

МЄШКОВА-КРАВЧЕНКО Н.В.

ст. викладач

кафедри Економіки і підприємництва

Херсонського національного технічного університету

вул. І.Кулика, 149/29, кв. 45, м. Херсон, Україна, 73008

E-mail: mknatvit@gmail.com

ТАРАСЮК А.В.

кандидат екон. наук, доцент

кафедри Економіки і підприємництва

Херсонського національного технічного університету

вул. Миру, 23, кв.85, м. Херсон, Україна, 73028

E-mail: tarasiuk29@gmail.com

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто важливість достовірної оцінки можливостей підприємства, що діє в сучасному бізнес-середовищі. Досліджено існуючі методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства, виокремлено три основні групи методів. Окреслено сфери та особливості застосування методів вартісної оцінки потенціалу підприємства та оцінки на основі економічних показників.

Ключові слова: *потенціал підприємства, методи оцінки, вартісна оцінка, економічні показники.*

MIESHKOVA-KRAVCHENKO N.V.

Lecturer of Economics & Business Department

Kherson National Technical University

I.Kulik str., 149/29, app. 45, Kherson, Ukraine, 73008

E-mail: mknatvit@gmail.com

TARASIUK A.V.

PhD (Economics)

Economics & Business Department

Kherson National Technical University

Myru str23, app.85, Kherson, Ukraine, 73028

E-mail: tarasiuk29@gmail.com

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ENTERPRISE POTENTIAL ASSESSMENT

The importance of a reliable enterprise potential assessment in modern business environment is considered. The existing methodological approaches to the enterprise potential assessment are investigated. Three main groups of methods are singled: cost assessment of enterprise potential, assessment based on the economic indicators, assessment of potential competitiveness. Spheres and peculiarities of enterprise potential assessment methods and assessment based on the economic indicators are outlined. The cost assessment of enterprise potential is considered as the value of an integral property complex or the sum of values of its individual components. The law regulates the valuation of property and property rights, and especially aspects relating to the activities of enterprises associated with public or communal property. It is indicated that cost and comparative valuation methods should be used to assess an enterprise or its components if they act as an object of an agreement. At the same time, resulting methods are used more often to assess an enterprise as an entity. The enterprise potential assessment on the basis of economic indicators is a thorough analysis in quantitative and qualitative terms. It reflects mainly past and current state of the enterprise and can be considered as a separate assessment direction. It can serve as an information basis for forecasting the results of an enterprise's activity in order to assess income-based methods of valuation. However, the effective using of this approach requires indicators systematization and using of the appropriate software. The construction of an extensive indicators system, which can be transformed depending on the purpose of the analysis, is the key to making well-grounded decisions. To determine the list of indicators and their relationship it is considered to focus both on the traditional resource-factor approach, and on the optimization one. Methods of assessing the enterprise potential competitiveness suit strategic goals more.

Keywords: *enterprise potential, assessment methods, cost assessment, economic indicators.*

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.

Успішне функціонування і розвиток підприємства можливі за умови прийняття обґрунтованих

рішень на основі достовірної інформації про поточний стан суб'єкта господарювання та можливості його розвитку, враховуючи внутрішні та зовнішні аспекти. Враховуючи динаміку розвитку та непередбачуваність мінливого зовнішнього середовища, об'єктивна оцінка потенціалу підприємства сприятиме зменшенню ризиків при виборі як стратегічного так і тактичного напрямку дії.

Обґрунтований вибір методу оцінки потенціалу підприємства на основі результатів дослідження наявних підходів до оцінки потенціалу підприємства дозволить повніше реалізувати економічні інтереси всіх суб'єктів конкурентного ринку.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Оцінка потенціалу підприємства займає провідне місце у світовому науковому доробку щодо управління підприємствами. Аспекти методики оцінки потенціалу підприємства загалом чи його структурних елементів висвітлені в працях таких вітчизняних економістів, як О.І. Гончар, Т.В. Калінеску, О.Д.Кирилов, Н.С.Краснокутська, О.І.Олексюк, О.О.Орлов, І.М.Рєпіна, Ю.А.Романовська, В.В.Рябенко, О.С.Федонін та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наявність значної кількості різних методичних підходів до оцінки потенціалу підприємства потребує їх структуризації та визначення доцільності застосування в конкретній ситуації з метою отримання результатів, придатних для практичного використання в управлінні розвитком підприємства в сучасному бізнес-середовищі.

