

ОЦІНКА АДАПТАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ ПЕРЕХОДУ ДО РИНКОВИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

© Грибик І.І., 2001

Основними проблемами розвитку українських підприємств в умовах переходу до ринку є недостатнє обґрунтування управлінських рішень адапційного характеру у фінансовому, виробничому, кадровому менеджменті, маркетингу.

The basic problems of ukrainian enterprises development in conditions of marked conversion are insufficient substantiation of management decision adaptive nature in financial, industrial, regular management, marketing.

Старі напрями управління підприємством (організація виробництва, зменшення видатків, ефективність використання усіх ресурсів, зростання продуктивності праці тощо) не є достатніми для виходу з ситуації, що склалася. Вихід може бути знайдено з використанням нових підходів у галузі економічного управління підприємством, адаптації до ринку.

На нашу думку, адаптаційний розвиток підприємства в умовах динамічних змін зовнішнього і внутрішнього середовища можна характеризувати двома основними критеріями:

- Оцінкою результатів діяльності підприємства в поточному періоді, за техніко-економічними і фінансовими показниками (як результат для адаптаційної стійкості до ринку).
- Визначенням взаємозв'язку підприємства і зовнішнього середовища, тобто здатність підприємства планувати і прогнозувати процес свого адаптаційного розвитку та подальшої реструктуризації. Адаптаційний розвиток підприємства можна зобразити схематично (див. рисунок).

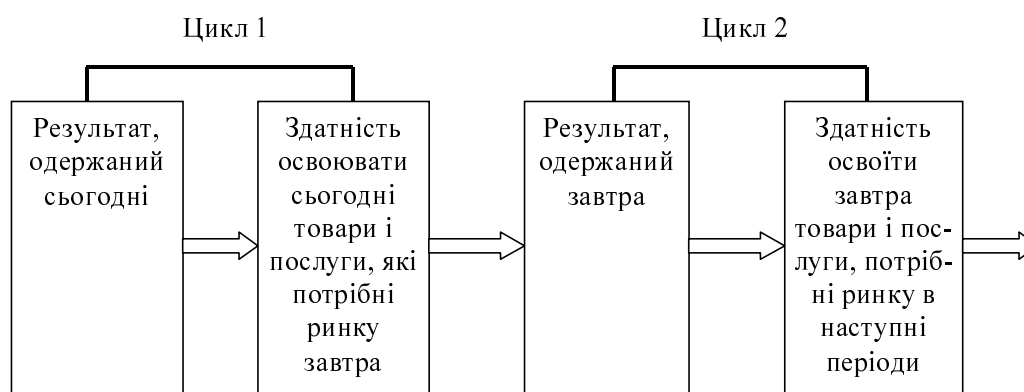


Схема адаптаційного розвитку підприємства при переході до ринку

Схема на рисунку передбачає велику кількість циклів, що повторюються, і показує можливість розвитку підприємства всередині циклу (одержання визначеного економічного результату, що дає змогу підприємству фінансувати поточні і перспективні сфери діяльності) і його переходу з одного циклу в інший. Товари і послуги, які освоєні в поточному

циклі (припустимо, в циклі 1), дають змогу одержати визначений економічний результат в наступному циклі (припустимо, в циклі 2), що забезпечує виживання і адаптаційний розвиток підприємства.

Загалом оцінку адаптаційного розвитку підприємства можна подати у вигляді математичної залежності, яка характеризує адаптаційний процес з погляду адаптаційної стійкості до змінних ринкових умов і здатності планування адаптаційного розвитку підприємства.

$$\begin{aligned} \text{Адаптаційний розвиток} &= \text{Адаптаційна} &+ & \text{Здатність планування} \\ \text{підприємства до ринку} & \text{стійкість до} & & \text{адаптаційного розвитку в} \\ & \text{ринку} & & \text{умовах ринку} \\ (Y_{ap}) &= (Y_{ap1}) &+ & (Y_{ap2}) \end{aligned}$$

Адаптаційну стійкість підприємства можна подати у вигляді такої формули:

$$Y_{ap1} = f(A, B3, PP, CP, H_{TP}), \quad (1)$$

де Y_{ap1} – адаптаційна стійкість підприємства до ринку; A – активи підприємства по балансу; $B3$ – власні засоби; PP – реалізація продукції; CP – чистий прибуток; H_{TP} – частка прибутку, що спрямовується на освоєння виробництва нових товарів і послуг для ринку.

