

**УДК 005.823.001:331**

**Морохова В.О., к.е.н., професор**

**Сергійчук Н.С., магістрант**

**Луцький національний технічний університет**

## **ВИБІР МЕТОДУ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті проаналізовано особливості застосування різних методів оцінки потенціалу підприємств, виявлено їх переваги та недоліки, а також проблеми, які виникають при кількісній та якісній оцінці потенціалу.

**Ключові слова:** потенціал, підприємство, оцінка потенціалу, методи оцінки.

Morokhova W., Sergiichuk N.

## **THE CHOICE OF METHOD FOR ASSESSING THE POTENTIAL OF THE COMPANY**

The paper analyzes the features of the application of different methods for assessing potential companies, identified their strengths and weaknesses, and problems that arise in the quantitative and qualitative assessment of potential.

The vast majority of economists believe that the assessment of potential enterprises must be comprehensive. Specificity of comprehensive assessment consists in that it is got for harmonizations of results of complex economic analysis. In it there are the generalized conclusions about activity of the object, which are based on principle of the system. The main elements are interconnected in a suitable and appropriate ways of communication. The estimation process also occurs in sequence and requires precise organization.

In scientific labours from the problems of forming and achieving enterprises the question of measuring of his size and level of efficiency of the use is developed not enough usually. The great number of the most various ideas speaks out in relation to going near the estimation of potential of enterprise, particularly with regard to the basic principle of evaluation: using common (global) index or scorecard?

To assess the potential of the company required a comprehensive system of indicators, and the basis for constructing such a system must be assigned a structural model, that takes into account not only the actual dynamics, but also the theoretical background.

It should be noted, that the set of evaluation principles, indicators, criteria and methods is evaluation methodology. In general, the evaluation methodology can be represented as a sequence of the following: formation of categories, development of indicators, establishing criteria of comparison; choice of method evaluation of result evaluation.

In assessing the potential of the company concerned: creditors; investors; state; shareholders; managers; suppliers; insurance company. They want to realize their economic interests and determine the main evaluation objectives, namely:

- improving the efficiency of current management company or firm;
- determining the value of securities in case of sale of shares on the stock market;
- determination of value in the event of sale in whole or in part;
- restructuring of the company;
- the development plan development;
- determining the creditworthiness of the company and the value of collateral for loans;
- the conclusion of an insurance contract, during which it is necessary to determine the value of assets;
- the establishment of the tax base;
- make informed management decisions (particular, to remove the effects of inflation processes);
- implementation of project development business.

Thus, the need to assess the potential of the company is always connected with the aims and objectives of the company, which may occur in these or other circumstances of the market, competition, factors external and internal environment.

Based on the above we can emphasize the need to manage potential company in order to ensure stable and efficient its operation in a competitive adverse environmental conditions.

**Keywords:** capacity, enterprise, capacity assessment, valuation methods.

Морохова В.О., Сергийчук Н.С.

## **ВЫБОР МЕТОДА ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье проанализированы особенности применения различных методов оценки потенциала предприятий, выявлены их преимущества и недостатки, а также проблемы, возникающие при количественной и качественной оценке потенциала.

**Ключевые слова:** потенциал, предприятие, оценка потенциала, методы оценки.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими й практичними завданнями.** Проблема ефективного управління потенціалом підприємства є особливо актуальною у сучасних умовах господарювання, оскільки вона тісно переплетена з основними завданнями підприємства, досягнення яких неможливе без адекватної оцінки потенціалу та раціонального управління ним. Протягом останніх років на багатьох підприємствах спостерігається високий ступінь зношеності

основних засобів, зростання собівартості виготовленої продукції, скорочення показників рентабельності та нестача джерел фінансування тощо. Ці диспропорції в діяльності підприємств викликані недосконалістю структурних відносин, невмінням правильно кількісно та якісно оцінити свій потенціал та ефективно ним управляти. Саме тому оцінка потенціалу є першочерговим завданням будь-якого підприємства.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Дослідженням проблеми управління потенціалом підприємства займалися такі провідні науковці як Н.С. Краснокутська, Н.Г. Міценко, В.М. Нижник, О.І. Олексюк, П.В. Осипов, С.Е. Сердак, Е.А. Сушенко, О.С. Федонін, А.А. Шевченко, Л. Штимер та ін. Застосування на практиці методів оцінки потенціалу показує їх теоретичну недосконалість, неможливість повністю охопити всі аспекти діяльності підприємства, а тому оцінка виходить однобокою, суб’єктивною і неповною.

