

Ларіонова К.Л., Донченко Т.В.

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ САНАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано основні підходи до визначення санаційного потенціалу підприємства та розроблено алгоритм оцінки. Запропоновано визначати рівень цього потенціалу шляхом розрахунку інтегрального показника з використанням індексного та експертного методів оцінювання. Методика передбачає визначення системи показників для проведення оцінки санаційного потенціалу за його складовими на основі функціонального підходу.

Ключові слова: санація, санаційний потенціал, структура санаційного потенціалу, інтегральна оцінка, експертне оцінювання.

ВСТУП

Постановка проблеми. Особливо актуальною сьогодні є проблема визначення доцільності проведення санації на промислових підприємствах. Нині підприємства вирішують протиріччя, обумовлені недосконалістю структурних відносин. Спостерігається високий ступінь зношеності устаткування, нестача власних джерел фінансування, недоступність кредитів, низька купівельна спроможність, що стримує попит на продукцію. Неможливо ефективно управляти підприємством, кількісно не оцінивши власні ресурси. Тому за складних умов функціонування оцінка санаційного потенціалу є однією з найважливіших функцій антикризового менеджменту. Визначення рівня використання санаційного потенціалу дозволить окреслити напрями його розвитку та розробити санаційну стратегію підприємства. А ефективність управління санаційним потенціалом є важливим чинником формування конкурентних переваг будь-якого промислового підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінки санаційного потенціалу присвячені роботи вітчизняних вчених Г. Булкот, Т. Клебанової, Л. Лігоненко, О. Манойленко, С. Салиги, О. Терещенко, А. Череп, а також праці іноземних науковців Б. Бекенферде, Н. Здравомислова, Г. Каузера, Д. Лангендорфа та інших.

Аналіз економічної літератури свідчить про те, що публікації з проблем визначення санаційного потенціалу мають дискусійний характер, інструментарій такої оцінки залежить від авторських концепцій, констатує поточні факти без урахування розвитку потенціалу та спрямований у більшості робіт на оцінку окремих його елементів [1-3]. Саме тому актуальним є обґрунтування підходів до оцінки санаційного потенціалу промислових підприємств, що перебувають у кризі, для формування стратегії їх розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розроблення методики оцінювання санаційного потенціалу та визначення його рівня для промислових підприємств, які опинилися у скрутному фінансовому стані.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Проведені дослідження дозволили визначити санаційний потенціал як багатоаспектну, динамічну складову загального потенціалу підприємства, спрямовану на ефективне використання ресурсів, досягнення мети і цілей санації підприємства, а також отримання максимального економічного та соціального ефекту в результаті реалізації організаційно-економічного механізму управління санацією.

Авторами запропоновано визначати рівень санаційного потенціалу підприємства шляхом розрахунку інтегрального показника з використанням індексного та експертного методів оцінювання. Як свідчить попередній розгляд існуючих методик оцінювання потенціалу, спосіб використання індексних методів є доволі поширеним і ефективним, адже дає змогу отримати порівнюваний кількісний показник, який можна використати для комплексної характеристики стану санаційного потенціалу та аналізу його динаміки.

Саме тому пропонуємо здійснювати оцінку санаційного потенціалу підприємства на основі алгоритму, що відображено на рис. 1.

Перший етап оцінки спрямований на створення інформаційної бази дослідження. Доступ до джерел інформації, її повнота та достовірність безпосередньо впливають на конкретність і точність діагностичного висновку. Тому, перш ніж визначати систему оціночних показників, слід забезпечити належну інформаційну базу.

Інформаційна база складається з сукупності внутрішньої і зовнішньої інформації. До джерел внутрішньої інформації відносять фінансову звітність підприємств (форми №1, 2, 3, 4, примітки), а також первинну бухгалтерську та оперативну інформацію. Ця інформація має вирішальне значення для діагностики та оцінки санаційного потенціалу.