Для оцінки адаптаційної стійкості підприємства і виявлення факторів, що впливають на неї, доцільно, за нашою думкою, в формулі 1 використовувати показники, що відображають фінансові результати, які широко застосовуються вітчизняними і зарубіжними економістами:

$$R_{B3} = R_{TP} \cdot O_a \cdot \Phi B = (CP / PP) (PP / A) (A / B3) = CP / B3, \quad (2)$$

де R_{B3} – рентабельність власних засобів, яка дорівнює добутку рентабельності продажу, оборотності активів і фінансового важеля.

Ця формула дає змогу визначити фінансову стійкість за допомогою оцінки:

- прибутковості (рентабельності) підприємства, використовуючи показник рентабельності продажу;
- активності підприємства на ринку, застосовуючи показник оборотності активів;
- прибутковості (рентабельності) активів підприємства, використовуючи синтетичний показник рентабельності активів;
- платоспроможності підприємства, застосовуючи показник фінансового важеля;
- загальної стійкості підприємства, використовуючи синтетичний показник рентабельності власних засобів.

Розглянемо кожний показник докладніше.

Перший показник – рентабельність продажу (R_{TP}) або частка чистого прибутку (без податків на прибуток) на одну гривню реалізованої продукції. Співвідношення чистого прибутку до обсягу продажу вказує на здатність підприємства покривати собівартість товарів і послуг, загально-виробничі і загальногосподарські витрати, враховуючи амортизацію і позавиробничі витрати. Частка від ділення чистого прибутку після сплати податків на обсяг продажу виражає ефективність з позиції витрат і цін.

Цей показник виявляє розмір “запасу”, яким може розпоряджатися підприємство, встановлюючи ціни на товари і послуги, і межі його можливостей з контролювання витрат в різноманітних економічних ситуаціях.

Аналіз цінової політики в умовах адаптації до ринку стає дедалі важливішим. У сучасних ринкових умовах підприємства відчувають нестачу грошових засобів, часу на

сплату за матеріали, на виробництво, дебіторської заборгованості, ринкового попиту на продукцію, що виробляється, інфляції. Тому при визначенні обсягу реалізованої продукції і чистого прибутку необхідно враховувати індекси інфляції матеріальних, трудових і прирівняних до них витрат, майбутню вартість витрат на виробництво продукції, суму обігових засобів на відтворення, рентабельність продукції і встановлену законодавством систему сплати податків. Розрахувавши обсяг продажу і одержаний чистий прибуток, можна прогнозувати рентабельність продажу і виробити цінову стратегію у взаємозв'язку з обсягом виробництва для адаптаційного розвитку.

Рентабельність продажів (R_{Π}):

$$R_{\Pi} = \frac{\text{ЧП}}{\text{РП}}, \quad (3)$$

де ЧП – чистий прибуток; РП – реалізація продукції.

Другий показник – оборотність активів (O_a). Найчастіше використовується коефіцієнт – відношення обсягу продажу до загальної вартості активів (майна) підприємства. Цей показник визначає, з одного боку, обсяг активів, необхідний для підтримання визначеного обсягу продажу, а з іншого – частину обсягу продажу, одержану на кожну гривню, вкладену в активи [1, с. 108].

