

3. Огульчанська, К. В. Розробка антикризової стратегії підприємства з урахуванням інноваційної складової [Текст] / К. В. Огульчанська // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2008. – Ч.2 – С.763–767.

4. Пушкарь, А. И. Антикризисное управление : модели, стратегии, механизмы [Текст] / А. И. Пушкарь, А. Н. Тридел, А. Л. Колос. – Харьков : Модель Вселенной, 2001. – 452 с.

5. Рамазанов, С. К. Технології антикризового управління [Текст] / С. К. Рамазанов, О. П. Степаненко, Л. А. Тимашова. – Луганск : СНУ ім. В. Даля, 2004. – 192 с.

6. Штангрет, А. М. Антикризове управління підприємством [Текст] / А. М. Штангрет, О. І. Кошилок – К. : Знання, 2007. – 335 с.

7. Визначення стратегії антикризового управління [Електронний ресурс]. – Електронні текстові дані (17 Кб). – Режим доступу : <[www.rusnauka.com/11\\_EISN\\_2008/Economics/30457.doc.htm](http://www.rusnauka.com/11_EISN_2008/Economics/30457.doc.htm)>.

8. Роль стратегії в антикризовому управлінні [Електронний ресурс]. – Електронні текстові дані (227 Кб). – Режим доступу : <[baitas.lzuu.lt/~mazylis/julram/14/28.pdf](http://baitas.lzuu.lt/~mazylis/julram/14/28.pdf)>.

Отримано 15.03.2009. ХДУХТ, Харків.

© О.М. Филипенко, І.В. Зінов'єва, 2009.

УДК 659.113.21

**Н.М. Смольнякова**, доц.

**А.М. Волосов**, ст. викл.

## **ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*Здійснено узагальнення, систематизацію існуючих принципів і методичних підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства, зокрема: оцінки наявності та оцінки реалізації потенціалу. Наголошується на необхідності врахування переваг і недоліків певних методичних підходів під час обґрунтування їх вибору для оцінки потенціалу.*

*Обобщены и систематизированы существующие принципы и методические подходы к оценке экономического потенциала предприятия, в частности: оценки наличия и оценки реализации потенциала. Акцентируется необходимость учета преимуществ и недостатков определенных методических подходов во время обоснования их выбора для оценки потенциала.*

*The existent principles and methodical approaches to the estimation of enterprise's economic potential, particularly estimations of presence and achieving of potential are generalized and systematized. The necessity of account of advantages*

*and lacks of certain methodical approaches during the ground of their choice for the potential's estimation is accented.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Будь-яка економічна система має певний потенціал, який і використовує з різним ступенем ефективності. Управління розвитком підприємства як економічної системи вимагає об'єктивної та своєчасної інформації про стан, можливі загрози та перспективи змінення потенціалу. Тобто потрібна оцінка як усього економічного потенціалу, так і певних його складових. Така процедура є вкрай необхідною для подальших дій менеджменту підприємства: висунення цілей; обґрунтування декількох варіантів вирішення проблеми; вибору найліпшого із запропонованих варіантів; реалізації конкретного рішення та його коригування; засвоєння досвіду вирішення проблемної ситуації. Складність і неоднозначність як самої категорії «економічний потенціал» підприємства, так і процесу оцінки та необхідності її здійснення потребують певної методології, тобто вчення про застосування принципів, категорій, законів до процесу пізнання, а також про систему методів наукового пізнання. У дослідженні методологія по суті розробляє стратегію пізнавальної та практичної діяльності і виконує такі основні функції: формує загальні принципи і методи наукового дослідження; регулює застосування методів, засобів і прийомів в процесі пізнання і практики. Звідси методологічними засадами оцінки економічного потенціалу є принципи, методичні підходи, методи та логіка (послідовність оцінки).

Оцінкою у найзагальнішому вигляді є результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта, яким управляють, а також самого процесу управління [1].

Різні динаміка та спрямованість змін елементів потенціалу спричиняють певні труднощі в управлінні ним. Ці та інші проблеми можна вирішити з допомогою правильно побудованої оціночної системи економічного потенціалу підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемні питання методичних засад і практичної побудови системи оцінки економічного потенціалу підприємства розглядали Н.А. Абдуллаєв, О.Ф. Балацький, В.В. Григор'єв, Б. Коласс, Н.В. Краснокутська, Є.В. Лапін, О.Г. Мендрул, І.П. Отенко, Є. Попов та ін. Запропоновані науковцями підходи до оцінки економічного потенціалу часто суттєво відрізняються, що не сприяє створенню єдиної теорії.

