

При увеличении себестоимости на 5% внутренняя норма рентабельности (*IRR*) уменьшилась на 20% — с 40 до 20%;

Выводы. Проведенное исследование показало, что показатели эффективности бизнес-проекта весьма чувствительны к изменению себестоимости горных работ. Поэтому при разработке бизнес-проектов необходимо вариантно рассматривать значения плановой себестоимости и определять соответствующие значения внутренней нормы рентабельности.

Библиографический список

1. **Гусев Ю.О., Кравченко А.А., Харченко В.А.** Методические указания относительно выполнения курсовой работы за дисциплиной «Инвестиционный менеджмент» (для студентов специальности 7.050206, 7.050201). — Донецк: Доннту, 2006. — 36 с.
2. **Крейнина М.Н.** Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. — М.: АО «ДИС», «МВ- Центр». — 1994. — 264с.
3. **Уткин Э.И.** Финансовый менеджмент Учебник для вузов.- М.: Издательство «Зеркало». — 1998. — 427с.

ДОВГАНЬ П.С., ст. гр. МЭД-06

Науч. руков.: Кочура И.В., к.э.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА УГОЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются проблемы состояния и дальнейшего функционирования угольных предприятий Украины, определено обобщающее понятие оценки потенциала угольного предприятия и выделена классификация его разделов.

Актуальность. Актуальность исследуемой темы обуславливается, в первую очередь, важностью и значимостью для Украинской экономики угольной отрасли в целом, так как она играет главную роль в решении энергетических вопросов. В данное время и в ближайшей перспективе угольная промышленность способна обеспечить нужды энергетики и экономики собственным энергоносителем — углем, запасы которого составляют 95,4% от общего объема запасов органического топлива страны.

На территории Донбасса уже более 200 лет производится подземная добыча угля. Уголь используют как технологическое сырье (в виде кокса) в черной металлургии и химической промышленности (коксовые газы) для производства минеральных удобрений и пластмасс, а также уголь используют как энергетическое сырье для производства электроэнергии на ТЭС, для отопления жилищ.

Важной особенностью оценки данной отрасли выступает ее специфика. Она заключается в следующем: цикличность развития, т.е. природное исчерпание ресурсов; монопродуктивность, в отличие от других отраслей, где возможно параллельное освоение и переход на альтернативные виды деятельности; нестационарность предмета труда; высокая степень износа оборудования; тяжелые и небезопасные условия труда; зависимость от постоянно ухудшающихся горно-геологических условий [1].

Основной задачей любого предприятия является получение прибыли. Однако, когда дело касается отечественной угольной промышленности, то речь идет, в первую очередь, о выходе из убыточного состояния. Об этом свидетельствует также и значительная часть угольных предприятий Донбасса, функционирующих в убыточном

состоянии и находящихся на господдержке, которая на некоторых шахтах составляет до 1500% себестоимости. При этом закрытие таких шахт представляет собой серьезную угрозу затопления подземными водами прилегающих территорий.

В свете этих и других многочисленных проблем угольной промышленности проблема оценки потенциала угольного предприятия имеет особую актуальность, т.к. потенциал определяет способность того или иного предприятия к дальнейшему развитию и функционированию.

Также актуальность оценки потенциала угольной промышленности заключается в том, что одним из наиболее приемлемых путей экономического развития для любого предприятия является его приватизация, если оно государственное, а также привлечение инвесторов. В обоих случаях, и потенциальный владелец, и инвестор, рассматривая возможный проект вложения своих средств, в первую очередь интересуется его прибыльностью. Другими словами, инвестора интересует эффективность проекта, которая является одним из основных направлений оценки потенциала предприятия.

Цель исследования: анализ оценки потенциала с учетом его комплексности и специфики применения в угольной отрасли, а также выделение разделов потенциала угольного предприятия.

Основная часть. Вопросом оценки потенциала, в том числе, связанной с угольной промышленностью, занимались многие ученые, такие как Евдокимов Ф.И. [4], Добров Г.М. [2], Коренков О.В. [3].

Прежде чем приступить к рассмотрению вопроса оценки потенциала угольного предприятия необходимо остановиться на сущности понятия «потенциал».

Не смотря на то, что проблеме исследования понятия потенциала посвящены многие работы, присутствует неоднозначность в определении сущности категории.

В этимологическом значении термин «потенциал» происходит от латинского *potential* и означает «мощность», «возможность», «сила».

Наиболее часто под понятием «потенциал предприятия» понимают производственные возможности предприятия, однако, это понятие гораздо шире и многогранней.

В работе [3] автор предлагает более универсальное понятие потенциала: потенциал — это источники, возможности, запасы, средства, которые могут быть использованы для решения какой-нибудь задачи, достижения конкретной цели, возможности отдельного лица, общества, государства в определённой отрасли.