**Цілі статті** полягають в дослідженні та систематизації найпоширеніших методів оцінки потенціалу підприємства, виявлення їх переваг та недоліків, що в подальшому дозволить ефективніше підбирати методичний інструментарій.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** У зв’язку з тим, що рівень реалізації поточних і потенційних можливостей безпосередньо впливає на досягнення оперативних, тактичних і стратегічних цілей діяльності підприємства, виникає об’єктивна необхідність у оцінці його потенціалу.

Потенціал підприємства доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників, причому залежно від природи самого показника, застосовувати чи то вартісну оцінку, чи то натуральну, чи то зовсім іншу евристичну. Методологічною основою їх визначення є співвідношення результату з масою ресурсу, використаного для його досягнення. При цьому показники рівня використання елементів потенціалу мають уможливлювати порівняльну оцінку як ефективності використання різноманітних

елементів потенціалу одного підприємства, так і різних виробничих систем [2].

Проведення оцінювання ресурсного потенціалу необхідно здійснювати в наступній послідовності:

- 1) усвідомлення цілей оцінки, збір і підготовка вихідних даних для розрахунку необхідних показників;
- 2) визначення принципів та методів оцінки потенціалу;
- 3) оцінювання наявного потенціалу;
- 4) отримання результатів;
- 5) прийняття та застосування управлінських рішень з підвищення ефективності управління потенціалом.

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» [5].

Загалом представлену 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 [7].

Здійснення вартісної оцінки потенціалу підприємства ґрунтується на використанні трьох основних підходів [8]: витратного; порівняльного; доходного.

Кожен з підходів передбачає використання певного кола методів, що дозволяє підкреслити певні характеристики об'єкта дослідження (табл. 1).

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 [9]. Основним недоліком, що відображає неефективність методів витратного підходу, є обмеженість цілей оцінки потенціалу підприємства через неможливість врахування дії синергетичного ефекту.

Таблиця 1

Характеристика методів оцінки ресурсного потенціалу підприємства [12]

Підходи	Методи	Сутність методів
1	2	3
Витратний	Простий балансовий	Ефективність використання потенціалу визначається різницею між активами та пасивами фірми.
	Метод регулювання балансу	Підсумовування реальної вартості усіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства з вирахуванням сум його зобов'язань.
	Метод ліквідаційної вартості	Дорівнює сумі коштів, яка може бути реально отримана при ліквідації підприємства (продажу).
	Метод вартості заміщення	Підрахування вартості створення ідентичного цілісного майнового комплексу у поточних цінах, який має аналогічну корисність для власників.
	Метод чистих активів	Вирахування зі скоригованої вартості активів підприємства скоригованої вартості його пасивів.
	Метод нагромадження активів	Різниця між ринковою вартістю всіх активів підприємства та ринковою вартістю усіх його пасивів у поелементному розрізі.
Порівняльний	Метод зіставлення мультиплікаторів	Визначення коефіцієнтів, що відтворюють суттєві характеристики аналогічних об'єктів, представлених на ринку.
	Метод галузевих співвідношень	На основі цінних показників та інших співвідношень.
	Метод аналогових продаж чи ринку капіталу	Встановлюється на рівні ціни купівлі-продажу контрольних пакетів акцій компанії чи алогічних цілісних майнових комплексів.
	Експертні методи порівняння	За допомогою опитування кваліфікованих експертів-оцінювачів.

Продовження табл. 1

1	2	3
Доходний	Метод прямої капіталізації доходів	Теперішня вартість майбутніх грошових потоків, що можуть бути капіталізовані учасниками.
	Метод дисконтування грошового потоку	Теперішня вартість грошових потоків, генерованих кожним компонентом, з урахуванням відмінностей у рівнях дисконтів.
	Метод економічного прибутку	Множення суми інвестованого капіталу на ставку економічної рентабельності.
	Метод додаткових доходів	Урегулювання балансу підприємства та оцінювання можливостей отримання доходів від його використання.

Порівняльний або ринковий підхід щодо оцінки потенціалу підприємства базується на існуючій інформації про ринкові угоди з аналогічними об'єктами. В межах цього підходу використовуються такі методи як метод ринку капіталу, метод угод та метод галузевих коефіцієнтів [11]. 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.

