

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ СКЛАДОВИХ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

О.М. Коваленко, д.е.н., професор
Одеський національний політехнічний університет
м. Одеса

Оцінювати потенціал підприємства потрібно, враховуючи реальні умови та ситуації, в яких знаходиться підприємство, зважаючи на перспективи їх змін, ймовірну швидкість розвитку подій і можливості впливу на характер процесів та їх динаміку. Об'єктивна оцінка потенціалу передбачає розгляд стану та позицій підприємства із врахуванням думок інвесторів, кредиторів, акціонерів, постачальників, страхових компаній, потенційних партнерів та конкурентів. Серед головних цілей оцінки виділяють [1, 4]:

- 1) підвищення ефективності управління підприємством;
- 2) визначення вартості цінних паперів у разі купівлі–продажу акцій підприємства на фондовому ринку, що вимагає визначення вартості підприємства у разі його купівлі–продажу цілком або частки цієї вартості у випадку продажу пакета акцій;
- 3) визначення вартості підприємства у разі його купівлі–продажу чи вартості частини його активів;
- 4) зміна статусу підприємства або ж його модифікація у разі реструктуризації підприємства шляхом ліквідації, злиття, поглинання або виділення самостійних підприємств;
- 5) розроблення плану розвитку підприємства з оцінкою майбутніх доходів, ступеня ризику відповідних проектів та майбутніх можливостей на ринку;
- 6) визначення кредитоспроможності підприємства і вартості застави під час виділення кредиту;
- 7) укладання страхових угод із визначенням вартості активів підприємства;
- 8) установа бази оподаткування;
- 9) прийняття обґрунтованих управлінських рішень із здійсненням переоцінки майна.

Для оцінювання окремих складових потенціалу розвитку може застосовуватися багато підходів. Найпоширеніший з них ґрунтується на оцінці величини витрат (вкладень) у ту чи іншу складову, що дає змогу зіставляти вкладення за окремими напрямками діяльності, визначати доцільність технічного переоснащення, реконструкції, розширення виробництва тощо. Витрати – це міра затрат ресурсів, необхідних для створення об'єкта, подібного до оцінюваного. Витрати не визначають ринкову вартість, хоча і впливають на неї. Дорогий об'єкт може мати низьку корисність і відповідно невисоку вартість [3].

У разі здійснення підприємством угод за участю елементів його майна необхідно оцінювати вартість відповідного об'єкта, у ролі якого можуть виступати нерухомість, машини і устаткування, нематеріальні активи. Вартість – це гроші чи їх еквівалент, який покупець готовий обміняти на будь-який предмет чи об'єкт, а отже, це міра того, скільки потенційний покупець готовий заплатити за оцінювану вартість:

1. Оцінка вартості потенціалу майна підприємства проводиться у випадках:
 - а) продажу певної частини нерухомості;
 - б) отримання кредиту під заставу частини нерухомості;
 - в) страхування нерухомого майна і визначення у зв'язку з цим його вартості, що підлягає страхуванню;
 - г) передавання нерухомості в оренду;
 - д) оформлення частини нерухомості як внеску до статутного фонду іншого підприємства;
 - е) оцінки нерухомого майна як проміжного етапу у загальній оцінці вартості підприємства;
 - є) визначення податкової бази у разі нарахування податку на майно.
2. Оцінка вартості машин і обладнання проводиться у таких випадках:
 - а) продаж окремих одиниць обладнання;
 - б) оформлення застави;
 - в) страхування рухомого майна;
 - г) передавання машин і устаткування в оренду;
 - д) організація лізингу машин і устаткування;
 - е) визначення амортизаційних відрахувань;
 - є) оформлення машин і устаткування як внеску до статутного фонду іншого підприємства;
 - ж) реалізація інвестиційного проекту.
3. Оцінка вартості фірмового знака, інших засобів індивідуалізації підприємства та його продукції проводиться у випадках:
 - а) придбання або перекуплення іншим підприємством;
 - б) надання франшизи новим компаньйонам під час розширення ринку збуту;
 - в) визначення збитків, завданих діловій репутації підприємства незаконними діями з боку інших підприємств;
 - г) при використанні їх як внеску до статутного капіталу;
 - д) при визначенні вартості нематеріальних активів, гудвілу для оцінки вартості підприємства.

