

УДК 657.9: 338.32.053.4.003.13

В.В. Степанов

ОСНОВНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье предложены основные методологические принципы оценки экономического потенциала предприятия в рамках идеи об использовании в этих целях методических подходов оценки предприятия (бизнеса).

Ключевые слова: экономический потенциал предприятия, основные принципы, оценка, методические подходы.

У статті запропоновано основні методологічні принципи оцінки економічного потенціалу підприємства в рамках ідеї про використання в цих цілях методичних підходів оцінки підприємства (бізнесу).

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, основні принципи, оцінка, методичні підходи.

In the article there is suggested the basic methodological principles of estimation of the economic potential of the enterprise within the concept of using the methodological approaches of enterprise (business) valuation for these purposes.

Raising of problem. Economic potential of enterprise (EPoE) is determined as a market value of integral property complex in the conditions of the accepted objective function and limitations, therefore it is necessary to examine as a type of value, near to market one by the nature. Such determination allows for the estimation of EPoE to use methodology based on methodology of estimation of market value of enterprise (business), in this connection in the estimation of EPoE it is suggested to use methodical approaches of business (enterprises) estimation [1]. For the substantiation of possibility to use the methodical approaches of estimation of enterprise

© Степанов В.В., 2013

(business) in the estimation of EPoE, it is necessary to substantiate a possibility to use their basic principles.

Research task. The task of this research is the substantiation of applying of enterprise (business) estimation's methodical approaches' base principles for the estimation of EPoE, that will allow to use them as methodological principles of estimation of EPoE.

Basic material of research. In accordance with the National standard of estimation # 1 [13, p. 38], for the estimation of property and property rights there are used three basic methodical approaches:

- 1) Expensive (or property for the estimation of objects in integral property complex form and in financial interests form).*
- 2) Profitable.*
- 3) Comparative.*

It was offered [1] to use for the estimation of economic potential of enterprise methodology of estimation of enterprise as an integral property complex (business), i.e. all three methodical approaches – property, profitable and comparative [14, p. 7]. All these approaches are based on the imagineering of typical potential customers and salesman (owner) logic. The theoretical base of estimation process is a set of evaluation principles [15, p. 2.2]. Principles of estimation are base socio-economic factors and consistent patterns forming a property cost and fixed in basis of methodical approaches of estimation. They can be differentiated by four categories:

- 1) Principles based on user notion.*
- 2) Principles linked with object maintainance.*
- 3) Principles linked with the external market environment.*
- 4) The principle of (the best and) the most effective using (words "the best and" present in N.P. Lebed [15] but absent in J.I. Marcus [16]).*

Conclusions. After an analysis and substantiation of possibility, sometimes and necessity, of applying of value estimation's methodological approaches' principles for enterprise economic poten-

tial estimation's methodology, applying and adaptation of methods of enterprise (business) value estimation become possible in the enterprise economic potential estimation.

Keywords: *economic potential of the enterprise, basic principles, estimation, methodological approaches.*

Постановка проблемы. Экономический потенциал предприятия (ЭПП) определяется как рыночная стоимость целостного имущественного комплекса в условиях принятой целевой функции и ограничений, поэтому его следует рассматривать как вид стоимости, по своей природе близкой к рыночной. Такое определение позволяет для оценки ЭПП использовать методологию, основанную на методологии оценки рыночной стоимости предприятия (бизнеса), в связи с чем в оценке ЭПП предложено использовать методические подходы оценки бизнеса (предприятия) [1]. Для обоснования возможности использования методических подходов оценки предприятия (бизнеса) в оценке ЭПП, необходимо обосновать возможность использования их основных принципов.

Обзор последних исследований и публикаций. Были исследованы материалы, посвященные вопросу методологии оценки экономического потенциала предприятия, особенно те материалы, в которых используют такое или схожее определение экономического потенциала, и предлагают его оценку производить в стоимостных единицах измерения. Исследованы методики оценки экономического потенциала предприятия таких авторов как Лапин Е.В. [2], Мирюдов А.А. [3], Костырко Р.А. [4], Сосненко Л.С. [5], Фомин П.А. и Старовойтов М.К. [6], Балацкий О.Ф. [7], Волошинова Н.О. [8], Михайленко Т.Б. и Кузнецова Я.В. [9], Ревуцкий Л.Д. [10], Федонин А.С. [11], Островская Г. [12]. По нашему мнению, публикаций, содержащих методику оценки экономического потенциала не много, из них ещё меньше тех методик, которые допускают использование оценки стоимости. Из приведенных выше авторов только Костырко Р.А. предлагает использовать оценку рыночной (или иной в зависи-

мости от платежеспособности предприятия) стоимости в процессе оценки экономического потенциала [4. С.541-548], но при этом сам экономический потенциал измеряется шкалой качественных оценок, а не в стоимостных единицах. При этом Костырко Р.А. в оценке эффективности деятельности субъекта хозяйствования использует некоторые из методических подходов оценки стоимости – затратный и доходный [4. С.399].

