

- зростання собівартості продукції, що зумовлює її не конкурентоспроможність за ціновими параметрами, а це зумовлює продаж продукції за цінами, нижче собівартості, або при зростанні цін без зміни якісних характеристик - втрату позицій на ринку;
- збитковість тощо.

Вищенаведений перелік ознак банкрутства наведений у порядку спадання важливості. Усі ознаки банкрутства умовно можна об'єднати у три групи: ознаки платоспроможності, структури капіталу та збитковості. При цьому можливі варіанти, коли певні ознаки не виникають: наприклад, прибуткове підприємство може залучити кредитні ресурси для фінансування розвитку, а надалі внаслідок виникнення сукупності внутрішніх та зовнішніх причин за наявності певного рівня прибутковості, бути не в змозі розрахуватись за кредитними зобов'язаннями та може бути за рішенням суду оголошене банкрутом на вимогу кредитора. З огляду на це збитковість підприємства у переліку ознак банкрутства наведено у кінці. Тому доцільно діагностувати банкрутство за переліком критеріїв. Для коректного оцінювання фінансового стану підприємства необхідне виокремлення ключових індикаторів, які б дозволили оперативно оцінити існуючий стан та визначити загрозу банкрутства та які б відображали вищенаведені ознаки банкрутства. При цьому при діагностиці банкрутства необхідно відстежувати абсолютні та відносні індикатори діяльності підприємства. До абсолютних індикаторів доцільно віднести: обсяги кредиторської та дебіторської заборгованостей; обсяги власного та позиченого капіталу; обсяги ліквідних та неліквідних активів; обсяги короткострокових та довгострокових зобов'язань; обсяг робочого капіталу; обсягу фінансового та товарного кредитів; витрати підприємства та виручка від реалізації; чистий прибуток діяльності підприємства тощо. До відносних індикаторів доцільно відносити: коефіцієнти автономії, покриття, забезпечення власними коштами, відновлення платоспроможності, фінансової напруженості тощо.

Таким чином, основною метою діагностики діяльності машинобудівних підприємств на засадах використання фінансових індикаторів є виявлення проблем у фінансово-економічній сфері. До найбільш поширених проблем доцільно віднести: дефіцит коштів для погашення зобов'язань, низьку платоспроможність, збитковість, високі витрати діяльності, зниження фінансової незалежності, нарощення кредиторської заборгованості, виникнення значних обсягів безнадійної дебіторської заборгованості тощо. У кожному конкретному випадку доцільно виявляти причини існуючих проблем та приймати зважені й обґрунтовані управлінські рішення щодо їх подолання.

УДК: 330.142.2:657.421.3:330.341.1

Р.О. Мірошник

Національний університет «Львівська політехніка»

ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ЯК СКЛАДОВОЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ, МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ

© Р.О. Мірошник, 2009

Розглянута проблематика визначенні вартості інтелектуального капіталу як складової інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства. Розглянуто існуючі вітчизняні та зарубіжні підходи. Виявлено їх переваги та недоліки.

Перехід вітчизняної економіки на ринкові умови господарювання потребує від промислових підприємств розроблення певної стратегії. Саме вона дасть відповідь на питання: як залишатися конкурентоспроможним на внутрішньому та зовнішньому ринках, як не збанкрутувати в умовах світової економічної кризи, як утримувати лідируючі позиції. В основі стратегії повинна лежати певна низка заходів, які сформулюють конкурентні переваги на основі внутрішніх ресурсів підприємства: маркетинг, кадри, виробництво, фінанси, інновації. Практика господарювання провідних компаній світу показує, що в основі успішних стратегій лежить раціональне використання інтелектуального капіталу організації. Він проявляється в основному у формі нематеріальних активів: патенти, ліцензії, ноу-хау, бренд, імідж, культура організації, стосунки з партнерами по бізнесу,

споживачами, суспільством. На перший погляд, це зовсім незначні чинники у діяльності підприємства, але з іншої точки зору, в процесі їх синтезу підприємство накопичує можливості, які формують його інноваційний потенціал.

