

УДК 658.011.12 (075.8)

Нестеренко С.А.

д.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

## ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДОЛОГІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація.* В статті розглянуто методологію визначення вартості потенціалу підприємства.

*Ключові слова:* методологія визначення вартості потенціалу підприємства, класифікація методів оцінки, витратний, порівняльний та ринковий підходи до оцінки вартості майна підприємства.

**Постановка проблеми.** Дослідження будь-яких нових економічних явищ потребує використання всього методологічного інструментарію досліджень, напрацьованого досвідом різних поколінь. Не є винятком і потенціал підприємства, як загальна характеристика його сукупних господарських можливостей щодо поточного функціонування та стабільного розвитку [3; 4].

З поглибленням теоретичних досліджень і спрямуванням їх саме на розкриття можливостей соціально-економічних систем підприємств, а також нагромадження достатнього обсягу емпіричного матеріалу сформувався етап наукової сегментації. Для нього характерним є переважання різних концептуальних постулатів щодо сутності потенціалу протягом певних проміжків часу. Базисом для оціночної методології слід вважати сукупність принципів, що базуються на міжнародних стандартах оцінки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема дослідження методології оцінки потенціалу підприємств присвячені праці: Бачевського Б. Є., Більського В. Г., Бузько І. Р., Воронкової О. Є., Гавви В. М., Олексюк О. І., Отенко І. П. та інших вчених.

**Мета статті.** Метою написання даної статті є дослідження методології визначення вартості потенціалу сучасних підприємств.

**Основний матеріал дослідження.** Існуючі теорії оцінки вартості компаній та їхніх активів мають багатовікову історію. Зокрема, правила експертної оцінки бізнесу з продажно-ринкової вартості були розроблені відомим німецьким ученим-математиком Г. Лейбніцем ще у XVIII столітті. Перші згадування про оцінку як метод бухгалтерського обліку і рекомендації з його використання при обліку в продажних цінах та із

собівартості з'явилися ще раніше – у XVI столітті в працях основоположників бухгалтерського обліку Л. Пачолі та А. ді Піетро. Сформовані закордоном традиції й основні підходи, не тільки підсумовування витрат з конкретного майнового об'єкта в грошовому вираженні, але і безліч інших досить цікавих методів, цілком можуть бути застосовані для проведення оцінки бізнесу в сучасних умовах [2].

Будь-яку вартість можна розглядати з позицій колишніх, сучасних та майбутніх результатів з урахуванням того, що розширене відтворення можливе тільки тоді, коли в грошовому еквіваленті отримані результати покривають понесені для їх досягнення витрати. Враховуючи причинно-наслідковий зв'язок та методологічну нерозривність цих категорій, зазначимо, що кожна з них має рівносильну ціноутворювальну функцію в практиці оцінки земельних ділянок, будівель і споруд. Інакше кажучи, залежно від умов розв'язання конкретного практичного завдання вартість об'єкта нерухомості чи земельної ділянки формується або колишніми витратами на створення (упорядкування) об'єкта, або вартістю сучасних чи майбутніх грошових потоків, очікуваних від його використання [2, 3, 4].

Класифікацію методів оцінки можна провести відповідно до різних ознак, залежно від типів в'язків ресурсів, процесів та отриманих результатів. Якщо оцінка проводиться з позицій ефективності понесення витрат на створення об'єкта чи упорядкування земельного масиву, то очевидно, що вартість об'єкта оцінюється постфактум. Коли враховується тільки теперішня ситуація, яка склалася на ринку (у певному регіоні), то можна казати про поточну оцінку вартості об'єктів.

У тому разі, коли визначають майбутню корисність від господарського використання об'єкта, тобто обчислюють розмір чистого потоку капіталу, що буде отриманий інвестором-власником від експлуатації земельної ділянки, будівлі чи споруди, очевидно, що можлива вартість об'єкта розраховується аналітиком апріорно. Відповідно до цього з усієї різноманітності методів визначення вартості потенціалу виокремлюють три традиційні підходи: витратний, порівняльний та результатний (дохідний).

За класифікаційну ознаку зручно брати градації, що характеризують взаємозв'язок людини з головними характеристиками процесу її праці. Зрозуміло, що градацій цих взаємозв'язків у будь-якій господарській (та й у будь-якій іншій) діяльності людини може бути тільки три: результати (прибуток, ефект); витрати; сукупність результатів і витрат. З урахуванням цих градацій і постали три групи методів оцінки власності: 1) результатний (дохідний); 2) витратний; 3) порівняльний (результатно-витратний). Ці групи методів можуть бути виділені й на основі іншої ознаки класифікації – урахування часу, що береться до уваги під час оцінки. Так, якщо враховується тільки миттєвий час, то методи зараховуються до групи витратних; якщо тільки дійсний час – до порівняльних (ринкових); якщо до уваги береться тільки майбутній час – до групи результатних (дохідних) [2, 4].