© Ларіонова Катерина Леонідівна, к.е.н., доц. кафедри фінансів та банківської справи, Хмельницький національний університет
Донченко Тетяна Віталіївна, ст. викл. кафедри фінансів та банківської справи, Хмельницький національний університет, donch_t@mail.ru

Щодо зовнішньої інформації, то метою її накопичення є проведення моніторингу зовнішнього оточення підприємства в таких сегментах, як кон'юнктура ринку, державне регулювання, податкова політика. Джерелами такої інформації є офіційні публікації, публікації законодавчих та нормативних актів, економічні прогнози, інформація з офіційних сайтів установ та організацій.

Крім того, ми пропонуємо використати у дослідженні один з евристичних методів, а саме експертне оцінювання на основі опитування у формі

анкетування. Хоча метод експертних опитувань має суттєвий недолік – суб'єктивний характер оцінки, проте можливість його застосування для вирішення поставлених завдань, на нашу думку, є доцільним за умови, що якість оцінювання та ступінь узгодженості думок експертів будуть високими. Оскільки якраз досвід і компетентність експертів дають змогу визначитись зі станом і діями в умовах невизначеності, то думки експертів та дані, отримані в процесі анкетування, також будуть формувати інформаційну базу оцінки санаційного потенціалу.

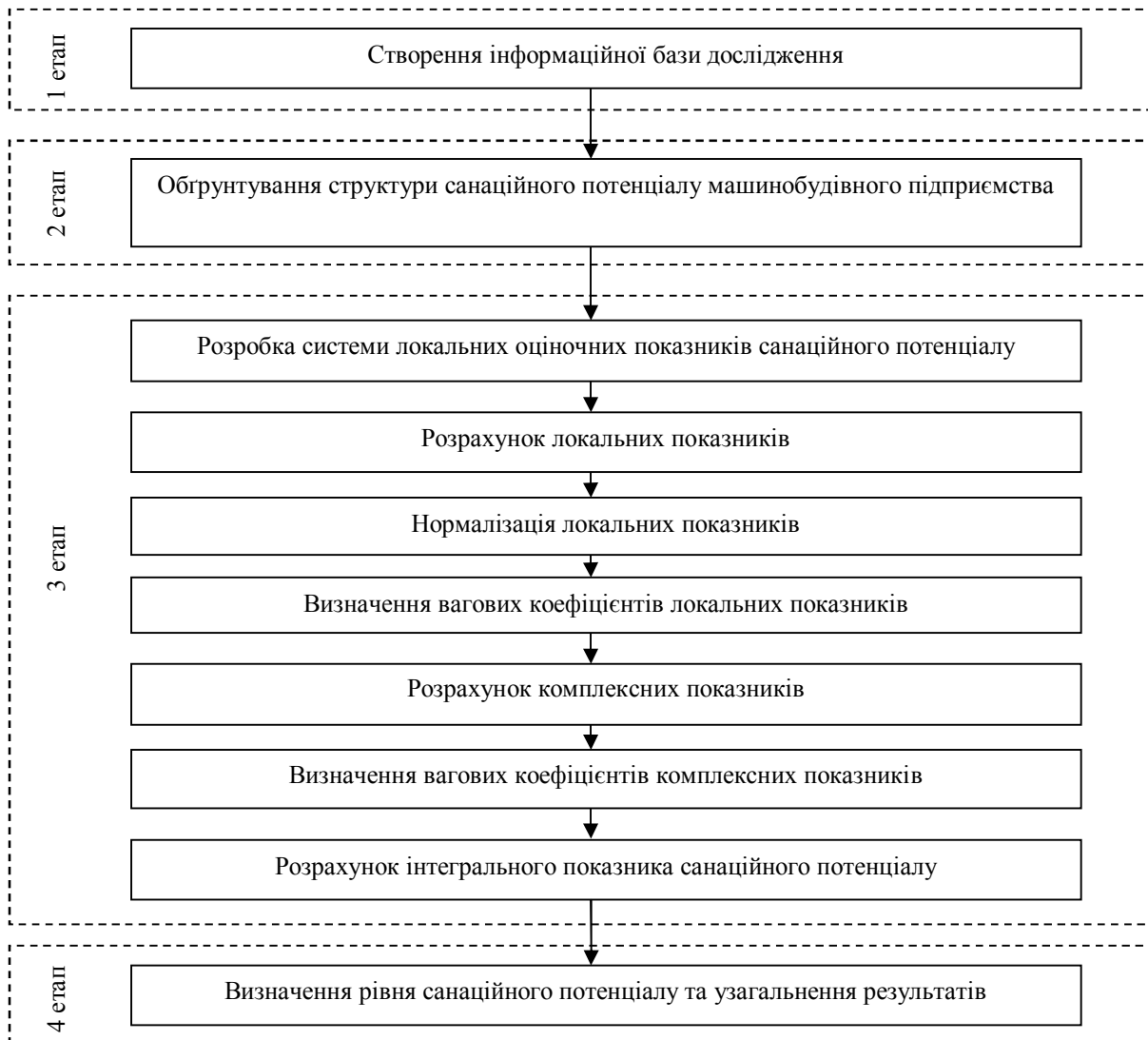


Рис. 1. Основні етапи визначення інтегральної оцінки санаційного потенціалу підприємства
(розроблено автором)