Определение потенциала, как показателя, который отражает не просто состояние объекта, но и, одновременно, сущность методологических основ численности реальных процессов и явлений дано в работе [2]. Такое сочетание дает возможность адекватно отразить не только ту или иную ситуацию, те или другие отношения, но и процессы и тенденции их развития, а т.о., эффективность функционирования экономической системы в целом.

Профессор Евдокимов Ф.И., исследуя понятие потенциала, предлагает рассматривать потенциал предприятия в проекции понятия стратегического планирования. Стратегическое планирование представляет собой набор процедур и решений, с помощью которых разрабатывается стратегия предприятия, обеспечивается достижение целей предприятия. Т.к. основная задача стратегического планирования — обеспечить нововведения и организационные изменения, необходимые для жизнедеятельности предприятия, имеет место понятие стратегического потенциала. Под стратегическим потенциалом следует понимать совокупный потенциал предприятия, который обеспечивает успешную деятельность как в данное время, так и в будущем по основным направлениям развития [4].

Проанализировав предложенные варианты определения рассматриваемой категории, выбрано наиболее корректное и объективное: «Основное содержание понятия «потенциал

предприятия» заключается в оценке текущих и будущих возможностей экономической системы по поводу трансформирования входных ресурсов с помощью свойственных ее персоналу предпринимательских способностей в экономические блага, максимально удовлетворяя таким образом корпоративные и общественные интересы» [5]. В этой же работе автор предлагает определение потенциала угольного предприятия, для чего выделяет специфическую категорию «потенциал наиболее слабого звена» или «потенциал критического звена». Критическое звено — одно или несколько структурных подразделений или звеньев, которые работают на максимуме производственных возможностей при производстве максимально возможного объема товарной продукции предприятием [5].

Как упоминалось выше, потенциал — комплексное понятие, включающее в себя различные виды потенциала, связанные с основными направлениями деятельности предприятия. Вопрос классификации потенциала в своих работах затрагивают и предлагают свои варианты многие авторы [2, 3, 4, 5], однако, как и в случае определения потенциала, не существует четко выделенной общей классификации. Поэтому в этой статье разработана обобщенная классификация потенциала, адаптированная к угольному предприятию (рис. 1).

Итак, предлагается выделить следующие составляющие потенциала: производственный потенциал; экономический потенциал; финансовый потенциал; кадровый потенциал; инновационный потенциал; информационный потенциал; антикризисный потенциал.

Под производственным потенциалом понимается, в первую очередь, способность выполнять определенный объем работ и выпускать определенную продукцию.

Оценка производственного потенциала характеризуется приростом продукции при условии приведения в соответствие всех ресурсов предприятия. Не случайно некоторые авторы используют понятие «ресурсный потенциал», т.к. производственный потенциал также можно определить как оптимальное использование имеющихся на предприятии ресурсов. Предлагается выделить здесь основные из них — количество запасов, качество запасов, материалы, оборудование, качество угля, а также используемые горно-технологические способы отработки угля.

Экономический потенциал — это способность предприятия достигать максимально возможный финансовый результат при условии обеспечения высокого уровня финансовой устойчивости и платежеспособности. В более широком понимании, экономический потенциал предприятия — это эффективность использования им ресурсов, а также экономическая и социальная эффективность для национальной экономики. Экономическая эффективность предприятия определяется связью таких двух категорий, как затраты и уровень освоения производственной мощности.

Для оценки экономического потенциала угольной шахты используется показатель «экономическая добавочная стоимость», который, как известно, является прибылью предприятия от обычной деятельности с вычетом налогов, уменьшенный на размер оплаты за весь инвестированный в предприятие капитал [6]. Следовательно, суть экономического потенциала — в поиске максимально возможного значения создаваемой экономической добавочной стоимости.

В широком смысле финансовый потенциал соответствует сущности понятия потенциала предприятия, в то же время, перекликаясь с экономическим потенциалом, и определяется способностью достижения максимально возможного финансового результата. В более узком значении финансовый потенциал может определяться инвестиционной привлекательностью, кредитоспособностью и системой эффективного управления финансами предприятия. Основными характерными составляющими финансового