Інноваційний потенціал машинобудівних підприємств залежить від специфіки та масштабів його діяльності, рівень його розвитку визначає реальні інноваційні можливості, сприйнятливість до нововведень та інноваційну активність. Він відображає спроможність та готовність даного суб'єкта господарювання здійснювати інноваційну діяльність [1]. Інтелектуальний капітал як складова інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства формує переваги над конкурентами. Під конкурентною перевагою слід розуміти здатність підприємства задовільнити потреби споживачів краще від інших на основі раціональнішого використання наявних ресурсів та інструментів: нижча собівартість продукції за рахунок раціональнішого використання сировини, значні обсяги продажу у зв'язку з популяризацією бренду. Розвиток інтелектуального капіталу потребує багато зусиль та часу, але в основі цього процесу покладене фінансове забезпечення. Саме від наявності фінансових ресурсів залежатиме, чи зможе підприємство сформувати штат наукових працівників, відповідним чином мотивувати їх діяльність, закупити сучасне обладнання та технології, здійснювати прикладні та фундаментальні дослідження.

Дослідження інтелектуального капіталу як складової інноваційного потенціалу підприємства ставить перед дослідниками та науковцями проблему: яке фінансове вираження нематеріального капіталу, якими методами його оцінити. В практиці господарювання існує безліч моделей, які оцінюють реальний стан підприємства та дають йому оцінку, зокрема щодо його банкруства на перспективу: модель Альтмана (1968 та 1983рр.), модель Спрингейта, модель Тафлера, модель Creditmen, R-модель [2]. В основі цих моделей покладено такі абсолютні показники: прибуток, виручка від реалізації, активи підприємства. Але яка реальна вартість активів підприємства, в основі якого покладений інтелектуальний (нематеріальний) капітал? Як його оцінити? На думку академіка Чухна А. [3] вироблення критеріїв оцінки вартості інтелектуального капіталу може виявитись епохальною подією. Із заміною попередніх цінностей новими людиною змінює свою мету та методи її досягнення. Загальне визначення ролі інтелектуальної праці обов'язково внесе корективи до нинішніх методів організації та управління комерційними підприємствами і приведе до перерозподілу інвестицій у світову економіку. Концепція оцінки вартості інтелектуального капіталу подолає традиційне уявлення про корінну відмінність комерційних підприємств від некомерційних. Нова міра вартості – інтелектуальний капітал і його методи оцінки – охоплюють широке коло об'єктів, до яких входять і комерційні, і некомерційні, навіть урядові установи.

У практиці господарювання вітчизняних машинобудівних підприємств зустрічаються найтипівші три методологічні підходи до оцінки нематеріальних активів (як форми прояву інтелектуального капіталу) [4,5]: дохідний, витратний, ринковий. Сутність дохідного методу полягає на встановленні взаємозв'язку між функціональними (фізичними, техніко-економічними) властивостями об'єкта інтелектуальної власності та майбутніми доходами від його використання. У світовій практиці існує багато дохідних методів, найтипівші з них: метод дисконтування грошових потоків, метод переваг у доходах, метод надлишкових прибутків, метод надлишкових грошових потоків, метод капіталізації грошового потоку. З переліку основних дохідних методів слід виділити такі: методи дисконтування та капіталізації. Відповідно до методу дисконтування, співвідношення між поточною та майбутньою вартістю об'єкта інтелектуальної власності відображається шляхом збільшення ставки дисконтування майбутніх грошових потоків (надходження чистого прибутку). Метод капіталізації доходу передбачає процес перетворення доходів від будь-якого майна на його вартість. При цьому необхідно виявити джерела та розмір чистого доходу, обґрунтувати ставки капіталізації та визначити вартість.