Задача исследования. Задачей данного исследования является обоснование применения базовых принципов методических подходов оценки предприятия (бизнеса) для оценки ЭПП, что позволит использовать их в качестве методологических принципов оценки ЭПП.

Основной материал исследования. В соответствии с Национальным стандартом оценки № 1 [13. П. 38], для оценки имущества и имущественных прав используются 3 основных методических подхода:

- 1) затратный (или имущественный для оценки объектов в форме целостного имущественного комплекса и в форме финансовых интересов);
- 2) доходный;
- 3) сравнительный.

Было предложено [1] использовать для оценки экономического потенциала предприятия методологию оценки предприятия в виде целостного имущественного комплекса (бизнеса), т.е. всех 3-х методических подходов – имущественного, доходного и сравнительного [14. П. 7]. Все эти подходы базируются на моделировании логики типичных потенциальных покупателей и продавца (собственника).

Имущественный подход применяется для определения рыночной стоимости целостного имущественного комплекса исходя из текущей стоимости вероятного результата ликвидации объекта или его воспроизводства.

Доходный подход основывается на применении методов перевода ожидаемых доходов (чистых денежных потоков или дивидендов) в стоимость.

Сравнительный подход основывается на принципе замещения активов на равнополезные.

Теоретической базой процесса оценки является набор оценочных принципов [15. П. 2.2]. *Принципы оценки* представляют собой базовые социально-экономические факторы и закономерности, формирующие стоимость имущества и положенные в основу методических подходов оценки. Их можно дифференцировать на четыре категории:

- 1) принципы, основанные на представлениях пользователя;
- 2) принципы, связанные с эксплуатацией объекта;
- 3) принципы, связанные с внешней рыночной средой;
- 4) принцип (наилучшего и) наиболее эффективного использования («наилучшего и» есть у Лебедь Н.П. [15], но отсутствует у Маркуса Я.И. [16]).

Эти принципы взаимосвязаны как отображено на рисунке.



Рис. Взаимосвязь принципов оценки

Краткое описание принципов оценки стоимости представлено в таблице.

Таблица

Краткое описание принципов оценки стоимости

Принцип	Краткое описание (тезис принципа)
<i>Принципы, основанные на представлениях пользователя</i>	
Полезности	Объект обладает стоимостью лишь в том случае, если он может быть полезным потенциальному владельцу или пользователю.
Замещения	Разумный покупатель не заплатит за объект больше, чем наименьшая цена, запрашиваемая за другой объект с такой же степенью полезности.
Ожидания	Для действующих объектов, приносящих доход, их стоимость часто определяется текущей стоимостью ожидаемой прибыли от их использования и реверсии (продажи в последующий период).
<i>Принципы, связанные с эксплуатацией объекта</i>	
Остаточной продуктивности	Стоимость некоторых объектов, например, земли или средств производства, определяется как часть приведенного будущего дохода, оставшейся после оплаты текущих расходов (на труд, капитал, управление).
Вклада	Дополнительные вложения в объект целесообразны только в том случае, если они повышают (сохраняют) полезность (стоимость) объекта. Вклад, который не дает приращение полезности (стоимости) называется «излишним улучшением».
Возрастающей или уменьшающейся отдачи	По мере добавления ресурсов к основным факторам производства доход имеет тенденцию увеличиваться нарастающими темпами до определённого момента, после которого общая отдача хотя и растёт, однако уже замедленными темпами, или даже уменьшается.

Продолжение табл.

Принцип	Краткое описание (тезис принципа)
Возрастающей или уменьшающейся отдачи	По мере добавления ресурсов к основным факторам производства доход имеет тенденцию увеличиваться нарастающими темпами до определённого момента, после которого общая отдача хотя и растёт, однако уже замедленными темпами, или даже уменьшается.
Сбалансированности (пропорциональности)	Все факторы производства должны быть сбалансированы как между собой, так и внутри себя между своими составными частями. Любому виду использования объекта соответствует оптимальное сочетание, как факторов производства, так и внутренней структуры факторов, при которых достигается максимальный доход.
Оптимального размера	Среди объектов одинаковой функциональности всегда можно выделить те, которые пользуются наибольшим спросом, и как правило, они будут иметь близкие друг к другу размеры. Такое явление называется «оптимальным размером объектов». Это связано с тем, что оптимальный размер объекта наиболее полно удовлетворяет потребности типично мотивированного покупателя в доходах или иных выгодах.
Разделения и соединения имущественных прав	Имущественные права следует разделять и соединять таким образом, чтобы увеличить стоимость объекта; иначе говоря, оптимальное разделение и соединение имущественных прав увеличивает стоимость объекта.