Формулювання цілей дослідження. У даному дослідженні розглянуто доцільність поєднання різних підходів та методів оцінки потенціалу підприємства, при цьому окреслити мету та умови найбільш адекватного застосування окремих методів оцінки для досягнення успішного функціонування та розвитку сучасних підприємств.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Забезпечення стійкого конкурентного положення підприємства на ринку за умови динамізму та невизначеність зовнішнього середовища, складності взаємозв'язків елементів внутрішнього середовища передбачає прийняття своєчасних обґрунтованих управлінських рішень. Це можливо за наявності відповідної інформації та умінні її використати при вирішенні конкретної проблеми бізнесу.

Можливість вирішення поточних завдань діяльності підприємства та формування передумов розвитку пов'язано з потенціалом підприємства. Потенціал підприємства, з одного боку, – це абстрактна економічна категорія, що є наслідком взаємодії всіх елементів економічних відносин, не лише наявних, а й прихованих, проте здатних відбутися, а з іншого – це економічна основа, реальна сила розвитку підприємства [1, с.9].

Відповідно, володіння інформацією про реальний потенціал підприємства дозволяє адекватно реагувати на зміни в бізнес-середовищі, а це означає, що зростає значимість достовірної оцінки можливостей підприємства, тобто його потенціалу.

У проведенні оцінки зацікавлені власники та управлінці підприємства, податківці, інвестори, кредитори, страхові компанії, орендарі тощо. При цьому слід врахувати, що коло зацікавлених в оцінці зростає і інтереси суб'єктів оцінки різноманітні. Оцінка може здійснюватися з метою: формування капіталу підприємства, оцінки ефективності управлінських рішень щодо поточної діяльності підприємства та його розвитку, обґрунтування ціни купівлі-продажу підприємства або його частки, перевірки фінансової дієздатності позичальника, установлення розміру страхового внеску і страхових виплат, обґрунтування доцільності інвестиційних вкладень, отримання кредиту під заставу, укладання угоди про оренду, надання франшизи тощо.

Слід зазначити, що у наукових публікаціях наведено широкий перелік методичних підходів щодо оцінки потенціалу підприємства, зокрема, метод техніко-економічних розрахунків, вартісний, експертний метод, бальний метод, рейтинговий порівняльний аналіз, економіко-математичне моделювання та імітаційне моделювання [2, с.75].

Більшість із наведених методів ґрунтуються на суб'єктивній оцінці експертів (експертний, бальний, рейтинговий) і, як правило, передбачають порівняння з потенціалами інших підприємств. Використання даних методів є актуальним за відсутності кількісної оцінки параметрів потенціалу. Порівняння ж з конкурентами дозволяє відслідковувати позицію підприємства на ринку.

Не приділяють належної уваги фахівці підприємства економіко-математичному, імітаційному моделюванню, так як побудова моделей потребує наявності значної за обсягом інформації та володіння складними методиками формування зазначених моделей.

Відтак, огляд наведених методів, дозволяє виокремити з них два методи: техніко-економічних розрахунків та вартісний, як найбільш придатні для застосування в практиці діяльності підприємств.

Деякі вчені виділяють дві концепції в оцінці потенціалу: вартісну оцінку та оцінку конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

Вважаємо за доцільне все ж згрупувати існуючі методи оцінки потенціалу підприємства у три групи:

- вартісна оцінка потенціалу підприємства;
- оцінка на основі економічних показників;
- оцінка конкурентоспроможності потенціалу.

Такий підхід дозволяє систематизувати методи оцінки потенціалу підприємства залежно від мети оцінки.

Вартісна оцінка найбільш регламентована законодавчо, зокрема при проведенні оцінки слід керуватися Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [3], Законом України «Про оцінку земель», Національним стандартом №1 «Загальні засади оцінки майна», Національним стандартом №2 «Оцінка нерухомого майна», Національним стандартом №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів», Національним стандартом №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності».

Відповідно до законодавства України [3], проведення оцінки є обов'язковим у випадках:

- створення підприємств (господарських товариств) на базі державного майна або майна, що є у комунальній власності;
- реорганізації, банкрутства, ліквідації державних, комунальних підприємств та підприємств (господарських товариств) з державною часткою майна (часткою комунального майна);
- виділення або визначення частки майна у спільному майні, в якому є державна частка (частка комунального майна);
- визначення вартості внесків учасників та засновників господарського товариства, якщо до зазначеного товариства вноситься майно господарських товариств з державною часткою (часткою комунального майна), а також у разі виходу (виключення) учасника або засновника із складу такого товариства;
- приватизації та іншого відчуження у випадках, встановлених законом, оренди, обміну, страхування державного майна, майна, що є у комунальній власності, а також повернення цього майна на підставі рішення суду;
- переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку;
- оподаткування майна згідно з законом, крім випадків визначення розміру податку при спадкуванні власності, вартість якої оподатковується за нульовою ставкою;
- визначення збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законом;
- в інших випадках за рішенням суду або у зв'язку з необхідністю захисту суспільних інтересів.

