

Секція 2 ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ

УДК 658.152.003.12

М.В. Чорна, д-р екон. наук (ХДУХТ, Харків)

І.О. Жувагіна, канд. екон. наук (ППІ НУК, Первомайськ)

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Подано вдосконалений методичний підхід до оцінювання рівня розвитку внутрішнього інвестиційного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі, який базується на порівнянні значень рівня доходу на вкладений капітал із середньогалузевим рівнем. Обґрунтовано шляхи забезпечення простого/розширеного відтворення торговельного підприємства.

Представлен усовершенствованный методический подход к оценке уровня развития внутреннего инвестиционного потенциала предприятий розничной торговли, основанный на сопоставлении значений уровня дохода на вложенный капитал со среднеотраслевым уровнем. Обоснованы пути обеспечения простого/расширенного воспроизводства торгового предприятия.

Presented improved methodological approach to the evaluation of the level of domestic investment potential retailers, based on values comparison income on invested capital of averages level. The ways to easy/expanded reproduction of commercial enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринкові умови господарювання вимагають від вітчизняних підприємств постійно знаходитись на високому конкурентному рівні, розробляючи ефективні стратегії розвитку. Їхня реалізація потребує ґрунтовної оцінки інвестиційного потенціалу підприємства, що дозволяє виявляти власні можливості для досягнення цілей та визначення обсягу необхідних зовнішніх залучень. Основою зміцнення інвестиційного потенціалу торговельних підприємств є застосування ефективного управління, складовою якого виступає оцінка. Це зумовлює необхідність удосконалення системи оцінювання внутрішнього інвестиційного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі та забезпечення її відповідності сучасним вимогам практики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням проблематики оцінки інвестиційного потенціалу займалася низка відомих науковців: В. Галушак, О. Шеремет, О. Шулекіна та ін. [1-3]. Значна увага приділялась визначенню сутності та складу інвестиційного потенціалу підприємств, розгляду підходів до його формування, систематизації принципів оцінки та її інформаційного забезпечення. Проблеми ж врахування галузевої специфіки знайшли своє відбиття в працях Н. Власової, Л. Безгінової, Н. Краснокутської та ін. [4-5]. Проте характер та особливості функціонування сучасної національної економічної системи, пов'язані зі специфікою етапу посткризового розвитку, зумовлюють необхідність пошуку нових управлінських рішень. Тому розробка відповідного теоретичного обґрунтування та методичного забезпечення оцінки інвестиційного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі є своєчасним та актуальним питанням економіки підприємства.

Метою статті є удосконалення методичного підходу до оцінювання рівня розвитку внутрішнього інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі. Для досягнення визначеної мети вирішено такі завдання:

- 1) обґрунтовано критерії оцінювання внутрішнього інвестиційного потенціалу торговельного підприємства;
- 2) визначено етапи процесу оцінювання та основні види робіт в їх межах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи з твердження, що внутрішній інвестиційний потенціал характеризує ефективне освоєння отриманих підприємством роздрібною торгівлю інвестиційних і фінансових ресурсів, наявних компетенцій і можливостей, щодо інвестиційної діяльності [6], пропонується використовувати під час його оцінювання критерії достатності та перспективності. При цьому критерій достатності характеризує здатність підприємства до простого відтворення, перспективності – до розширеного.

Для одержання однозначних результатів під час проведення оцінювання внутрішнього інвестиційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлю необхідно дотримуватися таких вимог:

- вибір найбільш важливого показника оцінки відтворювальних можливостей підприємства;
- забезпечення можливості здійснювати розрахунки показників за даними поточного обліку та фінансової звітності підприємств;
- зіставлення (порівняння) даних за однаковий звітний період часу.

Грунтуючись на обов'язкових вимогах до інформаційної бази (доступність, достовірність, співпорівняність) та мети оцінки для

оцінювання запропоновано застосування показників стандартної фінансової звітності підприємства, які характеризують склад активів та капіталу підприємства роздрібною торгівлі, фінансові результати господарської діяльності та трудові ресурси.

Відомо, що головною метою оцінки інвестиційного потенціалу для внутрішніх користувачів підприємства роздрібною торгівлі є визначення рівня забезпеченості його простого та/або розширеного відтворення; а для зовнішніх споживачів – визначення рівня доходу (норми прибутковості) на вкладений капітал [4].

Дане твердження потребує уточнення. Так, інвесторів підприємства роздрібною торгівлі цікавить, насамперед, максимальний рівень показника доходу на капітал, який було вкладено. Власників підприємства роздрібною торгівлі даний показник також цікавить, проте з позиції виявлення можливостей та доцільності здійснення простого та/або розширеного відтворення щодо розвитку бізнесу та забезпечення стійкої позиції на ринку. Із цією метою доцільно проводити порівняння значення даного показника зі значеннями середнього рівня доходу на вкладений капітал у сфері роздрібною торгівлі або за іншими спорідненими видами бізнесу. За споріднені для роздрібною торгівлі потрібно обрати такі види діяльності, які належать до сфери послуг. Серед них виділимо наступні найбільш значущі: оптова торгівля, ресторанне господарство, туристична діяльність.