На другому етапі, з огляду на різноманітність варіантів використання широкого кола показників для оцінювання санаційного потенціалу підприємства та спираючись на проведені дослідження щодо частоти використання певних коефіцієнтів, авторами запропоновано систему показників для проведення зазначеного оцінювання за його складовими. Ця система повинна включати мінімальну, але достатню кількість показників оцінки санаційного потенціалу підприємств, які враховують усі аспекти їх діяльності,

не дублюють один одного і не знаходяться в функціональній залежності.

Узагальнення теоретичних підходів та власних міркувань щодо оцінки санаційного потенціалу вказують на доцільність його оцінювання на основі функціонального підходу. Отже, в основі визначення показників, за якими здійснюється оцінка санаційного потенціалу в інтегрованому вимірі, лежить його структура, яка формується виробничим (K_v), фінансовим (K_f), трудовим (K_m), маркетинговим (K_m)

та інноваційно-інвестиційним (K_{ii}) потенціалами. Структуру моделі наведено на рис. 2.

Показники, які визначають оцінку результативного (інтегрального) показника, мають два рівні. Тобто кожна складова може бути

представлена у вигляді часткового індексу (комплексного показника) санаційного потенціалу і визначатись за допомогою низки локальних показників.

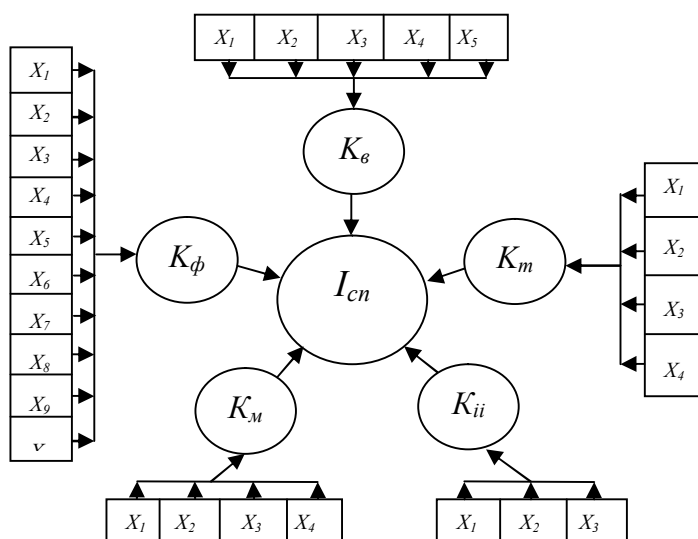


Рис. 2. Структурна модель оцінювання санаційного потенціалу машинобудівного підприємства (розроблено автором)

Вхідні (локальні) показники ($x_1, x_2 \dots x_{26}$) формують узагальнюючі (комплексні) показники ($K_6, K_\phi, K_m, K_M, K_{ii}$). Така диференціація дозволяє отримувати загальне значення результативного показника і проміжні значення формуючих факторів, що дасть можливість відстежити «слабкі ланки» та вжити своєчасних заходів щодо їх посилення.