**Мета та завдання статті.** Отже метою даної статті є узагальнення, систематизація існуючих принципів і методичних підходів до оцінки наявності та оцінки реалізації економічного потенціалу підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Теоретичною базою процесу оцінки є набір оціночних принципів, тобто основні правила, які є базою методичних підходів, відображають чинники та закономірності формування потенціалу, регулюють процедурну сторону методології та методики. Вони спрямовують процес оцінки, який здійснюється за певними методами. Стосовно оцінки економічного потенціалу метод можна трактувати як спосіб визначення стану об'єкта оцінки, послідовність оціночних процедур якого дає змогу реалізувати певний методичний підхід. Оскільки цілі визначають спрямування оцінки, то методологія також базується на її цілях, тому вважаємо за доцільне розглянути методичні засади за напрямками оцінки.

Вивчення наукової літератури [1; 3] дозволило сформулювати типологію принципів оцінки економічного потенціалу підприємства (табл.). Вони є базовими для оцінки як наявності, так і реалізації потенціалу, але їх перелік не вичерпується зазначеними, а залежить від вимог до оцінки. За думкою вчених охарактеризовані принципи визначають певні підходи і методи оцінки реалізації потенціалу [3-5].

*Таблиця – Принципи оцінки економічного потенціалу підприємства*

<b>Принцип</b>	<b>Характеристика принципу</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
Системності	Процес оцінки повинен ґрунтуватись на урахуванні того, що економічний потенціал підприємства є досить складною стохастичною системою
Узгодженості	Означає необхідність взаємної ув'язки окремих етапів процесу оцінки, узгодження між собою її показників та результатів оцінки елементів економічного потенціалу підприємства
Варіантності	Необхідно отримати декілька варіантів значень величини економічного потенціалу. Ця вимога витікає з обмеженості ресурсів, певний вид якого може дати декілька взаємовиключних можливостей, що спричиняє існування декількох наборів (пакетів) можливостей, які також потрібно оцінювати.
Оптимальності	Передбачає вибір найкращого пакету можливостей з тих, які розглядаються, тобто того, величина оцінюваних можливостей якого є максимальною

1	2
Комплексності	Розгляд усіх складових економічного потенціалу підприємства в їх взаємозв'язку та взаємозалежності з іншими процесами (явищами)
Адекватності	Оцінка, по-перше, повинна відповідати суті питання, що розглядається; по-друге, її модель повинна відбивати існуючу реальність
Ефективності (рентабельності) процесу оцінки	Вимагає перевищення економічного ефекту від визначення величини економічного потенціалу та використання отриманих відомостей над витратами на проведення оцінки

Узагальнення вітчизняних і закордонних наукових досліджень дало змогу виявити методичні засади оцінки реалізації потенціалу (рис.1). Ми зосередимо увагу на методологічних засадах оцінки наявності потенціалу тому, що: по-перше, цей вид оцінки, повинен передувати оцінці реалізації потенціалу; по-друге, показники вартості, отримані при оцінці наявності, можуть використовуватись у дослідженнях рівня його використання та перспектив розвитку.

ПРИНЦИПИ ОЦІНКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА:					
Системності	Оптимальності	Узгодженості	Комплексності	Варіантності	Адекватності
Ефективності процесу оцінки					
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ:					
<i>Непряма оцінка</i> – на основі фактичних значень показників, які характеризують результати діяльності підприємства			<i>Пряма оцінка</i> – оцінка можливостей підприємства в майбутньому		
МЕТОДИ ОЦІНКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА:					
<i>Експертний</i>	<i>Бальний</i>	<i>Рейтинговий порівняльний аналіз</i>	<i>Аналогій</i>	<i>Економіко-статистичні</i>	<i>Математичного програмування</i>

**Рисунок 1 – Методичні засади оцінки реалізації економічного потенціалу підприємства**

Основою методології оцінки наявності економічного потенціалу є базові принципи (табл. 1), а також специфічні, які враховують вимоги саме до оцінки за цим напрямом.

У Міжнародних і Національних стандартах оцінки, спеціальній літературі з оціночної діяльності виділяють такі групи взаємозалежних принципів оцінки [2; 8; 11; 12]: засновані на уявленнях власників; пов'язані з експлуатацією власності; зумовлені дією ринкового середовища; найліпшого і найефективнішого використання.

До першої групи усі дослідники включають принципи корисності, заміщення та очікування.

Принцип корисності передбачає, що будь-яке підприємство має вартість, якщо воно корисне потенційному власникові для реалізації певної економічної функції протягом певного періоду.

