

УДК 658.152.012 (045)
UDC 658.152.012 (045)

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ
ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА АВТОТРАНСПОРТУ

Парфентьєва О.Г., Національний транспортний університет, Київ, Україна

METHODICAL APPROACH TO ASSESSING THE VALUE
THE DEVELOPMENT POTENTIAL OF THE ENTERPRISES OF MOTOR TRANSPORT

Parfentyeva O.G., National Transport University, Kyiv, Ukraine

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ
ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ АВТОТРАНСПОРТА

Парфентьева Е.Г., Национальный транспортный университет, Киев, Украина

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкових відносин з метою збереження конкурентної позиції та ефективності діяльності підприємства відбуваються процеси нарощування вартості активів, а також пошук резервів щодо реалізації потенціалу розвитку.

Вартісна оцінка існуючих та прихованих ресурсів підприємства та загроз, а також можливостей на підприємстві є пріоритетним напрямом дослідження перспектив потенціалу розвитку підприємства в сучасній економіці.

Аналіз і огляд останніх досліджень. Питанням дослідження потенціалу розвитку підприємства присвячено велику увагу в працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Закордонні економісти, такі як М. Мескон, М. Портер, А.Дж. Стрікланд, сформулювали ключові положення до управління потенціалом розвитку підприємства [1]. Вітчизняні ж науковці, такі як Н.С. Краснокутська, О.К. Добикіна, І.З. Должанський, Е.В. Лапін, розкрили економічну сутність досліджуваного поняття, використали закордонні методики для застосування їх на українських підприємствах, зокрема автотранспорту, сформували основні підходи щодо оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства [2-4].

Основна частина. Існування великої кількості методик оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства потребують їх узагальнення та адаптації до сучасних умов функціонування підприємств автотранспорту. Отже, існує необхідність в обґрунтуванні методичного інструментарію оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства за результатним, витратним та порівняльним методом.

Розрізняють три підходи до визначення вартості потенціалу [8]: 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.

За витратним (майновим) підходом до оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства виділяють наступні методи оцінки:

1. Метод порівняльної одиниці (полягає у множенні скоректованої вартості обраної для розрахунку одиниці виміру об'єкта на кількість одиниць оцінюваного об'єкту).

2. Метод поділу за компонентами (характеристика явища, що вивчається, числом ознак, значно меншим взятих, на початковому етапі).

3. Метод кількісної діагностики (тестування і шкалування).

4. Метод обліку витрат на інфраструктуру (облік витрат за центрами відповідальності дає змогу контролювати ефективність їхньої діяльності щодо дотримання встановлених кошторисів (бюджетів) витрат).

5. Метод заміщення (метод заміщення використовує принцип, який стверджує, що максимальна вартість власності визначається мінімальною вартістю, яку необхідно сплатити під час придбання активу аналогічної корисності або з аналогічною споживчою вартістю).

6. Метод індексації даних проектно-кошторисної документації (складаються з метою визначення повних витрат на той чи інший компонент системи підприємства. Базою для складання

кошторисів служить проектна документація, установлені нормативи витрат, робочі креслення, договори на придбання чи виконання робіт тощо).

Методологія оцінки потенціалу розвитку підприємства за витратною концепцією включає витратні методи оцінки, методи формування кошторисів та методи оцінки нагромадження зносу. В свою чергу методи формування кошторисів містять витрати на створення об'єкта, а саме:

- витрати на побудову / купівлю об'єктів нерухомості;
- витрати на купівлю машин та обладнання;
- витрати на персонал;
- витрати на створення / купівлю нематеріальних активів;
- витрати на організацію бізнес-процесів.

Методи оцінки нагромадженого зносу містять суму нагромадженого зносу / фізичного зносу, функціональне, економічне, технологічне старіння).

За порівняльним (ринковим) підходом до оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства виділяють наступні методи оцінки:

1. Метод парних продаж (співставлення та аналіз декількох пар продаж, що співставляються).

2. Метод статистичних коригувань (дозволяє зменшити похибку в розрахунках та спрощує роботу оцінювачів).

3. Експертні методи порівняння (заснований на порівнянні об'єктів експертизи попарно для встановлення найбільш важливого в кожній парі. Застосовується з метою виявлення переваги серед значної кількості факторів, проблем, показників).

4. Метод мультиплікаторів порівняння (метод зіставлення мультиплікаторів дає змогу оцінити вартість підприємств на основі зіставлення значень окремих показників аналогічних підприємств. Метод ґрунтується на тезі про рівність окремих мультиплікаторів, розрахованих для підприємств-аналогів).

