

Потенціал підприємства як об'єкт оцінки

Віта Андрєєва

*к.е.н, доцент, доцент кафедри економіки та фінансів,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
e-mail: AndriievaVA@krok.edu.ua,
ORCID: 0000-0002-6357-3063*

Марина Крутій

*студент кафедри економіки та фінансів,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
e-mail: KrutiiMS@krok.edu.ua*

Підприємство формує, розкриває та розвиває свій економічний потенціал у відповідних соціально-економічних умовах. Економічний потенціал підприємства повинен направлятися на зміцнення конкурентних позицій, а це фінансова стійкість підприємства в даному сегменті ринку, що підтверджується обсягом продажів. Тож, підприємство з конкурентною позицією має залежність від знань, вмінь, інноваційних технологій, мобільності, організації маркетингу, диверсифікації виробництва та розширення асортименту. Найважливішою задачею економічного зростання підприємства є наступні задачі: формування нових стратегій, оптимальної системи аналізу, планування та прогнозування розвитку галузей та підприємств. При розв'язанні даної задачі застосовують показники економічного потенціалу господарчої системи [1].

В Україні кожне підприємство прагне зайняти свою власну ринкову нішу, формує певний потенціал, тобто виробничі, фінансові, ринкові, інтелектуальні, організаційні, інформаційні можливості, які дозволять закріпити специфічні особливості даного підприємства, створять йому положення на ринку і в остаточному підсумку визначають перспективи його розвитку.

У зв'язку з тим, що рівень реалізації поточних і потенційних можливостей безпосередньо впливає на досягнення оперативних, тактичних і стратегічних цілей діяльності підприємства, виникає об'єктивна необхідність у його оцінці. Здатність підприємств виробляти товари та послуги визначає рівень їхньої конкурентоздатності, можливості для зростання та внесок у національний добробут. Повномасштабне вторгнення негативно вплинуло на розвиток підприємств України, а багатьох поставило під загрозу руйнувань, банкрутств та ліквідації [2].

На нашу думку, найбільш універсальною і методично обґрунтованою є концепція вартісної оцінки потенціалу підприємства, тому що враховує всі необхідні вимоги до потенціалу як об'єкту оцінки. Адже дана концепція враховує комплексність, що виявляється в сукупності взаємозалежних елементів і синергічного ефекту від їхньої взаємодії; поточні та майбутні результати, пов'язані з його реалізацією; поточний стан і перспективи розвитку зовнішнього середовища.

Передумовою вартісної оцінки є підприємство як об'єкт, який характери-

зується певним рівнем використання потенціалу, може бути джерелом доходу й об'єктом ринкової угоди, тобто власник підприємства має право продати його, закласти, застрахувати тощо даний об'єкт оцінки. Таким чином, підприємство виступає товаром із усіма характерними для нього властивостями: корисністю для покупця, що виявляється в користуванні та відповідає задоволенню потреби в одержанні доходів; витратами на створення.

Законом «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», регламентуються обов'язкові випадки проведення вартісної оцінки [3]:

- створення підприємств на базі державного майна або майна, що є в комунальній власності;
- реорганізації, банкрутства, ліквідації державних, комунальних підприємств та підприємств з державною часткою майна (часткою комунального майна);
- виділення або визначення частки майна в спільному майні, у якому є державна частка (частка комунального майна);
- визначення вартості внесків учасників та засновників господарського товариства, якщо до зазначеного товариства вноситься майно господарських товариств з державною часткою (часткою комунального майна), а також у разі виходу (виключення) учасника або засновника зі складу такого товариства;
- приватизації та іншого відчуження у випадках, встановлених законом, оренди, обміну, страхування державного майна, майна, що є в комунальній власності, а також повернення цього майна на підставі рішення суду;
- переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку;
- оподаткування майна та визначення розміру державного мита згідно з законом;
- передачі майна під заставу;
- визначення збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законом;
- в інших випадках за рішенням суду або в зв'язку з необхідністю захисту суспільних інтересів.

Зазначимо, що Україна цілком прийняла Міжнародні стандарти оцінки та у своєму Національному стандарті № 1 «Загальні принципи оцінки майна і майнових прав», затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440, адекватно визначила поняття ринкової вартості: «Ринкова вартість - вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна зі сторін діяла зі знанням справи, розсудливо і без примусу» [4].