Отже, обґрунтованість та об'єктивність оцінки потенціалу підприємства та його складових багато у чому зумовлена сферою використання результатів оцінювання, а саме: купівля–продаж, одержання кредиту,

реструктуризація, страхування, оподаткування тощо. Ціни колишніх угод і ціни продавця можуть відхилитися від вартості на дату оцінки. На вибір конкретного виду вартості залежно від операційних потреб і функціонального призначення об'єкта впливають також і мета оцінки об'єкта та його особливості.

Вартість поділяється на дві категорії: вартість в обміні та вартість у користуванні [2].

Вартість в обміні – це об'єктивна ціна, яка переважає на вільному, відкритому конкурентному ринку. Її найпоширенішою формою є ринкова вартість. Під ринковою вартістю розуміють розрахункову величину продажу майна в результаті комерційної угоди між покупцем і продавцем на дійсну дату оцінки за дотримання умов відкритості та конкурентоспроможності ринку, високого рівня поінформованості потенційних покупців і продавців стосовно оцінюваної власності. Ринкова вартість – це найімовірніша ціна під час здійснення угоди між типовим покупцем і продавцем. Вона розраховується з огляду на ситуацію на ринку на конкретну дату. Реальна ринкова ціна угоди часто істотно відрізняється від ринкової вартості. Окрім ринкової, існує ще багато видів вартості:

- 1) ліквідна (грошова сума, яку можна отримати від швидкого продажу оцінюваної власності);
- 2) заставна (оцінка за ринковою вартістю майна (майнових прав), що передаються як гарантія забезпечення боргових чи інших зобов'язань);
- 3) страхова (вартість заміщення (відтворення) об'єкта оцінки загалом чи окремих його елементів);
- 4) орендна (розрахункова вартість для визначення нормативу орендної плати за використання об'єкта оцінки);
- 5) суб'єктивна або вартість у користуванні (міра цінності власності, що є складовою підприємства без урахування найефективнішого її використання і величини грошового еквівалента від можливого продажу);
- 6) інвестиційна (вартість об'єкта нерухомості за конкретних умов, мети та результативності інвестування);
- 7) балансова вартість (первинна вартість активів, проіндексована на дату останньої переоцінки);
- 8) заміщення (сукупність витрат у поточних ринкових цінах на створення аналога з еквівалентною корисністю);
- 9) відтворення (сукупність витрат на створення точної копії об'єкта оцінки з урахуванням наявних ринкових цін);
- 10) залишкова вартість заміщення (ринкова вартість нерухомості за умов її подальшого аналогічного використання та вартості заміщення з урахуванням зносу);
- 11) утилізаційна або ліквідаційна (грошовий еквівалент, який розраховують отримати від продажу вибулих матеріальних активів чи їх складових для альтернативного використання);
- 12) податкова (вартість, розрахована з метою визначення бази оподаткування відповідного об'єкта);
- 13) митна (еквівалент вартості для розрахунку мита, митних зборів та інших пов'язаних з ними платежів);
- 14) ефективна (вартість активів за більшою величиною споживчої чи реалізаційної вартості).

Кожен із цих видів вартості має певну галузь застосування та обмеження. Взаємозв'язок між метою оцінки і видами вартості, які використовуються для оцінки, наведено у табл. 1.

Таблиця 1 – Взаємозв'язок між метою оцінки та видами вартості, які використовуються для оцінки

Ціль оцінки	Види вартості
Допомога потенційному покупцеві (продавцеві) визначити передбачувану ціну	Ринкова
Визначення доцільності інвестицій	Інвестиційна
Забезпечення заявки на одержання позики	Заставна
Майнова оцінка	Ринкова вартість, визнана податковим законодавством
Визначення суми покриття за страховим договором	Страхова
Можлива ліквідація підприємства	Ліквідаційна

Таким чином, уміле поєднання інструментів оцінки дає змогу проводити якісну оцінку потенціалу об'єктів власності. До уваги повинні бути взяті різні макро– та мікроекономічні чинники, найважливішими з яких є попит, співвідношення попиту і пропозиції на аналогічні об'єкти, витрати на створення аналогічних підприємств, ризик недержання очікуваних доходів, ступінь контролю за бізнесом, ліквідність активів, дійсні і майбутні доходи від експлуатації об'єкта власності.

