненому вигляді, що характеризує ефективність управління підприємством. При цьому передбачається, що інвестори діють розумно, маючи в своєму розпорядженні всю необхідну інформацію, а на величині ціни підприємства не відбиваються будь-які надзвичайні обставини.

Залежно від конкретної ситуації, результати кожного з трьох підходів можуть більшою чи меншою мірою відрізнятися один від одного. Вибір підсумкової величини вартості залежить від призначення оцінки, наявної інформації і міри її достовірності. Для визначення підсумкової величини вартості використовується метод середньозваженого значення, а також суб'єктивна думка оцінювача.

Оцінювач повинен уміти правильно сформулювати декілька сценаріїв, скажімо, оптимістичний, консервативний і песимістичний, і обчислити для них відповідні вартості, а право вибору між сценаріями він може надати замовникові звіту.

Ми вважаємо, що на складних оцінюваних об'єктах оцінювач має право не давати результуючу вартість в рамках прибуткового підходу, зважаючи на неможливість логічно обгрунтовано передбачити майбутній розвиток ситуації.

Витратний підхід при оцінці підприємства (бізнесу), що діє, передбачає ринкову оцінку всіх матеріальних об'єктів, скореговану на вартість боргів і зобов'язань.

На жаль, через величезну трудомісткість і часто відносно низькі вартості пропонованих контрактів, цей метод при оцінці підприємства, що діє, більшістю оцінних компаній не застосовується.

Ігнорування витратного підходу наводить до спотворення вартості, адже він дає пряме уявлення про потенціал виробничих потужностей оцінюваного підприємства і менше від інших методів схильний до суб'єктивізму. Вважаємо помилковим обчислення капіталізованих вартостей підприємств-аналогів на дату оцінки через значні коливання курсової вартості акцій і, зокрема, сезонну залежність. Деякі підприємства-аналоги треба уміти відсівати, зважаючи на їх недостовірну капіталізацію, а за підприємствами, що залишилися, уміти їх капіталізовані вартості певним чином усереднювати і прогнозувати. Вважаємо неприпустимим ігнорування оцінювачами майнового підходу при оцінці вартості підприємства, що діє (бізнесу).

Оскільки результат процесу залежить від численних факторів, між якими існують відносини типу причина-результат, та проконтролювати всі ці причинні фактори неможливо (навіть якщо б це було можливим, то така робота була б значно дорожчою за ефект), то слід відокремити найбільш важливі з них. Якщо дотримуватися принципу «20 на 80» (діаграма Паретто), то потрібно стандартизувати два-три найбільш важливих фактори і керувати ними, після чого взяти один з найбільш важливих і згідно до моделі діаграми Ісікави скласти схему, яка представляє собою ланцюг причин і результатів. Ця діаграма дозволяє виявити і згрупувати умови і фактори, що впливають на проблему.

У випадку визначення факторів, які має враховувати загальний критерій управління підприємством, можна сказати, що на збільшення його вартості впливають: підвищення фінансового стану, зважена інвестиційна політика, зниження інтенсивності конкуренції, збільшення обсягу ринку, технологічний розвиток, розвиток кадрової політики. В свою чергу, наприклад, на збільшення обсягу ринку впливають: підвищення рівня обслуговування клієнтів, підвищення якості продукції, задовільнення більшої кількості потреб за рахунок розширення асортименту. Так можна продовжувати розкладати фактори рівнями все нижче і нижче, але вже на другому рівні чітко видно, що на збільшення внутрішньої вартості підприємства впливає дуже багато різноманітних за своєю природою факторів. Оскільки в оцінюванні вартості підприємства застосовуються різні методологічні підходи, – прибутковий; порівняльний; витратний (майновий), – та кожен із цих підходів має свої методи розрахунку вартості підприємства для різних ситуацій, то визначені фактори слід впорядкувати за ознакою того, як їх враховано у розрахунках вартості підприємства. Таке дослідження повноти відображення об'єкту

управління дало змогу зробити висновок, що жоден з підходів не може повністю розкрити поняття вартості підприємства як певного загального критерію управління. Такі результати структуризації факторів, які має враховувати загальний критерій управління підприємством, говорять про те, що має сенс застосовувати компліментарний метод, який врахує переваги різних методів розрахунку вартості підприємства та усуне їхні недоліки.

У ході дослідження було з'ясовано, що у використанні у якості загального критерію управління підприємством вартість підприємства має переваги перед прибутком, але у визначенні значень вартості підприємства як такого загального критерію не можна обійтися без будь-якого окремого підходу щодо її розрахунку, бо тоді відображення об'єкту управління виглядатиме неповним. Оскільки ж при визначенні вартості підприємства за різними методами буде отримано різні значення вартості, то питання визначення вартості підприємства, яка б повною мірою відбивала зміни у структури важливих факторів господарчої діяльності, є актуальним напрямком дослідження.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ НАУКОЕМКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Оскар Григорьевич Туровец

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономики и управления на предприятии машиностроения Воронежского государственного технического университета, г. Воронеж

С. П. Курбатова

аспирант кафедры экономики и управления на предприятии машиностроения Воронежского государственного технического университета, г. Воронеж

Наукоемкие предприятия занимают особое место в экономике России. Они составляют организационную основу инновационных процессов, играют важную роль в переносе высоких технологий из области фундаментальных разработок в производство и способствуют коммерциализации науки, росту конкурентоспособности продукции.

Экономическое значение научных исследований в промышленности заключается в том, что они создают потенциал новых технологических возможностей. Организация, ведущая научные исследования, может одной из первых реализовать новые технологии в производстве. Сильное научно-исследовательское подразделение высокотехнологичного предприятия может обеспечить опережающую коммерциализацию результатов научных исследований или изобретений и таким образом создать основы долгосрочной конкурентоспособности [1]. Для этого предприятие должно вести как прикладные, так и фундаментальные исследования, и в то же время фирма эффективно связывать технологические и рыночные возможности.