Продолжение табл.

Принцип	Краткое описание (тезис принципа)
<i>Принципы, связанные с внешней рыночной средой</i>	
Зависимости	Стоимость объекта зависит от факторов внешней среды. Внешняя среда подразделяется на среду прямого воздействия и среду косвенного воздействия.
Соответствия	Объект имеет наибольшую стоимость в случае его соответствия рыночным, эксплуатационным, экологическим и прочим существующим стандартам, нормам и традициям. Невыполнение или не полное выполнение принципа соответствия ведет к уменьшению стоимости объекта.
Предложения и спроса	Стоимость объекта формируется под влиянием цен купли-продажи подобных объектов в ближайшем прошлом, а также ожиданий, связанных с тенденциями (трендами) их изменения.
Конкуренции	Только при наличии конкуренции наблюдается явление выравнивания доходности инвестиций. Рыночная стоимости не может быть определена в условиях отсутствия конкуренции (но могут быть определены стоимости на нерыночной базе оценки).
Изменения стоимости	Стоимость объекта постоянно изменяется из-за изменения внутренних факторов, связанных с состоянием объекта, и факторов внешней среды. Поэтому стоимость привязана к конкретной дате оценки.
<i>Принцип (наилучшего и) наиболее эффективного использования</i>	
Принцип (наилучшего и) наиболее эффективного использования	Из всех возможных вариантов эксплуатации объекта выбирается тот, который обеспечивает наиболее эффективное использование его функциональных возможностей и, тем самым, приносит наибольшую стоимость.

Анализ тезисов принципов и обоснование их применения для оценки экономического потенциала:

1. *Принцип полезности.* Экономический потенциал отображает экономические возможности предприятия. Возможности должны обладать свойством полезности для собственника. Данный принцип подходит для формирования методологии оценки экономического потенциала предприятия.

2. *Принцип замещения.* Экономический потенциал отображает экономические ресурсы предприятия, которые могут замещаться на рынке. Возможные экономические выгоды от замещения можно оценить в денежном эквиваленте, что позволяет использовать этот принцип для оценки экономического потенциала в денежных единицах.

3. *Принцип ожидания.* Экономический потенциал предприятия можно рассматривать как наибольшую приведенную стоимость будущих денежных прибылей в планируемом отрезке времени. Это значит, что данный принцип соответствует сущности определения экономического потенциала предприятия.

4. *Принцип остаточной продуктивности.* Экономический потенциал предприятия как бизнеса или целостного имущественного комплекса в глазах потенциального инвестора определяется только с учётом той части доходов, которые остаются в распоряжении собственника, т.е. за вычетом текущих расходов на выполнение производственных функций. Этот принцип позволяет оценивать экономический потенциал «в глазах» собственника или потенциального инвестора, что позволяет использовать этот принцип в оценке экономического потенциала.

5. *Принцип вклада.* Экономический потенциал предприятия не должен «раздуваться» за счёт нецелесообразных вложений – тех, которые не повышают полезность (стоимость) объекта. Поэтому данный принцип может использоваться в оценке экономического потенциала предприятия.

6. *Принцип возрастающей или уменьшающейся отдачи.* Экономический потенциал предприятия можно рассматривать как наибольшую стоимость предприятия, которая соответствует периоду наибольшей отдачи (прибыли), что обуславливает необходимость применения этого принципа в оценке экономического потенциала предприятия.

7. *Принцип сбалансированности (пропорциональности).* Известно, что производственный потенциал предприятия зависит от сбалансированности его ресурсов. Экономический потенциал, как производная величина максимального дохода, также достигается при оптимальном сочетании факторов производства, что позволяет использовать данный принцип для оценки экономического потенциала предприятия.

8. *Принцип оптимального размера.* Если предприятие имеет оптимальный размер с точки зрения спроса, то можно говорить о влиянии относительного размера на стоимость предприятия, а значит и на экономический потенциал, что делает обоснованным применение этого принципа в оценке экономического потенциала.

9. *Принцип разделения и соединения имущественных прав.* Разделение и соединение имущественных прав изменяет инвестиционную привлекательность компании при одинаковых прибылях, что уместно отображать в части экономического потенциала – его инвестиционном потенциале. Таким образом, данный принцип возможно использовать в методологии оценки экономического потенциала.

10. *Принцип зависимости.* Экономический потенциал невозможно определить вне факторов внешней среды. Поэтому учёт данного принципа является необходимым в методике оценки экономического потенциала.

11. *Принцип соответствия.* Экономический потенциал предприятия как отображение наибольшей стоимости предприятия достигается в случае его соответствия рыночным, эксплуатационным, экологическим и прочим существующим стандар-

там, нормам и традициям, что делает использование этого принципа необходимым в оценке экономического потенциала.