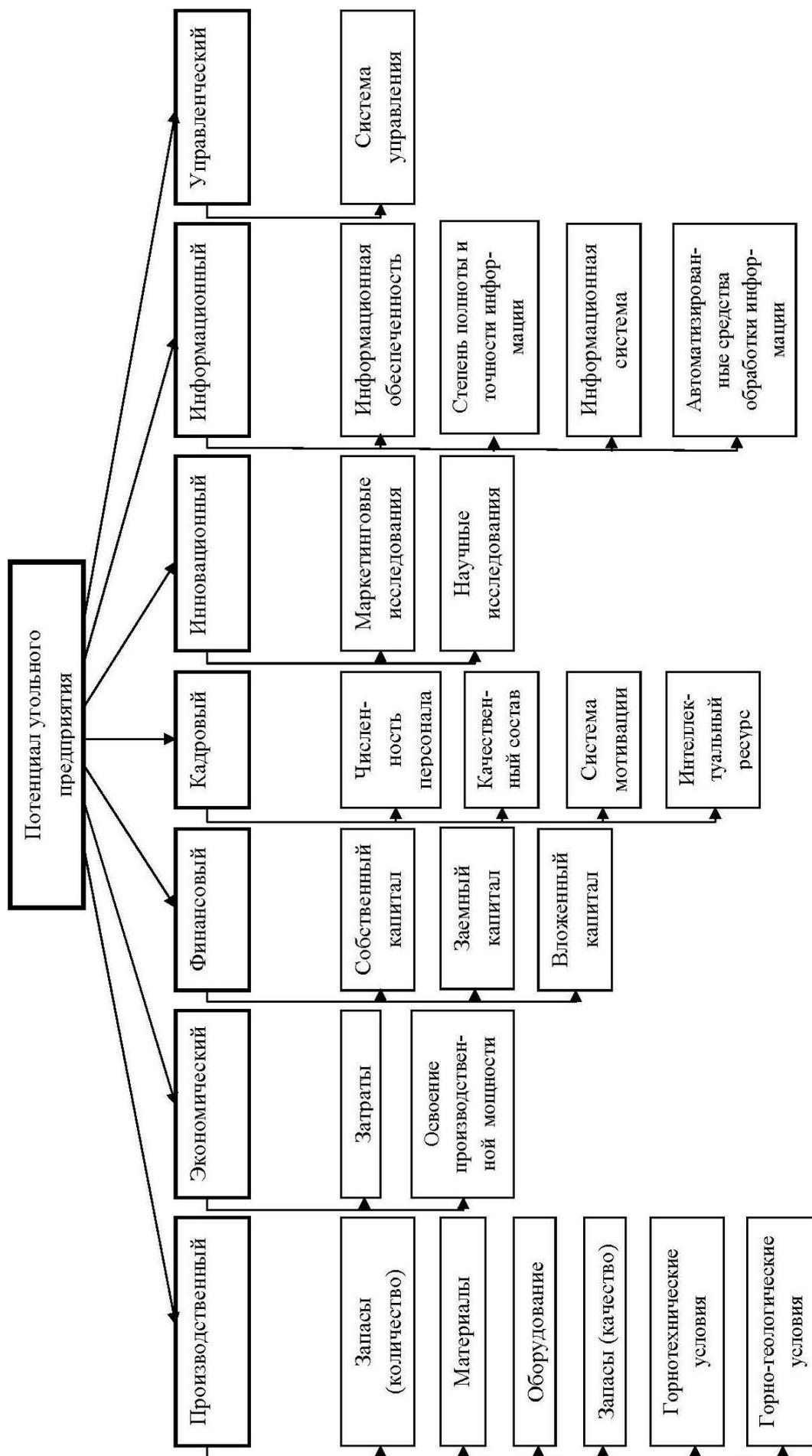


Рис.1 – Классификация разделов потенциала угольного предприятия

потенциала являются собственный, заемный и вложенный капитал. Для достижения максимально возможного финансового результата собственный капитал должен быть в наличии, достаточном для выполнения условий ликвидности и платежеспособности. Также необходимо существование возможности привлечения заемного капитала для реализации инвестиционных проектов и рентабельности вложенного капитала.

Анализ финансового потенциала предлагается осуществлять по трем направлениям: оценка финансовых показателей — ликвидности, рентабельности, финансовой устойчивости; оценка по критерию «возможность привлечения дополнительного капитала» — на основе расчета показателей оценки кредитоспособности и коммерческой репутации предприятия; оценка по критерию «наличие системы управления финансами» — на основе экспертной оценки [4].

Кадровый потенциал в значительной мере определяет систему менеджмента на предприятии, однако эффективность данной категории определяется целым комплексом таких составляющих, как численность персонала, его качественный состав, система мотивации персонала, а также интеллектуальный ресурс. К интеллектуальному ресурсу относятся патенты, лицензии, программное обеспечение, что дает возможность усовершенствования как самой продукции, процесса производства, так и всей деятельности предприятия в целом.

Главной оценкой кадрового потенциала является производительность труда или среднегодовая выработка. Также существуют такие показатели, как коэффициент оборота по приему, выбытию, коэффициент текучести кадров и др.