Визначаючи оборотність активів, необхідно враховувати, що баланси підприємства містять перелік активів різноманітних типів за різноманітними (часто дуже різними) рівнями їх цін, що стосуються різних періодів в минулому. Вказана в балансі вартість активів відрізняється від ринкової вартості в цей момент, причому спотворення збільшуються із зміною рівня інфляції та різною переоцінкою основних і обігових засобів. Крім того, підприємство, як правило, здійснює декілька видів діяльності, де виробнича сфера звичайно має тенденцію до найінтенсивнішого використання активів, а для інших видів діяльності (таких, як надання послуг або торгівля) потрібно менше активів, щоб підтримати досягнутий рівень обсягу продажу.

Показник оборотності активів (O_a) – це ще один з коефіцієнтів, з якого можна робити висновок про ефективність діяльності підприємства:

$$O_a = \text{РП} / A. \quad (4)$$

Добуток показників R_{Π} і O визначає рентабельність і прибутковість активів підприємства R_a :

$$R_a = R_{\Pi} O_a = (\text{ЧП}/\text{РП}) (\text{РП}/A) = \text{ЧП}/A \quad (5)$$

і є ще одним показником для визначення стійкості підприємства.

Цей показник виражає здатність капіталу, який використовується підприємством, генерувати прибуток незалежно від конкретного джерела фінансування (власні чи позичені засоби), з якого було отримано капітал.

Управління активами має найважливіше значення, тому що рентабельність (прибутковість) активів зростає, якщо підприємство буде експлуатувати меншу їх кількість і якщо воно своєю діяльністю задовольняє всі критерії ефективного управління обіговим капіталом.

Наступним важливим показником, який може визначати адаптаційну стійкість підприємства до оновлення, є відношення активів (A) до власних засобів ($B3$) – фінансовий важіль (ΦB), який відображує величину активів підприємства, яка припадає на одну гривню власних засобів і яка показує також частку позикових засобів в загальній сумі активів. Успішне використання позикових засобів збільшує доходи підприємства, тому що прибуток, отриманий за допомогою цих засобів в розмірі, що перевищує сплачені відсотки,

належить підприємству і збільшує його власний капітал. Із зростанням частки позикових засобів збільшуються позитивні і негативні наслідки фінансового важеля, росте ризик позикодавців і власників. Використання позикового капіталу може давати користь доти, доки ризик зриву кредитної угоди не стає занадто значним [2, с. 178].

У наш час банки все більше акцентують увагу на ризику надання позики підприємствам, а саме на здатності підприємства обслуговувати свій борг з поточних грошових потоків. Грошові потоки підприємства значно коливаються, і банки можуть відмовитися від надання кредиту, якщо витрати на обслуговування боргу не будуть менші від доходів підприємства в декілька разів навіть при найгіршому для підприємства розвитку подій. Це означає, що фінансовий важіль примушує підприємства уважно і старанно визначати передумови для кожної конкретної кредитної угоди.

Новим показником, що використовується для оцінки стійкості підприємства до адаптаційного розвитку, може бути норма прибутку, яка спрямовується на освоєння (оновлення) нових видів товарів та послуг для ринку ($H_{\text{тп}}$):

$$H_{\text{тп}} = \text{ПО}/\text{ЧП}, \quad (6)$$

де ПО – прибуток на оновлення (частка чистого прибутку), спрямований на фінансування нових виробів; ЧП – чистий прибуток.

Тому наступним фактором, що визначає фінансовий план підприємства, стає розподіл прибутку і збільшення частки, що спрямовується на виконання стратегічних завдань, які забезпечують адаптаційний розвиток підприємства. Прибуток на оновлення – це прибуток, спрямований на виконання цих завдань.

З достатньою достовірністю можна вважати, що чим вище значення $H_{\text{тп}}$, тим стабільнішою і успішнішою буде робота підприємства в майбутньому порівняно з іншим підприємством, яке має значення $H_{\text{тп}}$, нижче при рівних $R_{\text{п}}$, $O_{\text{а}}$, $\Phi\text{Р}$.