Витратний метод заснований на міркуванні про те, що потенційний покупець, володіючи певною інформацією про предмет купівлі, не заплатить за нього більше, ніж вартість іншого нематеріального активу з тією ж корисністю. У рамках цього підходу з метою визначення реальної вартості нематеріального активу передбачається визначення витрат на відтворення первинної вартості об'єкта інтелектуальної власності з урахуванням наступних поліпшень (чи зміна з врахуванням обґрунтованої поправки на суму амортизації чи строк експлуатації). Витратний підхід

до оцінки вартості нематеріальних активів реалізується методом обліку початкових витрат, методом вартості заміщення та методом відновної вартості. Вартість нематеріальних активів, яка визначена методом початкових витрат у державних стандартах бухгалтерського обліку, називається історичною, бо вона в основному базується на обліку фактично понесених витрат відповідно до бухгалтерської звітності протягом останніх років. За використанням цього методу слід звернути увагу на кінцеву величину вартості та строк її формування. У процесі оцінювання нематеріального активу за методом вартості заміщення використовують принципи заміщення, відповідно до якого максимальна вартість об'єкта інтелектуальної власності визначається мінімальною ціною аналогічного об'єкта (з еквівалентними характеристиками), що пропонується для продажу на нинішній момент на ринку. За необхідністю використовують приведення нематеріального активу до ринкового еквівалента за допомогою параметричних коефіцієнтів перерахунку. Метод відновної вартості найчастіше використовують для оцінки цінності прав на унікальні об'єкти інтелектуальної власності. У цьому випадку відновна вартість визначається як сума витрат, які необхідні для створення точної копії нематеріального активу на основі сучасних цін на матеріали, енергоносії тощо. У ринковому підході для оцінки вартості інтелектуальної власності використовується метод порівняльного продажу. Сутність його полягає в прямому порівнянні об'єкта з іншими, аналогічними за якістю, призначенням і корисністю, що були продані на аналогічному ринку. Даний метод використовується лише за умов доступності та достовірності інформації про ціни та умови продажів об'єктів-аналогів.

На практиці зарубіжних корпорацій для інтегральної оцінки інтелектуального капіталу використовують досить відомий та популярний коефіцієнт Тобіна [3,6]. Даний коефіцієнт дослідив одним із перших американський економіст Тобін. Цей показник вказує на співвідношення ринкової вартості підприємства до ціни заміщення її реальних активів (будівель, споруд, обладнання, матеріальних запасів). Ринкова вартість може бути визначена на основі даних про капіталізацію підприємства, яка визначається по оцінці на фондовому ринку. Ціна підприємства найбільш достовірно визначається лише при реальній покупці її другою компанією. Прикладом може служити приклад тютюнової компанії Philip Morris, яка в 1988 році купила фірму Kraft за 12,9 млрд. дол. В той же час ціна матеріального капіталу (будівель, споруд, устаткування) складала лише 1,3 млрд. дол., а решта ціни (11,6 млрд.дол.) складала ціна торгової марки, зв'язків, маркетингових можливостей, кваліфікації 51 тис. працівників. Таким чином, нематеріальна складова в ціні компанії становила 90%.

Інша відома модель – модель Scandia Navigator, яка розроблена шведською страховою компанією Scandia [6]. Згідно з цією моделлю розрізняють п'ять фокусних областей: фінансова, клієнтська, процесна, оновлення та розвитку, людський капітал. Кожна з них відповідає елементу інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал являє собою суму людського та структурного капіталів. Основні показники Scandia наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні показники Scandia

Компонента	Показники компоненти
Фінанси	Дохід/кількість співробітників (\$), дохід від нових покупців/дохід (%), прибуток від нових операцій (\$)
Споживачі (клієнти)	Потрачено днів на відвідування клієнтів (дні), відношення проданих контрактів до закритих контрактів (\$), отримано споживачів/втрачено споживачів (%)
Процеси	ПК/кількість співробітників (шт./чол.), ІТ обсяг – потужність процесорів (тактова частота), час оброблення (години)
Оновлення та розвиток	Індекс задоволення споживачів (%), затрати на навчання/адміністративні витрати (%), середній вік патентів (міс., роки)
Люди	Число менеджерів з високим рівнем освіти (чол.), плинність кадрів (%)