Инновационный потенциал — это обобщенная характеристика возможностей предприятия совершить впервые или восстановить эффективные нововведения на основе использования собственных и заемных ресурсов. Инновационный потенциал следует рассматривать как сложную динамическую систему генерирования, накопление и трансформирование научных идей и научно-технических результатов в инновационные продукты, процессы [3]. Особенность инновационного потенциала — в широте и комплексности понятия, т.к. нововведения могут коснуться и необходимы по всем направлениям деятельности предприятия. Однако наибольшего внимания из них заслуживают маркетинговые и научные исследования.

Маркетинговые исследования дают возможность предприятию соответствовать внешним рыночным инновациям, которые генерируются рыночной средой. По результатам анализа подавляющее большинство идей новых товаров генерируются на основе нужд рынка (75%), но и большинство инновационных расчетов обуславливаются именно рыночными факторами (75%). По данным, успеха на рынке достигают около 65% инноваций, хотя лишь 10% есть действительно новыми, а 20% только новыми версиями известных товаров [3]. Очевидно, что необходимость маркетинговых исследований занимает одну из главнейших позиций.

Научные исследования необходимы для генерации новых знаний, идей для использования их в производстве новой продукции. Научные исследования — это один из наиболее прогрессивных путей развития предприятия, отрасли, а также экономики в целом.

Оценка инновационного потенциала может быть осуществлена на основе прироста среднегодовой прибыли шахт (уменьшение убытков) или суммарного чистого дисконтированного денежного потока от введенных инноваций [7].

Примечательным для данной категории является то, что, как установлено по результатам проведенных исследований, для значительного количества инноваций не существует прямой зависимости между эффектом, который получает предприятие или собственник, и эффектом, который получает национальная экономика от этой инновации в целом.

Информационный потенциал отображает, в первую очередь, информационную обеспеченность предприятия, степень полноты и точности информации, необходимой для принятия решений.

Можно выделить такие обязательные составляющие информационного

потенциала, как информационная обеспеченность, степень полноты и точности информации, существующая информационная система на предприятии, а также автоматизированные средства обработки и передачи информации.

Информационная система включает в себя организационно оформленную совокупность информационных потоков, документов, каналов связи, обеспечивающих взаимосвязь между элементами системы управления с целью эффективного использования информации.

Наиболее распространенными автоматизированными средствами обработки информации являются информационные базы данных, которые позволяют хранить большой объем информации и оперативно ее использовать. Для передачи информации на предприятиях широко используется локальная сеть.

Управленческий потенциал — это способность эффективного функционирования системы управления предприятия. Важность данной категории не вызывает сомнения, так как система управления охватывает все сферы деятельности, и от ее эффективной работы зависит успешность как отдельных подразделений предприятия, так и его работы в целом.

Выводы. Из всех действующих на данный момент шахт, значительная часть из них по своим техническим, экономическим и другим характеристикам не может не при каких обстоятельствах выйти на безубыточный уровень, поэтому вложение средств в них не будет эффективным. Для эффективной концентрации вложения средств в перспективные объекты угольной промышленности необходимо дальнейшее изучение оценки потенциала угольного предприятия.

Проведенное исследование показало, что нет определенности и согласованности в толковании рассматриваемой категории. На основании обобщения рассмотренных определений было дополнено и усовершенствовано понятие оценки потенциала угольного предприятия.

Оценка потенциала предприятия — это оценка текущих и будущих возможностей экономической системы, учитывая имеющиеся материальные, кадровые, интеллектуальные и другие ресурсы, способности создавать экономические блага, максимально удовлетворяя, таким образом, корпоративные и общественные интересы.

Предложена классификация и характеристика разделов оценки потенциала угольного предприятия. Это производственный потенциал, экономический, финансовый, кадровый, инновационный, информационный, а также управленческий потенциал предприятия.

Библиографический список

1. Управление производственным потенциалом угледобывающих предприятий. Монография / **Е.В. Мартякова, В.Б. Скаженик, А.А. Кравченко и др.** — Донецк: ДонНТУ, 2008. — 340 с.
2. **Добров Г.М., Тонкаль Е.В., Савельев А.А.** Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность. — К.: «Наукова думка», 1987. — 347 с.
3. **Коренков О.В.** Управление потенциалом развития предприятий. Монография. — К.: ГРОТ, 2004. — 289 с.
4. **Евдокимов Ф.И., Мизина О.В.** Исследование категории «экономический потенциал промышленного предприятия» // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 75. — 2004. — С. 54–59.
5. **Максимова О.С.** Экономическое обоснование ресурсного потенциала угледобывающего предприятия. — Кривой Рог: КТУ, 2008. — 181 с.
6. **Бойченко Н.В.** Определение экономического потенциала антрацитовых шахт в депрессивных регионах Донбасса. — Днепрпетровск: НГУ, 2005 — 178 с.
7. **Фесенко И.А.** Экономическая оценка инновационного потенциала угледобывающих предприятий. — Луганск: СНУ им. В.Даля, 2003 — 178 с.