Література:

1. Довбенко В.І., Мельник В.М. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. посібник. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 232 с.
2. Станіславик О.В. Конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки: у 3–х томах: Том 2: Теоретико–методологічні основи конкурентоспроможності: [моногр.] / [О.В. Станіславик, В.І. Гавриш, О.М. Япенко, В.І. Перебийніс, ін.]; за заг. ред. В.С. Ніценка, О.В. Захарченка, М.А. Зайця. – Одеса: ВМВ, 2015. – 174 с.

3. Станіславик О.В. Розділ 24. Стратегія інноваційного розвитку підприємств харчової галузі на принципах вертикальної інтеграції (р. 635–652) / О.М. Коваленко, О.В. Станіславик [Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: Кол. моногр.] / за ред. д.е.н., доц. Є.І. Масленнікова. – Херсон: Грінв Д.С., 2016. – 854 с.

4. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч. посібник. –К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Т.І. Моргунова, к.т.н., доцент

Одеський державний університет внутрішніх справ. Херсонський факультет
м. Херсон

Процес управління конкурентоспроможністю потребує високого рівня підготовки керівництва підприємства, його здатності опанувати нові підходи в управлінні. Вони ґрунтуються на методах оцінки, наведених у табл. 1.

Таблиця 1 – Методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства за групами їх класифікації [2]

Назва методу	Класифікаційна група								
	критеріальні	експертні	графічні	математичні	логістичні	одномоментні	стратегічні	індикаторні	матричні
Теорія конкурентних переваг Портера	+		+				+		+
Аналіз конкурентоспроможності за Ламбеном	+		+				+		+
Модель Мак–Кінсі 7S	+		+				+		+
SWOT–аналіз		+	+				+		+
Методика Ансоффа щодо КСФ	+			+		+		+	
Методика «національного ромба» Градова	+			+		+		+	
Метод інтегрального критерію	+			+		+		+	
Метод таксономічного показника	+			+		+		+	
Формалізований метод Іванова	+			+			+	+	
SPACE–аналіз	+				+		+	+	
GAP–аналіз	+				+		+	+	
PIMS–аналіз	+				+		+	+	
LOTS–аналіз	+				+		+	+	
STEP–аналіз		+			+		+	+	
Методика вивчення профілю об'єкта		+	+			+		+	
Графічна методика Зав'ялова		+	+			+		+	
Аналіз конкурентоспроможності «111–555»		+		+		+		+	
Метод американської асоціації управління		+		+		+		+	
Метод порівнянь		+		+		+		+	
Метод рангів		+		+			+	+	

Теорія конкурентних переваг М. Портера впливає з того, що конкурентні переваги підприємства (нижчі ціни та диференціація товарів) формують його позицію у галузі. Чинниками утримання конкурентних переваг є джерела їх забезпечення та постійний розвиток усіх видів діяльності.

Згідно із підходом Ж.–Ж. Ламбена основна увага під час формування конкурентоспроможного потенціалу повинна звертатись на зниження цін, підвищення якості посилення дій із просування продукції.

Модель 7S Мак–Кінсі дає змогу систематизувати вплив внутрішніх чинників (стратегія, навички, спільні цінності, організаційна структура, системи, кадри та стиль керування) на розвиток підприємства та визначати послідовність дій підприємства після формування стратегії.

SWOT–аналіз дає змогу проаналізувати сили (Strengths), слабкості (Weaknesses), можливості (Opportunities) та загрози (Threats) в діяльності підприємства і розробити заходи щодо перетворення слабкостей на сили, загроз на можливості та зміцнити позиції підприємства.

Метод SPACE–аналізу дає змогу оцінити фінансову силу, конкурентоспроможність, привабливість підприємства та стабільність галузі, на основі чого здійснюється вибір рекомендованої стратегії