Третій етап визначення рівня санаційного потенціалу підприємства є діагностичним і передбачає виконання низки послідовних кроків. Першим кроком є здійснення відбору сукупності локальних показників, які використовуватимуться для оцінювання стану складових санаційного потенціалу.

Розробка ефективної системи локальних оціночних показників санаційного потенціалу – один з найбільш відповідальних етапів у процесі його оцінювання. Існує складна методологічна проблема, оскільки кількість і якість показників повинні бути достатніми для того, щоб своєчасно й адекватно ситуації сигналізувати про виникнення і розвиток дестабілізуючих тенденцій на підприємстві, одночасно не обтяжуючи методику масивом розрахунків і тим самим збільшуючи час і трудоемність її обрахунку. Таким чином, перелік показників повинен, з одного боку, забезпечувати здійснення максимально ємного й достовірного аналізу, а з іншого – давати можливість швидкого одержання інформації для їхніх розрахунків. Саме тому вважаємо за доцільне здійснювати розрахунок локальних показників санаційного потенціалу підприємства на основі даних публічної бухгалтерської звітності та статистичної інформації, що дасть можливість оперативно визначити рівень санаційного потенціалу підприємства та провести

його рейтингову оцінку в конкурентному середовищі.

Орієнтиром для вибору окремих показників по кожній складовій санаційного потенціалу стали дослідження провідних науковців. Так, наприклад, вибір локальних показників по групі фінансового та виробничого потенціалів ґрунтувався на доробках І. О. Бланка, Л.О. Лігоненко, Н. С. Краснокутської, А. Г. Загороднього [3, 4]. В результаті автором було обрано п'ять показників для оцінки виробничого потенціалу і десять показників, що оцінюють фінансовий потенціал підприємства.

Для оцінки трудового потенціалу було досліджено методики провідних науковців Н. С. Краснокутської, О. С. Федоніна [3, 9], на основі яких визначено чотири показники, які найбільш точно характеризують трудові відносини та ресурси підприємств.

Для кількісного оцінювання маркетингового потенціалу підприємства в основі методики І. М. Кирчатої [2] запропоновано групу показників, серед яких нами було обрано чотири, які характеризують маркетингову складову.

Опрацювання методик оцінки інвестиційного та інноваційного потенціалів, що розроблені авторами В.О. Коюдою, Т. В. Майоровою [1, 5], дозволило обрати три локальні показники, притаманні саме для інвестиційно-інноваційної складової потенціалу підприємства.

Вибрані показники по кожній складовій санаційного потенціалу, на думку авторів, дають можливість найбільш достовірно і досить швидко розрахувати санаційний потенціал підприємства і на основі проведених розрахунків прийняти ефективні

управлінські рішення для стабілізації фінансового стану суб'єкта господарювання.

Перелік локальних показників для визначення рівня санаційного потенціалу підприємства наведено в таблиці 1.

Після визначення структури потенціалу та відбору локальних показників на підставі первинної

документації розраховуються локальні показники санаційного потенціалу.

Нааявність кількісних оцінок різної розмірності, динаміки та різних напрямів їх впливу такої категорії, як «санаційний потенціал», викликає певні складнощі щодо їх порівняння та врахування для визначення комплексного результату. Тому авторами запропоновано використання методу нормалізації.