Результатний (доходний) 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. Але у практиці оцінки можливі ситуації, коли використання результатного підходу ускладнене або не дає об'єктивних результатів [4].

На підставі проведеного дослідження методів вартісної оцінки потенціалу підприємства можна зробити висновок про їх

неспроможність забезпечити системність, всебічність, достовірність та об’єктивність результатів розрахунків.

Результати вивчення економічної літератури свідчать про те, що найчастіше оцінка потенціалу підприємства зводиться лише до оцінки його ресурсної складової [3], внаслідок чого методи, що використовуються для розрахунку показників потенціалу підприємства, не спроможні забезпечити його комплексний аналіз.

А.Г. Аганбегян у своїй роботі [1] пропонує 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.

П.В. Осіпов [6] вважав, що формування статистично достовірної системи показників для оцінки інтегрального потенціалу повинно відбуватися за рахунок використання методів системного аналізу, методу аналізу ієрархій та методу дезагрегації.

Дослідження викладених в економічній літературі методичних підходів до 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.

Враховуючи вищевикладене, для подолання виявлених недоліків та отримання більш достовірної інформації при здійсненні розрахунку показників оцінки потенціалу підприємства пропонується використовувати графоаналітичний метод, який дає змогу провести комплексну діагностику потенціалу підприємства. Вперше даний метод було запропоновано в дисертації Репіної Інни Миколаївни “Управління підприємницьким потенціалом”, названий автором “Квадрат потенціалу” [10].

Цей метод дозволяє системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на основі цього своєчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства. Він має декілька теоретичних аспектів, які необхідно враховувати при обґрунтуванні управлінських рішень.

У більш широкому змісті графічна модель потенціалу підприємства, що призначена для проведення діагностики можливостей підприємства, має форму сфери. Така форма представляє усі напрямки діяльності підприємства, тим самим розкриває діалектику його потенціалу. Але на практиці важко використовувати сферичну форму для оцінки потенціалу підприємства, тому, погоджуючись із думкою Репіної Інни Миколаївни, теж вважаємо за доцільне спрощувати графічну модель аналізу до форми кола у загальному вигляді чи до форми іншої фігури в залежності від вибору кількості напрямків діагностики потенційних можливостей підприємства (рис. 1).

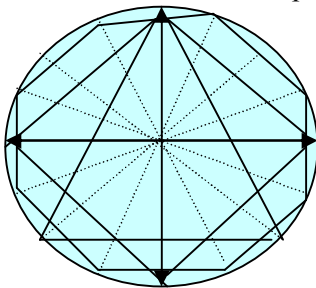


Рис. 1. Графоаналітична модель потенціалу підприємства [10]

Узагальнивши існуючий досвід у практиці діагностики, приходимо до висновку, що діагностику потенціалу підприємства доцільніше проводити методом порівняльної комплексної рейтингової оцінки за допомогою системи показників за наступними функціональними блоками:

- виробництво, розподіл та збут продукції;



- організаційна структура та менеджмент;
- маркетинг;
- фінанси.

Такий перелік показників повинен задовольняти наступні вимоги: показники повинні якомога повніше охопити усі боки виробничо-господарської, фінансової та інших видів діяльності підприємства; процес збору показників повинен бути простим, дублювання показників не допускається.

В основу розрахунку кінцевої рейтингової оцінки покладається порівнювання підприємств за кожним показником з чотирьох названих функціональних блоків. Таким чином, базою для рейтингової оцінки стану та рівня використання підприємницького потенціалу є не суб'єктивні думки експертів, притаманні більшості інших методик оцінювання, а найвищі результати, досягнуті в реальній конкурентній боротьбі.