Стисло економічну суть трьох зазначених підходів до оцінки майна підприємства, з огляду на необхідність врахування можливостей його ефективного використання, можна пояснити так: витратний (майновий) – визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання; порівняльний (ринковий) – визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод; результатний (дохідний) – оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання [1, 2, 3, 4].

Слід зазначити, що кожен з указаних підходів реалізується за допомогою специфічних методик, які залежать від об'єкта оцінки.

Слід зазначити, що концепції і методи доповнюють один одного. Звичайно, було б

дивним використовувати всі можливі методи для оцінки одного об'єкта. Звичайно, при оцінці вартості потенціалу підприємства залежно від цілей оцінки, шуканої вартості, поставлених умов, стану самого об'єкта і стану економічного середовища використовують сполучення двох-трьох методів найбільш доречних у даній ситуації.

Методи дисконтованих грошових потоків, ринку капіталу і галузевих коефіцієнтів орієнтовані на оцінку підприємства, як діючого і яке буде надалі функціонувати. Методи чистих активів і угод, навпаки, застосовуються у випадку, коли інвестор намагається закрити компанію або істотно скоротити обсяг її випуску. Метод капіталізації варто застосовувати до тих компаній, що встигли нагромадити активи в результаті капіталізації їх у попередні періоди; цей метод найбільш адекватний при оцінці «зрілих» за своїм віком компаній [2, 3, 4].

Кожен підхід дозволяє підкреслити певні характеристики об'єкта. Так, в оцінці з позиції доходного підходу основним фактором, що визначає вартість об'єкта, виступає доход, який цей об'єкт здатний генерувати. Чим більший доход, принесений об'єктом оцінки, тим більше величини його ринкової вартості за інших рівних умов.

Сутність методів доходного підходу полягає в прогнозуванні майбутніх доходів від використання об'єкта на один або кілька років з наступним перетворенням цих доходів у поточну вартість об'єкта. При цьому мають значення тривалість періоду одержання можливого доходу, ступінь і вид ризиків, що супроводжують даний процес.

Перетворення майбутніх доходів у величину поточної вартості здійснюється за допомогою спеціальних коефіцієнтів – ставки дисконту або коефіцієнта капіталізації, що розраховують за даними ринку.

Порівняльний підхід припускає визначення вартості об'єкта власності за результатами порівняння його характеристик із характеристиками аналогічних об'єктів, угоди купівлі-продажу за якими вже – здійснилися, а ціна цих угод відома. Основою ефективного застосування методів порівняльного підходу є якісний вибір повної і достовірної інформації про об'єкти-аналоги, яка є доступною в умовах існування активного

ринку порівнянних об'єктів власності. Така інформація повинна включати: фізичні характеристики, час продажу, місце розташування, умови продажу та фінансування. Ефективність порівняльного підходу знижується, якщо кількість угод незначна, моменти їх здійснення й оцінки розділяє тривалий період або якщо ринок знаходиться в аномальному стані і швидкі зміни на ринку призводять до викривлення показників [2, 3, 4].

Таким чином, даний підхід заснований на застосуванні принципу заміщення, а вартість об'єкта власності за ним визначається мінімальною вартістю об'єкта з аналогічною корисністю. Причому, як правило, між порівнянними об'єктами існують розбіжності, які враховуються в процесі визначення величини вартості за допомогою коректування даних, що спирається на принцип внеску.

Сутність майнового підходу полягає у визначенні вартості об'єкта власності як різниці між вартістю всіх його активів, оцінених окремо, і сумою залученого капіталу. Якщо об'єктом оцінки виступають окремі активи підприємства, то правомірно говорити не про майновий підхід, а про витратний, сутність якого в даному випадку полягає в калькуляції всіх витрат, пов'язаних із відтворенням цього активу. Інформація необхідна для використання цього підходу включає дані про ціни на землю, будівельні специфікації, дані про рівень зарплати, вартості матеріалів, витрати на устаткування, прибуток і накладні витрати будівельників на місцевому ринку.