За принципом заміщення максимальна ринкова вартість підприємства визначається найменшою вартістю іншого підприємства з еквівалентною корисністю.

З принципу корисності витікає принцип очікування, який полягає у визначенні поточної вартості доходу, що може бути отриманий у майбутньому від володіння власністю.

Друга група принципів оцінки зумовлена експлуатацією власності та пов'язана з уявленнями виробників. Найчастіше виділяють такі принципи, як факторів виробництва, залишкової продуктивності, внеску та збалансованості (пропорційності).

Об'єкт власності є економічною системою, прибутковість якої визначається головними факторами виробництва: управлінням, працею, капіталом і землею. Тому для його оцінки потрібно знати частку (внесок) кожного чиннику у формуванні доходу всієї системи, що і є суттю принципу факторів виробництва. Безпосередньо пов'язаним з ним є принцип внеску, за яким додаткові вкладення капіталу в будь-яку складову потенціалу підприємства ефективні лише тоді, коли вони підвищують його ринкову вартість.

За економічною теорією земля має вартість або взагалі певну цінність тільки тоді, коли є залишок чистого доходу після компенсації всіх інших факторів виробництва. Цей механізм розподілу доходу пов'язаний з тим, що земля є фізично нерухомою, і для початку певної економічної діяльності, до неї слід додати працю, капітал і підприємницький менеджмент. Саме ці фактори компенсуються першочергово, а залишок доходу сплачується власникові землі у вигляді ренти (податку, оренди).

Закономірністю розвитку й існування системи є збалансованість, пропорційність її елементів. Найвища ефективність досягається за умов об'єктивно зумовленої пропорційності факторів виробництва. Різні елементи системи повинні мати збалансовану внутрішню й загальну структуру. Постійне підтримання необхідної пропорційності між

розвитком складових потенціалу забезпечує максимальну прибутковість функціонування та найвищу вартість підприємства. Оцінюючи вартість об'єкту слід враховувати принцип збалансованості (пропорційності), за яким максимальний дохід від підприємства можна одержати за оптимальних величин факторів виробництва.

Принципи, пов'язані з експлуатацією власності, не обмежуються переліченими. Деякі дослідники [9; 10], оцінюючи наявність потенціалу, пропонують орієнтуватись ще й на такі принципи, як: граничної продуктивності (віддачі), оптимального розміру, поділу і поєднання прав власності.

До групи принципів, які пов'язані з ринковим середовищем, більшість науковців відносять принципи попиту та пропозиції, конкуренції, зміни вартості, залежності та відповідності [9].

Коли попит і пропозиція збалансовані, а потенціал використовується якнайліпше і найефективніше, ринкова ціна підприємства, як правило, відбиває вартість його створення. Визначеність корисності у часі та просторі враховується ринком через ціну. За інших однакових умов потенціал підприємства, яке найвищою мірою відповідає ринковим та іншим стандартам, має найвищу вартість. У цьому полягає суть принципу відповідності.

Ціни на об'єкти оцінювання складаються під впливом постійного суперництва (конкуренції) між суб'єктами ринку, які прагнуть отримувати максимальні прибутки. Це вирівнює дохідність інвестицій різних сегментів конкурентного ринку і дає можливість об'єктивно визначити ринкову вартість підприємств, що є змістом принципу конкуренції.

Вартість потенціалу визначається не тільки внутрішніми, а й зовнішніми чинниками. Отже, під час оцінки слід враховувати принцип залежності від зовнішнього середовища.

Принцип зміни вартості передбачає під час оцінювання потенціалу підприємства та його складових урахування можливих змін їх функціонування внаслідок трансформації економічних, соціальних і юридичних умов, а також впливу регіональних і локальних чинників.

Принцип найліпшого та найефективнішого використання є головним синтезуючим принципом оцінки наявності потенціалу. Як системоутворюючий елемент він інтегрує загальний вплив усіх раніше названих принципів і означає, що з можливих варіантів використання потенціалу буде обрано той, за яким найповніше реалізуються функціональні можливості усіх його складових і забезпечується їх максимальна результативність.

Під час оцінки повинні бути задіяними всі принципи, але ступінь їх значущості може різнитись залежно від конкретної ситуації в процесі оцінювання. Вони є основою методичних підходів до оцінки потенціалу та реалізуються застосуванням конкретних методів.