Графоаналітичний метод має декілька особливих теоретичних аспектів, які необхідно враховувати при його використанні:

- аналізується форма отриманої фігури стану підприємства. Форма може бути двох типів. Перший тип має правильну форму квадрата (тобто вектори, які створюють його, є однаковими або наближеними до того). Це говорить про одночасність і рівномірність напрямів фінансового положення, що, у свою чергу, свідчить про збалансованість фінансового стану підприємства і є запорукою успіху. Другий тип має спотворену форму чотирикутника з таких причин: або один вектор розвинений більше інших («хворобливий» вектор), або усі вектори розвинені порізно (дисгармонія векторів). В даному випадку потенціал підприємства вимагає негайних перетворень у напрямку збалансованості його елементів. «Хворобливий» вектор показує, в якому напрямі необхідно проводити термінові заходи, тобто обґрунтовує вибір зусиль і рішень;

- потенціал підприємства можна класифікувати за розміром – великий, середній і малий. Великий потенціал мають підприємства, якщо довжина векторів знаходиться в межах 70-100; середній – 30-70; малий – до 30 умовних одиниць;

- зовнішній контур квадрата обкреслює можливості підприємства відносно досягнення оптимальних результатів – параметрів потенціалу підприємства;

- другий і третій вектори квадрата потенціалу свідчать про наявність умов і передумов до подальшого розвитку потенціалу підприємства;

- четвертий вектор («Фінанси») – є результативним і характеризує успішність функціонування підприємства [10].

**Висновки.** Таким чином, вибір методу оцінки потенціалу повинен ґрунтуватись на його здатності комплексно охопити всі сфери діяльності підприємства та дати інтегральну оцінку його стану, що в подальшому буде основою для розробки стратегічних альтернатив розвитку підприємства.

1. Клуб директоров: опыт программно-целевого управления предприятиями / А.Г. Аганбегян, В.С. Рапопорт, В.Д. Речин и др.; под ред. А.Г. Аганбегяна, В.Д. Речина. – М.: Экономика, 1989. – 255 с.

2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібн. / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 352 с.

3. Міценко Н.Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання / Н.Г. Міценко, О.І. Кумечко // Науковий вісник України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 193–198.

4. Нижник В.М. Економне використання матеріально-сировинних та енергетичних ресурсів підприємств: головне завдання сьогодення / В.М. Нижник, Т.В. Шумовецька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5.2. – С. 113–116.

5. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України): автореф. дис. на здобуття наукового ступеня / О.І. Олексюк. – К., 2001. – С. 22–26.

6. Осипов П.В. Інтегральний виробничий потенціал харчової промисловості / П.В. Осипов. – О.: ІПРЕД НАНУ, 2004. – 289 с.

7. Ресурсный потенциал экономического роста / под ред. М.А. Комарова, А.Н. Романова. – М.: Путь России, 2002. – 567 с.

8. Сердак С.Е. Принципи ефективного управління ресурсами суб'єктів господарювання / С.Е. Сердак // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 83–88.

9. Сущенко Е.А. Характеристика потенціала підприємства як економічної категорії / Е.А. Сущенко // Вісник Східноукраїнського національного університету. – 2013. – № 5 (51). – С. 239–244.

10. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, І.О. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

11. Шевченко А.А. Формування та ефективне використання економічного потенціалу підприємств харчової промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – Тернопіль: Тернопільська академія народного господарства / А.А. Шевченко. – 2007. – С. 26-30.

12. Штимер Л. Система стратегічного управління потенціалом матеріально-сировинних ресурсів підприємства. / Л. Штимер // Економічний аналіз. – 2011. - № 9.1. – С. 387-389.

**УДК 005.915**

**Нагорний Є. О., здобувач кафедри корпоративних фінансів та контролю,**  
**ДВНЗ «Київський Національний Економічний Університет імені Вадима Гетьмана»**

## **СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ЯК РЕЛЕВАНТНИЙ ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуто питання використання та управління активами підприємств. Досліджено основні аспекти управління оборотними та необоротними активами. Здійснено аналіз та виокремлено основні цілі та завдання управління активами підприємства. Визначено головні принципи, яким повинна підпорядковуватися політика управління активами підприємства.

**Ключові слова:** активи, управління активами, оборотні та необоротні активи, цілі управління активами, принципи управління активами.

Nagorny I.

## **ASSETS MANAGEMENT SYSTEM AS A RELEVANT FACTOR OF EFFECTIVE ENTERPRISE'S DEVELOPMENT**

This article deals with the questions of assets use and management. It was determined that the formation and management of assets is quite important for normal functioning of the enterprise. The analysis of theoretical statements concerning the assets management is made and the most important points are highlighted. The main aspects of current and non-current assets are researched. Their difference that influences on the policy of assets management is highlighted. The analysis made and the main goals and objectives of the assets management of the enterprise are distinguished. The schemes of assets management system and assets management objectives are developed. It is also