

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Газарян Д.Д., здобувач вищої освіти,
new.adrec@gmail.com*

*Науковий керівник: Величко Я.І., асистент
кафедри менеджменту
Харківський національний автомобільно-дорожній
університет*

Розвиток економіки України на сучасному етапі потребує використання нових теоретичних підходів, формування та застосування новітнього інструментарію для оцінки діяльності організаційно-економічних систем різних рівнів господарювання. При цьому найважливішими напрямками економічних досліджень є розробка та вдосконалення адекватної існуючим ринковим умовам системи управління реальними та потенційними можливостями функціонування та розвитку вітчизняних підприємств.

Дослідження методичних основ оцінки потенціалу підприємства знайшло своє відображення в роботах таких вітчизняних вчених як Краснокутська Н.С., Лапін Є.В., Отенко І.П., Федонін О.С. та інших, у наукових дослідженнях яких були розглянуті різні методичні підходи щодо здійснення оцінки потенціалу підприємства. Проте деякі важливі аспекти оцінки потенціалу підприємства в частині вибору найбільш оптимального методу для її здійснення потребують подальшого розвитку та уточнення.

В сучасній економічній літературі представлена ціла низка методичних підходів щодо оцінки потенціалу підприємства, виникнення і використання яких обумовлено існуванням різноманітних точок зору стосовно визначення категорії «потенціал підприємства».

Загалом представлену в економічній літературі сукупність методичних підходів щодо оцінки потенціалу підприємства можна поділити на дві групи:

- 1) проведення вартісної оцінки потенціалу підприємства;
- 2) проведення оцінки потенціалу на основі використання економічних показників.

Здійснення вартісної оцінки потенціалу підприємства ґрунтується на використанні трьох основних підходів: витратного, порівняльного та доходного, кожен з яких передбачає використання певного кола

методів, що дозволяє підкреслити певні характеристики об'єкта дослідження.

Порівняльний або ринковий підхід щодо оцінки потенціалу підприємства базується на існуючій інформації про ринкові угоди з аналогічними об'єктами, визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод.

В межах цього підходу використовуються такі методи як метод ринку капіталу, метод угод та метод галузевих коефіцієнтів [1]. Слід зазначити, що застосування означених методів потребує повної та достовірної інформації про об'єкти-аналоги. Але враховуючи те, що абсолютних аналогів окремих елементів потенціалу підприємства не існує, використання цього методичного підходу та зазначених методів не гарантує отримання достовірного результату.

До переваг підходу можна віднести: достовірна фактична інформація підвищує точність аналітичних розрахунків та відображення специфіки об'єкта оцінки, урахувавши фактично досягнуті фінансово-економічні результати; дає змогу врахувати не тільки внутрішні особливості об'єкта, а й ринкову ситуацію у цілому (співвідношення попиту та пропозиції, ціни на супутні об'єкти тощо). Недоліками цього підходу є: потреба існування розвинутого, цивілізованого й прозорого ринку об'єктів оцінки; неможливість оцінювання унікальних чи специфічних об'єктів за браком аналогів для порівняння; ігнорування перспектив розвитку підприємств у майбутньому; значні витрати часу й ресурсів на збирання та опрацювання великого масиву інформації як про об'єкт оцінки, так й його аналогів; необхідність використання складних розрахункових процедур для встановлення адекватних поправок проти аналога, що не завжди можливо.

Сутність витратного або майнового підходу, який базується на використанні методу чистих активів та методу ліквідаційної вартості, полягає в ресурсній оцінці всього цілісного майнового і соціально-організаційного комплексу підприємства на основі обліку всіх витрат, які необхідні для його заміщення на конкретну дату, визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання [2]. Перевагою підходу є остаточне збалансування величини ринкової вартості підприємства з його можливостями за кожним зі структурних елементів. Проте цей підхід має ряд недоліків, а саме: ігнорування перспектив розвитку підприємства та ринкового середовища, повністю випадають із кола досліджень індивідуальні можливості ефективного

використання об'єкта, використання «колишньої» господарської інформації потребує їх приведення до одного часового періоду, механізм розрахунків у цьому аспекті не можна назвати досконалим. Основним недоліком, що відбиває неефективність методів витратного підходу, є обмеженість цілей оцінки потенціалу підприємства через неможливість врахування дії синергетичного ефекту.