Найоб'єктивнішим та найадекватнішим критерієм оцінки наявності потенціалу підприємств є їхня ринкова вартість. Будь-яку вартість розглядають з позицій колишніх, сучасних та майбутніх результатів з урахуванням того, що розширене відтворення можливе тільки тоді, коли отримані в грошовому еквіваленті результати покривають понесені для їх досягнення витрати. Кожна з категорій має рівносильну ціноутворюючу функцію, тобто залежно від умов конкретного задання вартість об'єкту формується або колишніми витратами на створення (упорядкування) об'єкта, або вартістю сучасних чи майбутніх грошових потоків, очікуваних від його використання.

Існують різні класифікації численних методів і способів оцінки вартості підприємства та його потенціалу [2;6-8;11-13]. І перед усім класифікацію методів оцінки можна здійснити залежно від типів зв'язків ресурсів, процесів та отриманих результатів. Якщо оцінку проводять з позицій ефективності понесення витрат на створення об'єкту, то очевидно, що його вартість оцінюють постфактум. Коли враховують тільки теперішню ринкову ситуацію, то можна говорити про поточну оцінку вартості об'єктів. Якщо ж визначають майбутню корисність від використання об'єкта, тобто обчислюють розмір чистого потоку капіталу, який отримає інвестор-власник від його експлуатації, то очевидно, що можливу його вартість аналітик розраховує апріорно. Відповідно до цього методологія оціночної діяльності поєднує три загально визначені підходи, кожен з яких має власні методи та прийоми: доходний; порівняльний (ринковий); з погляду акумулюючої активів – майновий (для підприємства як цілісного майнового комплексу) або витратний (для оцінки окремих активів).

Кожен з них дозволяє підкреслити певні властивості об'єкта. Так, доходний підхід базується на залежності вартості об'єкту оцінки від можливостей його ефективного використання (можливих результатів), тобто виходячи з можливостей об'єкта приносити доход. І тому він базується на застосуванні принципів очікування, найбільш ефективного використання та внеску: вартість об'єкта дорівнює вартості майбутніх доходів, що очікуються від його використання найефективнішим чином, включаючи доход від можливого продажу об'єкта. Тому він домінує як у зарубіжній, так і в українській оцінній практиці. Основні проблеми його застосування, полягають у реалістичності прогнозів і адекватності ставки дисконту ризику бізнесу, що оцінюється.

Порівняльний підхід ґрунтується на інформації про недавні ринкові угоди з аналогічними об'єктами та її використанні як бази визначення вартості об'єкта оцінки. Основою ефективного застосування його методів є якісний вибір повної та достовірної інформації про об'єкти-аналоги, яка є доступною в умовах активного ринку порівняних об'єктів власності. Вона повинна включати: фізичні характеристики; час продажу; місце розташування; умови продажу; фінансування тощо. Ефективність цього підходу знижується, якщо кількість угод є незначною, моменти їх здійснення й оцінки розділяє тривалий період або якщо ринок є аномальним та швидкі зміни на ньому призводять до викривлення показників. Отже, він базується на принципах заміщення та попиту і пропозиції, а вартість об'єкта власності за ним визначається мінімальною вартістю об'єкта аналогічної корисності. Як правило, між порівнянними об'єктами існують розбіжності, які враховують визначаючи величини вартості з допомогою коригування даних, що спирається на принцип внеску.

За витратним підходом потенційний власник-користувач не погодиться витратити на формування та реалізацію власних внутрішніх (зовнішніх) можливостей більше, ніж вартість очікуваного фінансово-майнового результату. Він враховує принципи корисності та заміщення і передбачає оцінку вартості об'єкта, виходячи з вартості його відтворення (заміщення) в цінах на дату оцінки з подальшим коригуванням на суму зносу. Його використання обмежено цілями оцінки, тому що вартість активів (або витрат на їх відтворення) не відбиває ефективності їх використання і не враховує синергічного ефекту їхньої спільної взаємодії. Застосування його доцільне тоді, коли виникає необхідність переоцінки основних фондів, вирішення завдань поточного внутрішнього управління, оцінки об'єктів, які є на ринку з низьким ступенем активності, або коли отримання доходу не є головною метою інвестицій (лікарні, урядові будинки тощо).

Використання певного підходу залежить від специфіки бізнесу та цілей його оцінки. Обґрунтовуючи вибір необхідних методичних підходів оцінювання потенціалу слід враховувати їх переваги та недоліки. Кожний з них передбачає використання у разі оцінки певних методів. Науковці пропонують достатню кількість різноманітних методів в межах кожного підходу, але основними з них є в рамках доходного – методи капіталізації та дисконтованих грошових потоків; витратного – методи чистих активів та ліквідаційної вартості; порівняльного – методи ринку капіталу, угод та галузевих коефіцієнтів.