Кінцевим етапом визначення можливостей підприємства до адаптації за рахунок реінвестування власних засобів є розрахунок синтетичного показника стійкості для оновлення різновидності товарів та послуг $Y_{\text{ап1}}$:

$$Y_{\text{ап1}} = R_{\text{п}} \cdot O_{\text{а}} \cdot \Phi\text{Р} \cdot H_{\text{тп}} = \text{ПО}/\text{ВА}. \quad (7)$$

Добуток чотирьох показників в результаті дає оцінку адаптаційної стійкості підприємства до ринку, яка відображує закономірності зміни обсягу і рентабельності продажу; відповідність обсягу продажу до активів, величину позикових засобів; спрямування розподілу прибутку.

Оцінка адаптаційної стійкості підприємства до ринку за відповідний період дає змогу визначити ефективність вибраної сфери діяльності.

Здатність планування адаптаційного розвитку підприємства в умовах ринку ($Y_{\text{ап2}}$) можна визначати фінансовою можливістю виробляти нові види товарів і послуг, яка реально оцінюється формулою:

$$Y_{\text{ап2}} = \frac{\sum_{i=1}^n N_{\text{н}}^{\text{план}}}{\sum_{i=1}^n N_{\text{н}}^{\text{факт}}}, \quad (8)$$

де $\sum_{i=1}^n N_{\text{н}}^{\text{план}}$ – кількість нових видів товарів і послуг у плановому періоді, шт.; $\sum_{i=1}^n N_{\text{н}}^{\text{факт}}$ – кількість нових видів товарів і послуг у звітному періоді, шт.

Для порівняльної характеристики ступеня адаптації підприємства до ринку за оцінкою рівня адаптаційного розвитку, насамперед, визначається середньорічний базовий рівень адаптації за вихідними даними трьох попередніх років функціонування підприємства.

Числове значення середньорічного рівня адаптаційного розвитку для підприємств різних галузей буде різним, оскільки його основою є фінансові результати діяльності.

1. Йеннекс Ж. *Менеджмент в умовах ринкової економіки*. – Мінськ, 1998. 2. Брігхем Е.Ф. *Основи фінансового менеджменту*. – К., 1998.

УДК 338.242.4

Я.В. Панас

Національний університет “Львівська політехніка”,
кафедра економіки підприємства і менеджменту

ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИВ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

© Панас Я.В., 2001

Зроблено спробу визначити основні складові елементів, що забезпечують ефективність державної інноваційної політики. Проаналізовано їх сучасний стан та запропоновано можливі шляхи покращання.

In the article the attempt is made to define main composite elements, which ensure efficiency of state innovative policy. The analysis of their present state is accomplished and possible ways for their improving are offered.

За оцінками значної кількості дослідників приріст валового національного продукту найрозвиненіших країн на 75–100 % залежить від науково-технічного прогресу. З цих даних можна судити про реальну значимість інновацій для національної економіки.

Узагальнення передової світової практики господарювання дає змогу виділяти такі основні елементи побудови інноваційної системи, як: форми зв'язку сфери НДДКР і виробництва, трансферту науково-технічних досягнень у промисловості, структура джерел фінансування НДДКР і інновацій, провідні напрямки науки і технологій, співвідношення фронтальності й селективності в структурі науково-інноваційного потенціалу по областях, основні економічні структури – генератори, розповсюджувачі й акцептори інновацій, рівень залучення у світовий науково-технічний комплекс, орієнтація переважно на власні або на запозичені науково-технічні розробки, регіональне розміщення елементів інноваційної сфери тощо [1, с. 101].

Детальніше оцінимо ситуацію, що склалася сьогодні в Україні. Існуючий стан господарських відносин формується під впливом багатьох політичних, соціальних і економічних чинників, які діяли протягом тривалого періоду на певній території. На державному рівні потрібно забезпечити вирішення цілого комплексу проблем. Насамперед це стосується реалізації вдалої політики у сфері забезпечення активізації платоспроможного кінцевого попиту, яка дасть змогу істотно підвищити інвестиційну привабливість нашої економіки. Покращання інвестиційного клімату в країні дасть змогу створити підґрунтя для ефективного