Таблиця 1. Багатокритеріальна система локальних показників оцінки санаційного потенціалу підприємств*

№ з/п	Складові санаційного потенціалу	Показник
1	Виробничий потенціал (K_v)	X_1 - фондвіддача ; X_2 – коефіцієнт зносу основних фондів; X_3 – рентабельність основних фондів ; X_4 - коефіцієнт використання виробничих потужностей; X_5 – коефіцієнт оновлення основних фондів ;
2	Фінансовий потенціал(K_f)	X_6 – коефіцієнт покриття ; X_7 – коефіцієнт фінансового лівериджу; X_8 – коефіцієнт автономії; X_9 – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; X_{10} – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; X_{11} – співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей; X_{12} - коефіцієнт оборотності оборотних активів; X_{13} - рентабельність продаж; X_{14} - рентабельність активів; X_{15} – відношення Cash-flow до позикового капіталу
3	Трудовий потенціал(K_m)	X_{16} – продуктивність праці працівників ; X_{17} – коефіцієнт плинності кадрів; X_{18} – коефіцієнт сталості кадрового складу; X_{19} - середньорічний обсяг реалізації продукції на 1 працівника
4	Маркетинговий потенціал(K_m)	X_{20} – частка ринку; X_{21} – зміна обсягу реалізованої продукції; X_{22} – темп зростання обсягів реалізації продукції; X_{23} – рівень ефективності маркетингової діяльності
5	Інноваційно-інвестиційний потенціал(K_{ii})	X_{24} – загальна (чиста) рентабельність інвестицій X_{25} – чистий потік грошових коштів від інвестиційного капіталу; X_{26} – рівень доходу від участі в капіталі

* Розроблено автором

Оскільки для обчислень використовуються лише нормовані значення показників, відтак значення кожного розрахованого показника є числовим і коливається в певних межах. При формуванні множини локальних показників x_i важливо забезпечити їх інформаційну односпрямованість. Процес нормалізації показників проводиться за загальноприйнятим підходом, який включає їх поділ на стимулятори та дестимулятори санаційного потенціалу. Зв'язок між інтегральною оцінкою й показником-стимулятором прямий, між показником-дестимулятором – обернений.

Нормалізація показників-стимуляторів здійснюється за формулою:

$$z_i = \frac{X_{i \max} - X_i}{X_{i \max} - X_{i \min}} \quad (1)$$

Показників-дестимуляторів – за формулою:

$$z_i = \frac{X_i - X_{i \min}}{X_{i \max} - X_{i \min}} \quad (2)$$

де z_i – значення нормалізованого i -го показника;

x_i – значення i -го показника фінансової безпеки підприємства;

$x_{i \max}$ – верхній поріг значення i -го показника фінансової безпеки підприємства;

$x_{i \min}$ – нижній поріг значення i -го показника фінансової безпеки підприємства.

При цьому необхідно визначити економічно досяжні мінімальні та максимальні значення показників або їх нижні та верхні межі, які застосовуються у процесі проведення аналізу рівня санаційного потенціалу. Діапазон можливих значень кожного показника може бути визначено на основі аналізу рівня санаційного потенціалу машинобудівних підприємств України.

Четвертим кроком є визначення і надання локальним показникам санаційного потенціалу підприємства вагових коефіцієнтів. За умов фрагментарності теоретичних досліджень з цього питання та значної невизначеності середовища для

вирішення поставленої задачі ми використаємо метод експертних оцінок. Характерними особливостями методів експертних оцінок і моделей їх реалізації як інструментарію наукового розв'язання складних слабоформалізованих проблем є, по-перше, науково обґрунтована організація всіх етапів експертизи, що забезпечує ефективність роботи на кожному з них, і, по-друге, використання кількісних методів як в організації експертизи, так і в оцінюванні висновків експертів на основі формалізованого опрацювання результатів їхніх суджень.