Оцінка вартості потенціалу підприємства безпосередньо пов'язана з дисконтуванням грошових потоків. Адже існує певний часовий лаг між моментом вкладання коштів у підприємство як об'єкт оцінки та моментом отримання доходів від користування ним. Зазначимо, що існування такого часового лагу

обумовлює необхідність урахування як інфляційних очікувань, так і ризику недотримання прогнозованих доходів.

Методологія оціночної діяльності поєднує три загальновизнаних підходи: дохідний, порівняльний, майновий [5].

Дохідний підхід заснований на оцінці майбутніх доходів підприємства, тобто оцінка вартості підприємства ґрунтується на визначенні теперішньої вартості очікуваних доходів від володіння корпоративними правами підприємства. Використання даного підходу обмежено випадками, коли бізнес приносить стабільний прибуток, величина якого може змінюватися на незначний відсоток.

Даний підхід поділяється на такі методи:

1. Метод оцінювання чистої ринкової вартості матеріальних активів - передбачає коригування матеріальних активів на рівень інфляції.

2. Метод ліквідаційної вартості - використовується у випадку, коли фірма припиняє свої операції, розпродує активи і погашає свої зобов'язання. Метод дає найнижчу цифру оцінки і дає змогу визначити нижній рівень вартості бізнесу.

Майновий підхід заснований на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається різницею між вартістю активів підприємства та його зобов'язаннями. Цей підхід є загальновизнаним в оцінці вартості підприємства, зважаючи на свою універсальність.

Він поділяється на два методи. Метод капіталізації чистого доходу визначає потік доходу і перетворює його в поточну вартість шляхом застосування норми капіталізації. Норма капіталізації - це по суті кілька спрощений коефіцієнт дисконтування. Його застосовують за умови, що дохід надходить рівномірно. Оцінка капітальних активів, кумулятивної побудови та метод середньозваженої вартості капіталу також є різновидами майнового підходу.

Порівняльний підхід ґрунтується на тому, що вартість підприємства - це реальна ціна продажу аналогічного підприємства, тобто розрахунок вартості підприємства відбувається на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами та має такі методи:

1. Метод мультиплікаторів (метод ринку капіталів) - доцільно використовувати для оцінювання закритих компаній, акції яких не котирують на біржі. Для них використовують дані про прибутки та ціни на акції аналогічних компаній.

2. Метод порівняння продажів (метод ринкових угод) - ґрунтується на використанні ціни придбання підприємства - аналога загалом чи його контрольного пакета акцій.

3. Метод галузевих коефіцієнтів - застосовується при наявності даних по галузі. Базується на використанні рекомендованих співвідношень між ціною бізнесу підприємства і фінансовими параметрами.

Кожен з підходів та методів до оцінки потенціалу підприємства спирається на специфічну інформацію і має свої переваги та недоліки, які дозволяють відобразити майбутню прибутковість підприємства, при цьому враховується ризик інвестицій, можливі темпи інфляції, а також ситуацію на ринку через

ставку дисконту.

Методи визначення вартості потенціалу дозволяють врахувати економічне старіння підприємства, показником якого є перевищення величини ринкової вартості, отриманої методом накопичення активів над величиною ринкової вартості, отриманої по методах доходного підходу [6]. Ці методи найточніше визначають ринкову вартість підприємства, але їх використання ускладнене через труднощі проведення досить точного прогнозування.

Водночас Міжнародні стандарти оцінки та Норми професійної діяльності оцінювача України вимагають застосування в процесі оцінки об'єктів власності декількох підходів із наступним узгодженням результатів.

Ключові слова: підприємство; потенціал; оцінка підприємства.

Список використаних джерел

1. Вакулєнко, О. П. (2023). Аналіз економічного потенціалу підприємства.
2. Андрєєва, В., & Корнєва, М. (2025). ОЦІНКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ВІДНОВЛЕННЯ. *Вчені записки Університету «КРОК»*, (3 (79)), 107-113.
3. Закон України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”. № 2658-III. 2001. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14#Text>
4. Національний стандарт N 1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав” URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF#Text>
5. Національний стандарт №3 “Оцінка цілісних майнових комплексів” Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України № 1655. 2006. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1655-2006-%D0%BF#Text>
6. Башуцька, О. С., & Римар, І. І. (2021). Методичні підходи для оцінки ринкової вартості підприємства. *Тези доповідей II міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів „Цифрова економіка як фактор інновацій та сталого розвитку суспільства “*, 28-30.