12. *Принцип предложения и спроса.* Экономический потенциал невозможно определить вне рыночной конъюнктуры, что позволяет применять этот принцип для методологии оценки экономического потенциала.

13. *Принцип конкуренции.* Экономический потенциал предприятия должен оцениваться не только для его собственника или потенциальных инвесторов, но и для его конкурентов. Это позволяет сохранить принцип векторности экономического потенциала для различных пользователей оценки. Поэтому данный принцип целесообразно использовать для оценки экономического потенциала как векторной величины.

14. *Принцип изменения стоимости.* Экономический потенциал предприятия всегда определяется в текущих условиях (производственных, рыночных, управленческих) и в условиях выполнимости прогнозов. Срок жизни оценки экономического потенциала равен времени неизменности (или допустимом изменении) исходных данных и предположений. Это делает возможным применение данного принципа в оценке экономического потенциала.

15. *Принцип (наилучшего и) наиболее эффективного использования.* Наибольшая способность предприятия достигать своих экономических целей достигается только при наиболее эффективном использовании его функциональных возможностей, что делает использование этого принципа необходимым для оценки экономического потенциала предприятия.

Применение данных принципов методических подходов в качестве основы для методологии оценки экономического потенциала предприятия является направлением для дальнейших исследований в этой области.

Выводы. После анализа и обоснования возможности, а иногда и необходимости, применения принципов методологических подходов оценки стоимости для методологии оценки экономического потенциала предприятия становится возможным применение и адаптация методов оценки стоимости предприятия (бизнеса) в оценке экономического потенциала предприятия.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Степанов В.В. *Звіт про науково-дослідну роботу «Економіко-математичні методи та моделі управління розвитком морського транспорту», Одеса, 2011, УДК 519.86:656.612 № держреєстрації 01070001351, п. 1.4 «Підходи в оцінці економічного потенціалу підприємства».*
2. Лапин Е.В. *Экономический потенциал предприятия: Монография / Лапин Е.В. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.*
3. Мироедов А.А. *Экономико-статистический подход к оценке экономического потенциала и качества управления предприятием / А.А. Мироедов, Я.Л. Эйдельман // Вопросы статистики. – 2001. – № 10. – С. 44-50.*
4. Костирко Р.А. *Контроль і аналіз в системі управління господарюючого суб'єкта: Монографія / Р.А. Костирко // Методологія та організація. – 2010. – С. 382-423, 495-509, 541-552.*
5. Сосненко Л.С. *Анализ экономического потенциала действующего предприятия / Л.С. Сосненко. – М.: ИД «Экономическая литература», 2003. – 208 с.*

6. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // Корпоративный менеджмент, <http://www.cfin.ru>. – 29.07.2003. – 28. 10. 2010. – http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml
7. Балацкий О.Ф. Соціально-економічний потенціал регіона: Монографія / О.Ф. Балацкий. – Суми, 2010. – 364 с.
8. Волошинова Н.О. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / Н.О. Волошинова [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_bid/nvlrau/Ekon/2009_5/articles/N.O.Voloshinova.pdf
9. Михайленко Т.Б. Методические подходы к оценке экономического потенциала предприятия / Т.Б. Михайленко, Я.В. Кузнецова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika1/r2010/00345.htm>
10. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия / Л.Д. Ревуцкий. – М.: Перспектива, 1997. – С. 7.
11. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.О. Репіна, О.І. Олексик. – К.: КНЕУ, 2004. – 387 с.
12. Островська Г. Оцінювання вартості підприємства як основа ефективного управління / Г. Островська // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1(30). – С. 107-115 (економіка та управління національним господарством).
13. Национальный стандарт оценки № 1 «Общие принципы оценки имущества и имущественных прав», утвержденный Постановлением КМУ 10.09.2003 № 1440.

14. Национальный стандарт оценки № 3 «Оценка целостных имущественных комплексов», утвержденный Постановлением КМУ 29.11.2006 № 1655.
15. Оценка имущества и имущественных прав в Украине: Монография / Под ред. Н.П. Лебедь / Н.П. Лебедь, А.Г. Мендрул, В.С. Ларцев, С.Л. Скрынько, Н.В. Жиленко, А.И. Драпиковский, И.Б. Иванова. – 2-е изд., перер. и доп. – К.: ООО «Принт-Экспресс», 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/459876/>.
16. Посібник з оцінки бізнесу в Україні: Навч. посібник / За ред. Я.І. Маркуса. – К.: Міленіум, 2002. – 320 с.

Стаття надійшла до редакції 18.06.2013

Рецензенти:

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економічна теорія і кібернетика» Одеського національного морського університету **Г.С. Махуренко**

кандидат економічних наук, науковий співробітник відділу ринку транспортних послуг Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України **В.Г. Кухарчик**