Існують два основні шляхи до вирішення поставленого завдання:

1) у разі, якщо рівень доходу на капітал підприємства залишається на середньогалузевому рівні або перевищує його, тоді доцільним є розширене відтворення, оскільки даний вид бізнесу характеризується високою привабливістю;

2) ситуація, коли рівень доходу на капітал даного підприємства є меншим за середньогалузевий та/або за середній рівень за спорідненими галузями, свідчить про низьку інвестиційну привабливість даного підприємства порівняно з іншими суб'єктами галузі, або даного бізнесу у порівнянні зі спорідненими видами. У такому випадку йдеться лише про можливість забезпечення для підприємства простого відтворення, оскільки коштів на розширене елементарно не вистачає.

Процес оцінювання внутрішнього інвестиційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі пропонується проводити за низкою послідовних етапів (рис.).

I та II етапи. Розрахунок рівня доходу на вкладений капітал підприємства роздрібною торгівлі та середньогалузевого рівня доходу на вкладений капітал у роздрібною торгівлі або за спорідненими

видами бізнесу проводиться з метою виявлення основних тенденцій його динаміки, складу та динаміки його основних джерел, і впливу на ефективність їх залучення та використання. Для отримання більш достовірних і повних результатів рекомендується всі відповідні розрахунки (на рівні окремого підприємства та сфери бізнесу) здійснювати на основі використання даних не менше ніж за три попередні періоди.



Рисунок – Послідовність оцінювання розвитку внутрішнього інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі

Під час розрахунку рівня доходу на вкладений капітал важливо визначитися з алгоритмом визначення даного показника.

Вважаємо, що найбільш адекватним для цілей дослідження є розрахунок рівня доходу за показником рентабельності, що дозволяє оцінити спроможність підприємства приносити дохід на вкладений капітал.

Щодо визначення виду прибутку, який слід прийняти в розрахунок, найбільш поширеною є думка, що рентабельність активів (капіталу) слід визначати як відношення до активів (капіталу) саме прибутку до оподаткування, оскільки активи (капітал) беруть участь в

отриманні всього прибутку підприємства [1, с. 280; 5, с. 174].

Показник рівня доходу на вкладений капітал за спорідненим видом бізнесу визначається за даними статистичної інформації, що надається Державним комітетом статистики України щодо даного виду бізнесу. Показник рівня доходу на вкладений капітал підприємства роздрібної торгівлі розраховується на основі даних його фінансової (бухгалтерської) і статистичної звітності.

Серйозним дестабілізуючим фактором для вітчизняної економіки, який по-різному впливає на інвестиційні можливості підприємства та на його поточний фінансовий стан, є інфляція. У цілому вплив інфляції в розрахунках під час оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі зводиться до [6]:

- зниження реальної вартості основних засобів, матеріалів, витрат через амортизацію;
- необґрунтованого завищення величини прибутку, у тому числі податку на прибуток, що порушує процес відтворення;
- необ'єктивної оцінки ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та кредитоспроможності;
- неможливості накопичення грошових коштів у обсягах, необхідних для здійснення інвестицій;
- пріоритетності короткострокових інтересів, планів підприємства перед довгостроковими, що особливо стосується формування його інвестиційного потенціалу.

III етап. Порівняння значень рівня доходу на вкладений капітал підприємства роздрібної торгівлі та рівня доходу за обраним видом бізнесу.

За результатами порівняння, виходячи зі стратегічних цілей розвитку підприємства, визначається, чи перевищує фактичний рівень доходу на капітал досліджуваного підприємства роздрібної торгівлі середньогалузевий рівень за певний період, і визначається відповідна динаміка.

Із урахуванням визначеної динаміки показників, власники підприємства повинні застосувати один із трьох варіантів стратегії, яка буде найбільш ефективною і придатною для його бізнесу за певних умов.

Якщо рівень доходу на капітал досліджуваного підприємства значно нижче за середній на фоні стабільної динаміки до зниження або навіть одержання ним збитків протягом тривалого періоду, то власникам доцільно розробити стратегію виживання, яка використовується за кризового стану діяльності підприємства. Якщо рівень доходу на капітал підприємства коливається відносно

середнього рівня на фоні коливання прибутків, то необхідно застосувати стратегію стабілізації бізнесу. У випадку, коли рівень доходу на капітал перевищує середній рівень за стабільного зросту прибутків, то власники повинні застосувати стратегію зростання (стратегію зростання обсягів продажу, прибутку, капіталу, закріплення конкурентної позиції на ринку тощо) [3].

Під час проведення даного аналізу пропонується використовувати коефіцієнт порівняння рентабельності, алгоритм розрахунку якого наведений нижче:

$$K_{спів.рент} = \frac{PK_{ПРТ}}{PK_{Г}},$$

де $PK_{ПРТ}$ – рівень доходу на вкладений капітал підприємства роздрібно́ї торгівлі;

$PK_{Г}$ – рівень доходу на вкладений капітал середньогалузевий або за спорідненими видами бізнесу.