Джерело:[6]

В Scandia Navigator входять безліч ІК-індикаторів, які включають абсолютні, грошові показники а також результати опитування. Грошові показники комбінуються з використанням

детермінованих ваг для отримання загальної вартості інтелектуального капіталу організації. Позитивними особливостями цього методу є: це одна з перших систематичних спроб оцінити інтелектуальний капітал підприємства, особливу увагу приділяють клієнтському капіталу, забезпечує широке покриття різних аспектів організаційної структури та бізнес-процесів. До недоліків можна віднести наступне: багато індикаторів можуть мати альтернативну інтерпретацію, використовується балансовий підхід, який не враховує динамічні потоки в середині організації, частина індикаторів пересікаються та оцінюють одні й ті самі аспекти діяльності.

В перспективі досліджень існує необхідність розроблення єдиного підходу (методу, моделі), який би забезпечив об'єктивність оцінки для різних зацікавлених сторін: для інвесторів, які бажають зробити капіталовкладення; для власників, які хочуть залучити інвестиції тощо. Існуючі методи не дають бажаного результату, оскільки, наприклад, за ринковим методом вартість інтелектуального капіталу завищують, щоб дорожче продати підприємство, за витратним підходом – покупець не заплатить більше, ніж вартість іншого нематеріального активу з тією ж корисністю. Таким чином, різні підходи, методики та моделі дають різний результат при оцінці вартості інтелектуального капіталу підприємства. Тому розроблення єдиної методики, яка дасть змогу оцінити нематеріальний капітал підприємства з різних кутів зору та визначити об'єктивну вартість, є джерелом подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Білецька К.В. Інноваційний потенціал промисловості України як рушійна сила розвитку промислового підприємства // Вісник Хмельницького національного університету № 6, 2008, Т.2., с. 211-215. 2. В.М. Зарубинський, Н.И. Дем'янов, Е.Я. Кушлык, И.В. Семеренко. Оценка риска банкротства. Мнимое или фактическое банкротство // Актуальні проблеми економіки, 2009, № 6, с. 80-89. 3. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку // Економіка України, 2002, № 12, с. 61-68. 4. Економіка й організація інноваційної діяльності: Підручник/ О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: 2005. – 424с. 5. А.Г.Семенов. Методологія оцінки нематеріальних активів підприємства // Вісник економічної науки України, 2007, № 1, с.148-154. 6. Лукачева Л.И. Управления интеллектуальным капиталом: учеб.пособие/ Высшая школа менеджмента. – 2-е изд., М.: Омега-Л., 2008. – 551с.:табл.

О. Б. Мних

Національний університет «Львівська політехніка»

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УЗГОДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ І ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© О.Б. Мних, 2009

Діловий бізнес стратегічно важливих підприємств повинен бути окреслений через визначення в стратегічних планах кожного суб'єкта господарювання: способів конкурування на вибраних сегментах ринку; механізмів дифузії інновацій, трансферу технологій і політики просування бренду; методів вертикальної чи горизонтальної інтеграції, підходів щодо формування кластерів, реалізації стратегій викупів і злиття, процесів реструктуризації бізнесу; механізму управління системою постачання та розроблення заходів щодо вдосконалення виробничих потужностей, реструктуризації підприємства; умов забезпечення життєдіяльності, захисту бізнесу і його концентрації; можливостей генерування маркетингових активів, як нематеріальних активів і досвіду менеджменту; моделей соціальної відповідальності бізнесу з відповідними обмеженнями і нормами функціонування за умов реалізації загальнонаціональної та регіональної антикризових, енергетичних та інших стратегічних програм.

Розроблення маркетингової стратегії підприємства і ефективність її реалізації буде залежати від того, як грамотно сконцентровані ресурси підприємств на ключових функціях або операціях, який