Отже, на цьому етапі необхідно провести експертне опитування та опрацювати його результати. Для проведення дослідження нами була розроблена анкета, зміст якої умовно поділено на три блоки: до першого блоку увійшли питання, що стосуються співвідношення питомої ваги складових санаційного потенціалу, до другого – питання визначення вагових коефіцієнтів локальних показників санаційного потенціалу підприємства, а до третього – питання щодо визначення границь рівнів санаційного потенціалу.

Для проведення експертного опитування необхідно створити експертну комісію в складі 10 експертів, які є спеціалістами в області управління фінансами і займають керівні посади. Експертами можуть бути комерційні директори, фінансові директори, провідні спеціалісти фінансових відділів підприємств. Кожному з експертів запропоновано розставити в анкеті коефіцієнти значимості напроти кожного з питань перших двох блоків.

Таким чином, проведене анкетування дозволить нам присвоїти певні значення вагових коефіцієнтів локальним показникам окремих складових санаційного потенціалу підприємства.

Наступним кроком третього етапу оцінювання є визначення рівня кожної складової (комплексного показника) санаційного потенціалу підприємства. Розрахунок комплексного показника за окремою складовою здійснюється за формулою:

$$K_j = \sum \alpha_{ij} \cdot x_{ij} \quad (3)$$

де K_j – комплексний показник складової санаційного потенціалу підприємства;

α_{ij} – вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску i -го показника в комплексний показник;

x_{ij} – вихідний (локальний) показник.

Після розрахунку комплексних показників здійснюється вибір вагових коефіцієнтів складових санаційного потенціалу підприємства, значення яких визначаються шляхом експертного оцінювання на основі проведеного анкетування.

На наступному етапі методики здійснюється визначення інтегрального показника санаційного потенціалу підприємства ($I_{сп}$), який розраховується за формулою:

$$I_{сп} = \sum b_j \cdot K_j \quad (4)$$

де b_j – вагові коефіцієнти складових санаційного потенціалу підприємства.

Аналітичний підхід до формування системи показників оцінювання санаційного потенціалу підприємства дозволяє визначити не тільки його рівень, а і найбільш проблемні аспекти функціонування його складових та їх розвитку в майбутньому.

Впровадження системи спостереження за локальними і комплексними показниками та за загальним рівнем санаційного потенціалу дозволить істотно підвищити ефективність процесу управління санацією підприємства, дасть змогу визначити рівень відповідності санаційного потенціалу і обраної санаційної стратегії.

На основі проведеного аналізу, використовуючи метод експертних оцінок, на останньому етапі пропонуємо виділяти такі рівні санаційного потенціалу підприємства: високий, середній та низький (табл.2).

Слід зауважити, що санаційний потенціал – це категорія, яка визначає можливість підприємства (частіше неплатоспроможного) подолати кризу, тобто можна припустити, що допустимі нормативні значення показників при оцінюванні санаційного потенціалу будуть нижчими, ніж допустимі значення показників при оцінці кредитоспроможності, інвестиційної привабливості і загального потенціалу підприємства [1].

Високий рівень санаційного потенціалу характерний для підприємств, які стабільно функціонують або мають локальний і тимчасовий характер кризи на підприємстві. Для цих підприємств характерними є визначеність з метою функціонування та джерелами фінансування; оновлення виробничих та технологічних потужностей; наявність прибутку та незалежність від зовнішніх джерел фінансування; поступове нарощення обсягів реалізації продукції.

Для підприємств з середнім рівнем санаційного потенціалу характерними є нерегулярність проведення аналізу фінансового стану; здійснення планування лише за окремими видами діяльності (обсяг виробництва, потреба в робочій силі); зростання кредиторської заборгованості; низький рівень рентабельності і навіть тимчасова збитковість діяльності; зниження рівня конкурентоспроможності і часткова втрата ринків збуту; відсутність інвестиційної діяльності та обмежені можливості щодо впровадження інновацій у виробництво.

