

чинників зовнішнього середовища і в ній наведено напрями аналізу чинників для кожної групи [3].

В сучасних економічних умовах, яким властиві швидкі зміни, не викликає сумніву актуальність подальшого дослідження впливу зовнішнього середовища на діяльність організації. Визначення найвпливовіших факторів зовнішнього середовища підприємства дозволяє отримати всю можливу та необхідну інформацію про нього.

Список використаних джерел:

1. Гетьман О.О. Економіка підприємства : навч. посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – Київ: Центр навч. л-ри, 2006. – 488 с.
2. Тараненко О.О. Вплив зовнішнього середовища господарювання на економічну стійкість підприємства / О.О.Тараненко // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 118-121.
3. Stensaker I.G. A Change in Plans: A Sensemaking Perspective on Strategy Implementation. Dissertation Department of Strategy and Management. Norwegian School of Economics and Business Administration / I.G. Stensaker. – 2002. – P. 213-217.
4. Основы теории управления: учеб. пособие / под ред. В.Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
5. Гершун А.М. Анализ внешней среды бизнеса [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_23/article_3634.

УДК 336

*Пилипенко О.М.,
Черкаський національний університет
Імені Богдана Хмельницького*

МЕТОДИ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Оцінка — це результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта, що ним управляють (керують), а також самого процесу управління ним. Оцінка дає можливість установити, як працює підприємство, чи досягаються поставлені цілі, як зміни й удосконалення в процесі управління впливають на повноту використання потенціалу підприємства, його ефективність[2].

Оцінка вартості потенціалу підприємства – це упорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного і реального доходу, який має місце в певний проміжок часу за умов конкретного ринку[3].

Проблема вимірювання величини потенціалу підприємства є важливою як в теоретичному, так і практичному плані. Оцінка потенціалу підприємства та окремих його елементів надає можливість ліквідувати протиріччя за умов різноприскореного та різноспрямованого руху його складових, певною мірою управляти характеристиками потенціалу[1].

В оцінці потенціалу підприємства зацікавлені: кредитори; інвестори; держава; акціонери; управлінці; постачальники; страхові підприємства. Вони бажають реалізувати свої економічні інтереси і визначають головні цілі оцінки, а саме:

- підвищення ефективності поточного управління підприємством;
- визначення вартості цінних паперів у разі купівлі-продажу акцій підприємства на фондовому ринку;
- визначення вартості підприємства у разі його купівлі-продажу цілком або частинами;
- реструктуризація підприємства;
- розроблення плану розвитку;
- визначення кредитоспроможності підприємства і вартості застави за кредитування;
- укладення страхової угоди, в процесі якого виникає необхідність визначення вартості активів;
- установлення бази оподаткування;
- прийняття обґрунтованих управлінських рішень (зокрема усунення впливу інфляційних процесів);
- здійснення інвестиційного проекту розвитку бізнесу[3].

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 трьох указаних 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[4].

Табл. 1. Загальна класифікація методів оцінки підприємства та його потенціалу.

Витратні методи	Порівняльні методи	Результатні методи
Метод порівняльної одиниці	Метод парних продаж	Метод капіталізації доходу
Метод поділу за компонентами	Метод статистичних коригувань	Метод дисконтування грошових потоків
Метод кількісної діагностики	Експертні методи порівняння	Метод залишкового доходу
Метод обліку витрат на інфраструктуру	Методи мультиплікаторів порівняння	
Метод заміщення		
Метод індексації даних проектно-кошторисної документації		
Вартість підприємства та втіленого в ньому потенціалу		

Механізм процесу оцінки, відповідно до Закону України „Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” від 12 липня 2001 року, регламентується Національним Стандартом №1 „Загальні засади оцінки майна і майнових прав”, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 року №1440 і включає наступні процедури:

1. Підготовчий етап (попереднє ознайомлення з об'єктом оцінки, характерними умовами угоди, для укладання якої здійснюється оцінка, визначення бази оцінки, надання замовнику пропозицій із приводу істотних умов договору на проведення оцінки).

2. Укладення договору на проведення оцінки.

3. Ознайомлення з об'єктом оцінки, збирання та опрацювання вихідних даних та іншої інформації, необхідної для проведення оцінки.

4. Ідентифікація об'єкта оцінки та пов'язаних з ним прав, аналіз можливих обмежень та застережень, які можуть супроводжувати процедуру проведення оцінки та використання її результатів.

5. Вибір необхідних методичних підходів, методів та оціночних процедур, що найбільш повно відповідають меті оцінки та обраній базі, визначеними у договорі на проведення оцінки, та їх застосування.

6. Узгодження результатів оцінки, отриманих із застосуванням різних методичних підходів.

7. Складання звіту про оцінку майна та висновку про вартість об'єкта оцінки на дату оцінки.

8. Доопрацювання (актуалізація) звіту та висновку про вартість об'єкта оцінки на нову дату (у разі потреби).

Отже, оцінка потенціалу підприємства передбачає дослідження елементів оперативного та стратегічного управління підприємством й залежить від різноманітних інтересів замовників оцінки. Подальші дослідження будуть спрямовані на узагальнення підходів та методів оцінки потенціалу підприємства, а також на обґрунтування їх використання залежно від потреби оцінки, результату та ефективності[5].

Список використаних джерел:

1. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2004. - 316 с.

2. Інтернет джерело/ Оцінка потенціалу підприємства: основні цілі та сфери застосування / [studopedia.com.ua].

3. Інтернет джерело/ Методи оцінки потенціалу підприємства / [pidruchniki.com].

4. Інтернет джерело/ Принципи та основні етапи оцінки потенціалу підприємства / [http://bookwu.net].

5. Інтернет джерело/ Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні / [zakon.rada.gov.ua].