IV і V етапи. Залежно від результатів аналізу визначаються можливості підприємства роздрібно́ї торгівлі щодо забезпечення певного виду відтворення та конкретизуються цілі оцінювання внутрішнього інвестиційного потенціалу.

Якщо рівень доходу на капітал досліджуваного підприємства роздрібно́ї торгівлі є меншим за середньогалузевий рівень даного показника ($|K_{спів.рент}| < 1$), то даний вид бізнесу є не вигідний (неефективний) для власників підприємства. Із урахуванням цього власникам необхідно зосередитися на забезпеченні простого відтворення.

Якщо рівень доходу на капітал досліджуваного підприємства роздрібно́ї торгівлі дорівнює або перевищує середньогалузеве значення даного показника ($|K_{спів.рент}| \geq 1$), то існують можливості до розширеного відтворення господарської діяльності підприємства.

VI етап. Обґрунтування шляхів забезпечення простого або розширеного відтворення підприємства роздрібно́ї торгівлі за основними підсистемами і складовими інвестиційного потенціалу. В основі процесу адекватного оцінювання інвестиційного потенціалу стоїть не лише вибір мети, але й уміння обґрунтувати шляхи забезпечення простого або розширеного відтворення в практичній діяльності досліджуваного підприємства.

Розглянемо даний етап більш докладно.

Виділяються різні види і типи відтворення відповідно до наступних критеріїв [2]:

– характеру використання отриманого доходу;

– якісної характеристики застосування факторів виробництва.

Відповідно до першого критерію розрізняють просте, звужене та розширене відтворення. Згідно з другим критерієм в економічній теорії розрізняють: екстенсивне і інтенсивне відтворення.

Відтак, просте відтворення має місце у випадку, коли обсяги факторів виробництва, що використовуються, у тому числі капіталу і праці, у даному періоді залишаються незмінними. Відповідно розміри діяльності та обсяг товарообороту підприємства роздрібної торгівлі за тієї ж продуктивності факторів не змінюються.

Розширене відтворення, на відміну від простого, передбачає приріст одного або декількох факторів виробництва, який здійснюється, як правило, за рахунок нових капітальних вкладень, що за інших рівних умов веде до зростання масштабів та ефективності господарської діяльності.

Звужене відтворення підприємства роздрібної торгівлі характеризує відновлення процесу його господарської діяльності в скороченому, зменшеному розмірі. Звужене відтворення має місце під час скорочення обсягів реалізації і може бути викликано нестачею ресурсів, нераціональним і неефективним їх використанням, погіршенням якісного стану наявних ресурсів.

Запропонована методика була апробована на сукупності мережних підприємств роздрібної торгівлі України. Її імплементація дозволила одержати відповідь, щодо інвестиційної привабливості конкретного бізнесу для його власників і зовнішніх користувачів, оцінити достатність сформованого інвестиційного потенціалу для забезпечення цілей простого або розширеного відтворення з урахуванням ідентифікованого виду відтворення.

Висновки. Застосування запровадженого методичного підходу до оцінки рівня розвитку інвестиційної потужності підприємства роздрібної торгівлі дозволяє визначити ступінь привабливості підприємства порівняно з іншими суб'єктами галузі для інвесторів, а також визначити його можливість до відтворення. Це дає можливість керівництву (власникам) торговельного підприємства розробити ефективну стратегію розвитку в умовах конкурентного середовища.

Список літератури

1. Галушак В. Л. Фактори зростання інвестиційних можливостей регіонів / В. Л. Галушак // Економічні науки. Сер. Облік і фінанси : зб. наук. праць. – Луцьк : ЛДТУ, 2007. – Вип. 4 (16). – Ч. 1. – С. 56–65.

2. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 416 с.

3. Шулекина Е. Н. Методологические и практические проблемы оценки инвестиционного потенциала предприятия и пути их решения / Е. Н. Шулекина // Инновационное развитие и промышленная политика : сб. материалов II всерос. науч.-практ. конф. – ДВГСГА, 2009. – 143 с.

4. Власова Н. О. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібно́ї торгівлі / Н. О. Власова, Л. І. Безгінова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. праць. – Х. : ХДУХТ, 2006. – 160 с.

5. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія / Н. С. Краснокутська. – Х. : ХДУХТ, 2010. – 247 с.

6. Жувагіна І. О. Концептуальна модель оцінки інвестиційного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі / І. О. Жувагіна // Схід. — Донбас, 2011. – С. 24–30.

Отримано 01.02.2013. ХДУХТ, Харків.

© М.В. Чорна, І.О. Жувагіна, 2013.

УДК 65.016

Н.С. Краснокутська, д-р екон. наук

А.Г. Бубенець, магістрант

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто питання формування теоретичного базису управління розвитком малих підприємств; визначено чинники, що зумовлюють необхідність управління розвитком у сфері малого бізнесу та запропоновано систему цілей управління розвитком малих підприємств.

Рассмотрен вопрос формирования теоретического базиса управления развитием малых предприятий; определены факторы, которые предопределяют необходимость управления развитием в сфере малого бизнеса и предложена система целей управления развитием малых предприятий.