

АСПЕКТИ ОСУЧАСНЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Оцінка потенціалу підприємства є актуальним питанням, зокрема з можливістю регулювання безпеки бізнесу. 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.

Стисло економічну суть методичних 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 [1,3].

Оскільки витратний підхід базується на постулаті, що потенційний власник – користувач не погодиться витратити на формування та реалізацію власних внутрішніх чи зовнішніх можливостей більше, ніж вартість очікуваного фінансово-майнового результату, то методи цієї групи передбачають ресурсну оцінку всіх складових цілісного земельно-майнового та соціально-організаційного комплексу підприємства на підставі обліку всіх витрат, необхідних для його відтворення (заміщення) на конкретну дату в робочому стані.

У найзагальнішому вигляді логіка методів витратного підходу така – це витрати на: створення об'єкта; побудову (купівлю) об'єктів нерухомості; купівлю машин та обладнання; персонал; створення (купівлю) нематеріальних активів; організацію бізнес-процесів.

Найбільш специфічним елементом витратних методів оцінки потенціалу є різновиди кошторисів, які складаються з метою визначення повних витрат на той чи інший компонент земельно-майнової та соціально-організаційної системи підприємства. Базою для складання кошторисів служить проектна документація, установлені нормативи витрат, робочі креслення, договори на придбання чи виконання робіт тощо.

Традиційно виділяють такі рівні кошторисів: 1) локальні, тобто документи, які фіксують повні витрати (незалежно відносять їх на собівартість чи ні) на виконання окремих робіт, проведення окремих комерційних угод, купівлю та монтаж певних об'єктів; 2) об'єктні – зведені документи, які акумулюють

інформацію локальних кошторисів у розрізі цілісних об'єктів; 3) зведені – це загальні звіти про суму повних витрат на створення (використання), які включають дані об'єктних кошторисів та дають змогу оцінити суму витрат у цілому по підприємству.

Порівняльний підхід базується на інформації про недавні ринкові угоди з аналогічними об'єктами та її використання як бази визначення об'єкта оцінки. В основу методів даної групи покладено допущення про те, що суб'єкті ринкових відносин укладають угоди по аналогії із заведеними традиціями чи колишнім досвідом.

Сукупність усіх можливих критеріїв порівняння можна розбити на такі групи:

- загальні показники сфери діяльності підприємства;
- показники масштабу діяльності;
- показники фінансово-економічного стану;
- показники якості менеджменту;
- показники ринкової позиції [2].

Усі мультиплікатори поділяються на три групи залежно від виокремленої ознаки:

1) залежно від бази порівняння: ресурсні – за базу порівняння беруть суму витрат (наприклад, вартість/капітал підприємства); результатні – за базу порівняння беруть досягнуті результати діяльності (наприклад, вартість/генерований потік капіталу);

2) залежно від періоду охоплення: інтервальні – відтворюють зв'язок вартості об'єкта оцінки з показниками, які формуються протягом певного періоду (вартість/прибуток); одномоментні – визначають вартість підприємства відповідно до досягнутих на певну дату результатів чи понесених витрат (наприклад, вартість/чисті активи підприємства);

3) залежно від сутнісного змісту: вартісні (цінові) мультиплікатори – відношення вартості (ціни) до бази порівняння (наприклад, вартість/грошовий потік); фінансово-економічні мультиплікатори – відношення ключових фінансових чи економічних показників до значень об'єктів-аналогів, як правило, використовуються у внутрішніх порівняльних процедурах.

Різновидом методу мультиплікаторів вважають метод галузевих співвідношень, який базується на попередньо визначених та усереднених співвідношеннях між характеристиками об'єктів порівняння.

Результатний підхід базується на залежності вартості об'єкта оцінки від можливостей його ефективного використання, а отже можливих результатів, тобто потенційний власник-користувач не заплатить за об'єкт більше, ніж він очікує отримати від його господарського використання. Оцінка потенціалу згідно з результатною концепцією виходить з позицій корисності певних можливостей об'єкта. Хоча й існують особливості використання методів цієї групи для оцінки потенціалу збиткових підприємств проти прибуткових та перспективних, але у будь-якому разі такий підхід користується поняттями «приплив» та «відплив» капіталу. Традиційне поняття «грошового потоку»

означає суму чистих доходів, пов'язаних з діяльністю підприємства, отриманих з усіх джерел. Традиційно виділяють дві моделі формування грошового потоку підприємства – потік для власного капіталу та потік для сукупного капіталу. Особливості визначення грошових потоків підприємства – це функція фінансового менеджменту та інвестиційного проектного аналізу.

Найтиповішими методами результатної технології розрахунків є капіталізація доходів та дисконтування грошових потоків.

Загальна методологія використання методу дисконтування передбачає встановлення вартості потенціалу (чи його елементу) на рівні чистого приведенного потоку капіталу від його експлуатації, тобто земельна ділянка, будівля чи споруда, обладнання, нематеріальний актив тощо коштують стільки, скільки вони генерують економічних результатів.

Методи капіталізації базуються на використанні коефіцієнта, який уможливорює переведення чистих потоків капіталу від використання об'єкта у його вартість. Інакше кажучи, необхідною умовою застосування цих методів є можливість визначення чистого потоку капіталу та встановлення коефіцієнта капіталізації для нього. Як правило, методи капіталізації використовуються у разі дохідного використання об'єкта оцінки. У цілому такі методи в основному базуються на таких принципах: очікування, заміщення та попиту і пропонування. Суть коефіцієнта капіталізації полягає в поєднанні двох економічних процесів – отримання доходу на капітал та відшкодування капіталу інвестора-власника.

Важливими зараз є роль інформаційного потенціалу, а також більш об'єктивна оцінка людського капіталу як передмови інноваційного потенціалу підприємства.

Крім того, необхідно враховувати закордонний досвід оцінки потенціалу через розрахунки показників, таких як коефіцієнт стійкого зростання, пов'язаний з ROE, коефіцієнт внутрішнього зростання, пов'язаний з ROA, та ін., зокрема для об'єднань підприємств.

Зазначимо, що кожен з названих підходів та спеціальних методів має свої переваги та недоліки. При оцінці потенціалу важливо мати можливість отримання вихідних даних, зокрема цьому сприяє Інтернет, і тільки після цього обирається сам метод.

Недооцінка або переоцінка потенціалу приводить до банкрутства або поглинання підприємств як на вітчизняному, так і світових ринках.

Тому лише на основі комплексного використання напрацьованого досвіду оцінки та отримання в повному обсязі вихідних даних можна досягти реального визначення вартості майна підприємства та втіленого у ньому потенціалу.

Список використаних джерел

1. Россоха В.В. Теоретичні положення оцінки потенціалу підприємств АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 45-51.
2. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: [навч. посіб.] / В.Н. Гавва, Е.А. Божко – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
3. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства / В.І. Хомяков, І.В. Бакум – К.: Кондор, 2005. – 400 с.