Використання майнового (витратного) підходу обмежено цілями оцінки, тому що вартість активів (або витрат на їхнє відтворення) не відповідає ефективності використання цих активів.

Застосування даного підходу доцільне у випадках, коли виникає необхідність переоцінки основних фондів, вирішення завдань поточного внутрішнього управління, оцінки

об'єктів, які є учасниками ринку з низьким ступенем активності, або коли мета отримання доходу не є основою для інвестицій (лікарні, урядові будинки).

Міжнародні стандарти оцінки та Норми професійної діяльності оцінювача України вимагають застосування в процесі оцінки об'єктів власності декількох підходів із наступним узгодженням результатів. Це пов'язано з тим, що кількість і якість інформації для використання того чи іншого підходу в різних ситуаціях не завжди відповідає необхідному рівню, тому об'єктивність результатів досягається тільки в процесі їх інтеграції [1, 2, 3, 4].

**Висновки.** Оцінка вартості, перш за все, ґрунтується на розумінні того, що будь-який об'єкт проходить стадію свого народження, яка супроводжується необхідними витратами. Надалі, права на будь-який об'єкт можуть виступати предметом обміну на ринку, і тому є можливість оцінити його на основі статистики ринкових продажів. І, нарешті, будь-яке придбання в умовах ринкової економіки обґрунтовується з позиції ефективності інвестицій, тому об'єкт оцінки можна розглядати як джерело вигод, на отримання яких розраховує його власник. Відповідно до цього методологія оціночної діяльності поєднує три загально визначених підходи, кожен з яких характеризується власними методами та прийомами: доходний підхід; порівняльний (ринковий) підхід; підхід з погляду акумуляції активів – майновий (для підприємств як цілісного майнового комплексу) або витратний (якщо мова йде про оцінку окремих активів).

Кожен з названих підходів та спеціальних методів має свої переваги та недоліки і тільки на основі комплексного використання напрацьованого досвіду оцінки можна досягти реального визначення вартості майна та втіленого у ньому потенціалу.

#### Список літератури:

1. Бачевський Б.Є, Заблудська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400с.
2. Більський В. Г. Ресурсне забезпечення підприємств агропромислового комплексу / Більський В. Г. // Формування виробничого потенціалу та ринку засобів виробництва / За ред. П. Т. Саблука, В. Г. Більського. – К.: Урожай, 1993. – 259 с.
3. Бузько І. Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий / И. Р. Бузько, И. Е. Дмитренко, Е. А. Сушенко. – Алчевск: ДГМИ, 2002. – 216 с.

4. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия: диагностика и организация: Монография / А. Э. Воронкова. – Луганск: Изд-во ВНУ ім. В. Даля, 2000. – 315 с.
5. Гавва В. Н. Оценка потенциала предприятия и отрасли / В.Н. Гавва, Х.: „ХАИ”, 21.
6. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия / И. П. Отенко. – Харьков: Изд-во ХНЕУ. – 2004. – 215 с.
7. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия / И. П. Отенко, Л.М. Малярець; Х.: ХГЭУ, 2003. – 220 с.
8. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / С. А. Попов. – М.: Экономика, 2002. – 559 с.
9. Ревуцкий Л. Д. Потенциал и стоимость предприятия / Л. Д. Ревуцкий. – М.: Перспектива, 1997. – 124 с.

**Summary.**

**Raising of problem.** Existing theories of cost evaluation has the centuries-long history. With theoretical researches deepening and their direction to the revelation of possibilities of enterprise social-economic systems the scientific segmentation stage has been formed. It is characterized by the dominance of various conceptual postulates concerning the potential essence during certain time periods. But these views are not sustainable. These facts determine the actuality of the research subject.

**Basic material of research.** Any cost can be examined from a perspective of the previous, present-day and future results taking into the account that in money equivalent the gained results cover the expenditures incurred for their reaching. Taking into consideration the cost-and-effect relation and methodological continuity of these categories, we mark out that each of them has equal pricing function in the evaluation practice of land property, buildings and constructions. Costing methods classification can be carried out according to various characteristics depending on relation types of resources, processes and gained results. Three approaches to enterprise assets' evaluation are distinguished: costing (assets); comparative (market); resulting (revenue).

**Conclusions.** Each of the mentioned approaches and special methods has their own advantages and disadvantages; only on the basis of complex usage of the obtained experience in assets' evaluation the real estimation of assets' cost and its realized potential can be reached.

**Key words:** methodology of enterprise potential's cost assessment, classification of costing methods; cost, comparison and market approaches to enterprise assets' evaluation.