Результатний підхід полягає в дослідженні можливостей об'єкта на підставі використання методів капіталізації та дисконтованих грошових потоків. Сутність методів результатного підходу полягає в прогнозуванні майбутніх доходів від використання об'єкта на один або декілька років з наступним перетворенням цих доходів у поточну вартість об'єкта.

Перевагою цього підходу є можливість урахування специфіки ринкових умов для певного об'єкта за допомогою правильного визначення рівня дисконту чи коефіцієнта капіталізації. Серед недоліків цього підходу вважається за доцільне виокремити такі: використання в аналітичних розрахунках прогнозованої (імовірної), а не фактичної господарської інформації; надто суб'єктивний характер аналітичних процедур формування ставок дисконтування та капіталізації; неможливість досягнення абсолютно точних результатів через тривалість періоду оцінки й нестабільність реальних процесів припливу та відливу капіталу. У практиці оцінки можливі ситуації, коли використання результатного підходу ускладнене або не дає об'єктивних результатів.

Отже, на підставі проведеного дослідження методів вартісної оцінки потенціалу підприємства можна зробити висновок про їх неспроможність забезпечити системність, всебічність, достовірність та об'єктивність результатів розрахунків.

Далі розглянемо проблеми, які виникають, якщо оцінка потенціалу підприємства здійснюється за допомогою розрахункових економічних показників.

Необхідно зазначити, що проведення оцінки потенціалу підприємства за допомогою економічних показників та вибір відповідного інструментарію значною мірою залежать від підходу, що був обраний для визначення складу та структури потенціалу підприємства.

Результати вивчення економічної літератури свідчать про те, що найчастіше оцінка потенціалу підприємства зводиться лише до оцінки його ресурсної складової [3], в наслідок чого методи, що

використовуються для розрахунку показників потенціалу підприємства, не в змозі забезпечити його комплексний аналіз.

Деякі автори пропонують для оцінки потенціалу підприємства використовувати єдиний інтегральний показник. При цьому робиться припущення, що одночасна наявність окремих часткових показників не суперечить існуванню загального, але вони повинні бути в кінцевому підсумку зведені до останнього. Основним недоліком запропонованого до використання загального показника є: складність його розрахунку; недостатнє теоретичне обґрунтування різнорідних величин; неможливість обліку всіх процесів, що протікають на рівні підприємства [4].

В роботі Федоніна О.С. для оцінки потенціалу підприємства пропонується використовувати метод порівняльної комплексної рейтингової оцінки підприємств [5]. В якості переваг означеного методу можна виділити простоту формування показників та наочність. В той же час недоліками розробленого методу є достатньо складні побудова та обґрунтування потенціалу підприємства-еталону.

Отже, результати аналізу викладених в економічній літературі методичних підходів щодо оцінки потенціалу підприємства дозволили виділити цілу низку недоліків існуючого інструментарію, серед яких можна назвати відсутність адаптованих до сучасних умов показників, неможливість забезпечити порівняння результатів розрахунків окремих показників, практично відсутність оціночної шкали для інтерпретації отриманих результатів.

Література.

1. Добикіна О.К., Рижиков В.С., Касьянюк С.В. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. пос. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 208 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
3. Смирнов Э.А. Теория организации. Москва: Инфра-М, 2016. 248 с.
4. Оцінка потенціалу підприємства: конспект лекцій / Мішенін Є.В., Дутченко О.М., Семененко Т.О. Суми: Сумський державний університет, 2017. 113 с.
5. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ: КНЕУ, 2005. 216 с.