Вартісну оцінку потенціалу підприємства розглядають як вартість цілісного майнового комплексу або суму вартості його окремих складових (нерухомості, зокрема земельної ділянки; машин і обладнання; нематеріальних активів; трудового потенціалу). Слід зазначити, що законодавчо регламентується оцінка майна і майнових прав, і особливо аспекти, що стосуються функціонування підприємств, пов'язаних з державним чи комунальним майном.

Традиційно розглядають наступні підходи вартісної оцінки потенціалу: витратний (майновий), порівняльний (ринковий), результативний (доходний), кожен з яких включає сукупність різноманітних методів. Така розгалужена система методів дозволяє використовувати саме той метод, що найбільш повно враховує як особливості об'єкта оцінки, так і ринкову ситуацію.

Ретроспективна інформація про витрати, пов'язані зі створенням і використанням об'єкта, є базою методів витратного підходу, і, відповідно, потребує приведення до поточного моменту, з обов'язковим врахуванням старіння об'єктів. Доцільно використання даних методів за умови унікальності та малоактивного ринку об'єктів оцінки.

Навпаки, за умови розвинутого ринку, доцільно застосовувати методи порівняльного підходу. Можливість отримання достовірної та достатньої інформації про об'єкт оцінки і його аналоги, володіння методиками адекватного коригування дозволяє оцінити потенціал підприємства в реальних умовах.

Результатний підхід націлений на майбутнє, дозволяє урахувати перспективи використання, виходячи з попереднього досвіду, досягнутих результатів та ринкових умов, що склалися. Оцінщик, звичайно, повинен мати доступ до відповідної інформації, орієнтуватися в ситуації, що склалася в бізнес-середовищі, досконало володіти методикою прогнозування.

Найчастіше визначення розміру потенціалу підприємства пов'язано з оцінкою вартості його елементів [4, 5], при цьому перелік елементів відрізняється в авторів, що досліджують аспекти потенціалу підприємства.

Оцінка більшості складових потенціалу підприємства ґрунтується на основних постулатах зазначених трьох підходів оцінки: витратного, порівняльного, результатного.

Суттєві особливості пов'язані з оцінкою землі. Земельна ділянка, як складова потенціалу підприємства, виступає: просторовим базисом розміщення бізнес-процесів; просторовим базисом, що дозволяє регулювати соціальні аспекти життєдіяльності працівників підприємства і їх сімей; об'єктом купівлі-продажу, оренди, застави тощо.

Проведення оцінки землі, в першу чергу, передбачає дотримання законів України, інших нормативно-правових актів у сфері оцінки землі. Грошова оцінка земельних ділянок передбачає нормативну і експертну оцінку. Нормативна грошова оцінка земель населених пунктів – це капіталізація рентного доходу, що отримують залежно від місця розташування, облаштування території, функціонального використання земель. Експертна оцінка передбачає використання різних методів, орієнтуючись на можливість отримання найбільш повної інформації про об'єкт оцінки, зокрема: прямої чи непрямой капіталізації, чистого операційного або рентного доходу.

Найбільш суперечливою є вартісна оцінка трудового потенціалу. У грошовому вимірі можливо оцінити даний потенціал, як правило, за витратним підходом. Однак, економічна сутність оцінки на основі історичної ціни чи вартості компенсації передбачає визначення суми коштів витрачених, або тих, що передбачається витратити на формування персоналу підприємства, але не відображає його поточний та перспективний потенціал. Більшість же дослідників акцентують увагу на порівняльному підході до оцінки трудового потенціалу, при цьому частіше за все оцінюють окремих працівників, застосовуючи бальну, рейтингову оцінку, спостерігаючи в реальній ситуації чи змодельованій ситуації, на основі опитування тощо. Коли ж мова йде про результатний підхід, то все зводиться до оцінки гудволу, тобто результату від використання потенціалу підприємства в цілому.

Враховуючи аспекти вартісної оцінки, приходимо до висновку, що методи витратного, порівняльного підходу доцільно застосовувати, розглядаючи підприємство чи його елементи як товар, об'єкт угоди. Що ж стосується оцінки потенціалу підприємства, то, на нашу думку, більш адекватними є методи результатного підходу, що відображають саме реалізацію можливостей підприємства як суб'єкта господарювання.

Як зазначалось раніше, використання методів доходного підходу передбачає прогнозування результатів діяльності підприємства на основі володіння минулою та поточною інформацією, що означає використання результатів якісного аналізу як зовнішнього так і внутрішнього середовища підприємства, а точніше потенціалу підприємства.