Впровадження розробленого алгоритму оцінки санаційного потенціалу підприємства на основі визначення рівня та розрахунку інтегрального показника санаційного потенціалу істотно підвищить ефективність управління санацією машинобудівного підприємства, адже дасть змогу безперервно відстежувати зміни та оцінювати стан санаційного потенціалу, визначати слабкі місця та переваги підприємства, а також приймати обґрунтовані рішення щодо напрямів та інтенсивності запровадження оздоровчих заходів.

Таблиця 2. Характеристика рівнів санаційного потенціалу підприємства*

Рівень санаційного потенціалу підприємства	Показник рівня санаційного потенціалу підприємства	Характеристика рівня
Високий	0,65 – 1	Збалансована структура усіх складових санаційного потенціалу, достатньо розвинений фінансовий, виробничий та трудовий потенціали, позитивний розвиток маркетингового та інноваційно-інвестиційного потенціалів. Тісний взаємозв'язок усіх складових, що виражається в ефекті синергізму
Середній	0,31 – 0,64	Дисбаланс у формуванні складових потенціалу; низький рівень розвитку маркетингового, трудового та інноваційно-інвестиційного потенціалів
Низький	0 – 0,3	Низький рівень виробничого та фінансового потенціалів, різке зниження використання трудового потенціалу, відсутність маркетингового та інноваційно-інвестиційного потенціалів

* Розроблено автором

ВИСНОВКИ

Звернемо увагу на те, що отримані дані в процесі оцінювання потенціалу не є постійними результатами його діяльності, а змінюються в часі під впливом багатьох чинників. Тому доцільно досліджувати ефективність його оцінювання за допомогою традиційних підходів з метою надання гнучкості та мобільності виробничим підприємствам.

Поряд із визначенням санаційного потенціалу існує необхідність розроблення та реалізації тактичних та стратегічних заходів, які б були спрямовані на його підвищення, що в кінцевому

результаті стане підґрунтям для подолання кризи на підприємстві, досягнення цілей санації.

Отже, оцінка санаційного потенціалу підприємства-боржника є інструментом, за допомогою якого можна визначити стан неплатоспроможності підприємства та його здатність подолати кризу, визначити фактори впливу, що призвели до зниження рівня його окремих елементів. Оцінка рівня санаційного потенціалу дозволить прийняти ефективні управлінські рішення або щодо впровадження санаційних заходів та визначення оптимальних стратегічних напрямів оздоровлення підприємства, або щодо його ліквідації.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гриньова В. М. Інвестування: підручник / В. М. Гриньова, В.О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – К.:Знання, 2008. – 452с.
2. Косянчук Т. Ф. Маркетинговий потенціал підприємства: особливості формування та оцінювання: монографія / Т. Ф. Косянчук, Л.В. Григор'єва. – Хмельницький: ХНУ, 2013. – 172 с.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Н.С. Краснокутська – К.: ЦНЛ, 2005. – 352 с.
4. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 580 с.
5. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Т. В. Майорова – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
6. Манойленко О. В. Підходи до оцінки санаційного потенціалу тимчасово неплатоспроможних суб'єктів господарювання/ О. В. Манойленко // Економіка та держава.–2006.–№1.– С.60-63.
7. Передерієва С. О. Критерії оцінки санаційного потенціалу підприємства-боржника / С. О. Передерієва // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. Ч. 3.–С. 233–236.
8. Солом'янова-Кирильчук К. О. Санаційний потенціал як ключова категорія кризового менеджменту / К.О. Солом'янова-Кирильчук – Кирильчук // Економіка, фінанси, право. – 2008. – №4.– С. 20-23.
9. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
10. Череп А. В. Теоретичні аспекти оцінки санаційного потенціалу вітчизняних підприємств / А. В. Череп, О. О. Романченко. // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 1 (8) Ч. 1. – Х.: ХІБС НБУ, 2010. – С. 105–111.

Одержано 15.05.2014 р.