Під час оцінки можуть використовуватись комбінації згаданих підходів переважно тоді, коли її об'єкт складається з декількох взаємопов'язаних об'єктів, які оцінюються окремо.

Можливість, і навіть у багатьох випадках необхідність (для отримання достовірнішого результату), застосувати в конкретній інвестиційній ситуації різні методи оцінки приводить до «зважування» та підсумовування оцінок за цими методами. При цьому вагові коефіцієнти значущості оцінок за різними з них, розуміють як коефіцієнти довіри до відповідного методу.

Типологія принципів, методичних підходів та методів оцінки наявності потенціалу підприємства надана на рисунку 2.

ПРИНЦИПИ ОЦІНКИ НАЯВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА:		
<i>засновані на уявленнях власника:</i>	<i>зумовлені дією ринкового середовища:</i>	<i>пов'язані з експлуатацією власності:</i>
корисності; заміщення; очікування	попиту і пропозиції; відповідності; конкуренції; зміни вартості; залежності	факторів виробництва; залишкової продуктивності; внеску; збалансованості; віддачі; оптимального розміру; поділу і поєднання прав власності
<i>Принцип найліпшого та найефективнішого використання</i>		
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ:		
доходний	порівняльний	витратний (майновий)
МЕТОДИ ОЦІНКИ НАЯВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА:		
<i>Капіталізації, Дисконтованих грошових потоків</i>	<i>Ринку капіталу, Угод, галузевих коефіцієнтів</i>	<i>Чистих активів, Ліквідаційної вартості</i>

**Рисунок 2 – Методичні засади оцінки наявності економічного потенціалу підприємства**

Для отримання найбільш точної оцінки на попередніх етапах оцінюється наявність потенціалу із застосуванням всіх доцільних підходів і методів. Результатом їх використання до оцінки одного й того ж об'єкта є отримання різних значень вартості. З метою обґрунтування остаточного висновку результати оцінки із застосуванням різних методичних підходів зіставляються шляхом аналізу впливу принципів.

**Висновки.** У підходах науковців до оцінки економічного потенціалу підприємства відсутня єдина її методологія. Здійснено узагаль-

нення, систематизацію існуючих принципів та відокремлення двох методичних підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства: оцінки наявності та оцінки його реалізації. Результати дослідження можна застосувати як для більш ретельного обґрунтування вибору об'єктів, показників, виміру, так і деталізації процесу оцінки економічного потенціалу підприємства.

#### *Список літератури*

1. Балацкий, О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем [Текст] : монография / О. Ф. Балацкий, Е. В. Лапин, В. Л. Акуленко ; под общ. ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы : Университетская книга, 2006. – 972 с.

2. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) [Текст] : учеб. пособие / под ред. Н. А. Абдуллаева – М. : ЭКМОС, 2000. – 352 с.

3. Лапін, Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління [Текст] : автореф. дис... д-р екон. наук: 08.07.01 / Лапін Євген Васильович. – Х., 2006. – 40 с.

4. Отенко, И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия [Текст] : монография / И. П. Отенко. – Х. : ХНЭУ, 2004 – 215 с.

5. Отенко, И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия [Текст] : монография / И. П. Отенко. – Х. : ХНЭУ, 2006. – 254 с.

6. Ковалев, А. И. Анализ хозяйственного состояния предприятия [Текст] / А. И. Ковалев, В. П. Привалов. – М. : ЦЭИМ, 1999. – 216 с.

7. Мендрул, О. Г. Управління вартістю підприємств [Текст] : монографія / О. Г. Мендрул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.

8. Микерин, Г. И. Международные стандарты оценки (МСО 2003) [Электрон. ресурс]. – Режим доступа : <<http://www.mrsa.ru/>> / МСО 2000.doc. – Заголовок с экрана.

9. Есипов, В. Оценка бизнеса [Текст] / В. Есипов, Г. Маховикова, В. Терехова – СПб. : Питер, 2001. – 416 с.

10. Краснокутська, Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

11. Попов, Е. Рыночный потенциал предприятия [Текст] : учебник / Е. Попов. – М. : Экономика, 2002.- 628 с.

12. Оценка объектов недвижимости: теоретические и практические аспекты [Текст] : учеб. пособие / под ред. В. В. Григорьева. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 428 с.

13. Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия [Текст] : [пер. с франц] / Б. Коласс. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 186 с.

Отримано 15.03.2009. ХДУХТ, Харків.

© Н.М. Смольнякова, А.М. Волосов, 2009.