Саме ґрунтовний аналіз потенціалу підприємства передбачає підхід до оцінки потенціалу на основі використання економічних показників. Як правило, розглядається система показників, які характеризують кількісні і якісні параметрів об'єкта, що передбачає оцінку наявності та ефективності використання окремих складових потенціалу підприємства і відображає, в основному, минулий та поточний стан підприємства, та, відповідно, може слугувати інформаційною базою для прогнозування результатів діяльності підприємства.

Єдиного переліку необхідних показників для оцінки потенціалу підприємства не існує. Звичайно, є традиційні ключові показники, що характеризують як окремі складові, так і потенціал підприємства в цілому з позиції наявності, поточного стану та ефективності використання. Саме можливість оцінки рівня використання потенціалу слугує, за необхідності, для пошуку напрямів покращення ситуації і забезпечення розвитку підприємства.

Побудова розгалуженої системи показників, яка може трансформуватися в залежності від мети аналізу, є запорукою прийняття обґрунтованих рішень щодо підвищення ефективності діяльності підприємства та стратегічних напрямів розвитку. Тому необхідно визначити перелік показників, їх взаємозв'язок, орієнтуючись, звичайно, як на традиційний ресурсно-факторний підхід, так і на оптимізаційний, зокрема, на засадах маржинального підходу [6].

При цьому повинно бути створене програмне забезпечення для визначення результуючого показника, впливу факторів на нього різного рівня та моделювання ситуацій. Це програмне забезпечення повинне бути простим у використанні.

Оцінку конкурентоспроможності потенціалу підприємства – здійснюють на основі індикаторних, матричних, графоаналітичних методів, які широко описані в публікаціях зарубіжних авторів. Дана оцінка, як правило, слугує стратегічним цілям, і дозволяє розробити рекомендації щодо розвитку підприємства. Однак, більшість методик не адаптовані до умов вітчизняного ринку, що потребує подальших досліджень в цій сфері.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За результатами дослідження слід зазначити:

- поєднання різних концепцій, підходів, методів оцінки потенціалу дозволяє отримати обґрунтовані результати і визначити як пріоритетні напрями поточної діяльності так і розробити стратегію розвитку підприємства;

- використання як конкретних підходів, так і методів оцінки залежить від мети та умов оцінки, зокрема, витратні та порівняльні методи вартісної оцінки потенціалу доцільно використовувати для оцінки підприємства чи його складових, коли вони виступають об'єктом угоди, результатні методи – для оцінки підприємства як суб'єкта господарювання;

- оцінка потенціалу підприємства на основі економічних показників, окрім самостійного напрямку оцінки, є в свою чергу ще і інформаційною базою для прогнозування результатів, з метою оцінки за доходними методами вартісної оцінки і потребує систематизації показників та використання відповідного програмного забезпечення для ефективного застосування;

- оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства є необхідною в сучасних конкурентних умовах, але потребує подальших досліджень щодо адаптації існуючих методів оцінки до реальної ситуації діяльності підприємств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток / Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
2. Рябенко.В.В. Теоретичні основи оцінки потенціалу підприємства / В.В.Рябенко. // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2009. – № 31. – С. 74-77 – Бібліогр.: 5 назв.
3. Закон України Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні від 12.07.2001 № 2658-III – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>
4. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. / Н.С. Краснокутська – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
6. Орлов О. О. Маржинальний підхід до оцінювання потенціалу підприємства / О. О. Орлов, О. І. Гончар // Прометей. – 2014. – № 2. – С. 156-162. – Бібліогр.: 17 назв.

REFERENCES

1. Kalinesku, T.V. Romanovska, Yu.A., & Kyrylov, O.D. (2007). *Stratehichnyi potentsial pidpriemstva: formuvannia ta rozvytok* [Strategic potential: formation and development]. Luhansk: SNU [in Ukrainian].
2. Riabenko, V.V. (2009). Teoretychni osnovy otsinky potentsialu pidpriemstva [Thoeretical basis of enterprise potential evaluation]. *Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu kharchovykh tehnolohii – Proceedings of the National University of Food Technologies, 31, 74-77* [in Ukrainian]
3. Zakon Ukrainy Pro otsinku maina, mainovykh prav ta professiinu otsinochnu diialnist v Ukraini vid 12.07.2001 № 2658-III [The law of Ukraine On the assessment of property, property rights and professional valuation activities in Ukraine] (n.d.). *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2658-14> [in Ukrainian].
4. Fedonin, O.S. Repina, I.M., & Oleksiuk, O.I. (2004). *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Enterprise potential: formation and assessment]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
5. Krasnokutska, N.S. (2005). *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Enterprise potential: formation and assessment]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury
6. Orlov, O.O. & Honchar, O.I. (2014). Marzhinalnyi pidhid do otsiniuvannia potentsialu pidpriemstva [Marginal approach to evaluating enterprise potential]. *Prometei, 2, 156-162* [in Ukrainian].