Методологія оцінки потенціалу розвитку підприємства за порівняльним підходом включає оцінку вартості потенціалу підприємства.

$$\frac{\text{Вартість потенціалу підприємства}}{\text{Вартість потенціалу аналога}} = \text{Абсолютна сума поправок за всіма визначеними параметрами} \quad (1.1)$$

Також до уваги беруться оціночні коефіцієнти чи мультиплікатори — це відносні показники, котрі визначаються як співвідношення окремого суттєвого вартість-формульованого критерію з певною фінансово-економічною базою.

$$V_m = \frac{\text{Значення критерію порівняння}}{\text{База порівняння}} \left(\begin{array}{l} \text{З урахуванням характеру} \\ \text{впливу вибраного критерію} \\ \text{на загальну вартість} \end{array} \right) \quad (1.2)$$

Сукупність усіх можливих критеріїв порівняння можна розбити на такі групи: 1) загальні показники сфери діяльності підприємства; 2) показники масштабу діяльності; 3) показники фінансово-економічного стану; 4) показники якості менеджменту; 5) показники ринкової позиції.

За базу порівняння традиційно беруть такі фінансово-економічні показники: сукупний капітал підприємства, сума його чистих активів, виторг від операційної діяльності (загальний валовий дохід), грошовий потік від функціонування об'єкта, чистий прибуток, середня сума виплачуваних дивідендів тощо.

Усі мультиплікатори поділяються на дві групи залежно від виокремленої ознаки:

1. Залежно від бази порівняння:

1.1. Ресурсні мультиплікатори – за базу порівняння беруть суму витрат (наприклад, вартість / капітал підприємства).

1.2. Результатні мультиплікатори – за базу порівняння беруть досягнуті результати діяльності (наприклад, вартість / генерований потік капіталу).

2. Залежно від періоду охоплення:

2.1. Інтервальні мультиплікатори – відтворюють зв'язок вартості об'єкта оцінки з показниками, які формуються протягом певного періоду (наприклад, вартість / прибуток).

2.2. Одномоментні мультиплікатори – визначають вартість підприємства відповідно до досягнутих на певну дату результатів чи понесених витрат (наприклад, вартість / чисті активи підприємства).

3. Залежно від сутнісного змісту:

3.1. Вартісні (цінові) мультиплікатори – відношення вартості (ціни) до бази порівняння (наприклад, вартість / грошовий потік).

3.2. Фінансово-економічні мультиплікатори – відношення ключових фінансових чи економічних показників до значень об'єктів-аналогів; як правило, використовуються у внутрішніх порівняльних процедурах.

В процесі оцінки потенціалу розвитку підприємства з позицій результатного підходу підприємство оцінюється як об'єкт, який здатен приносити дохід. Тобто, метою цього підходу є визначення теперішньої вартості майбутніх грошових потоків, що будуть надходити від діяльності підприємства. Сутність методів, що входять до результатного підходу полягає в прогнозуванні майбутніх доходів від використання об'єкта на один чи кілька років з наступним перетворенням цих доходів у поточну вартість об'єкта. При цьому грають велике значення тривалість періоду одержання можливого доходу, ступінь та вид ризиків, що супроводжують діяльність підприємства. Оцінка вартості потенціалу розвитку підприємства, що ґрунтується на результатному підході, відображає перспективи розвитку підприємства та враховує поточну ситуацію на ринку автотранспорту та його тенденцій у майбутньому. Методи оцінки підприємства за доходом (результатним методом) ґрунтуються на принципі очікування.

Найбільшою складністю оцінки підприємства на основі результатного підходу є процес прогнозування величини доходів підприємства, а також визначення рівня капіталізації доходів та встановлення ставки дисконтування. Головним при цьому є те, що для розрахунку вартості підприємства враховується тільки та частина капіталу, яка може приносити в майбутньому економічні вигоди. Одночасно визначається період часу, за який власник зможе отримати доходи, та враховується величина можливих ризиків діяльності підприємства.

За результатним підходом до оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства виділяють наступні методи оцінки:

1. Метод капіталізації доходу (вартість потенціалу розвитку підприємства дорівнює теперішній вартості майбутніх грошових потоків від його використання).

Методи капіталізації базуються на використанні коефіцієнта, який уможливує переведення чистих потоків капіталу від використання об'єкта у його вартість.

Залежно від бази визначення норми (ставки) відшкодування капіталу поділяють на норми доходу, норми грошових потоків, норми відшкодування та норми прибутковості. Відповідно до цього заведено розрізняти такі види коефіцієнтів капіталізації:

1) загальний коефіцієнт капіталізації (overall capitalization rate);

2) коефіцієнт капіталізації власного капіталу (equity capitalization rate);

3) коефіцієнт капіталізації позикового капіталу (mortgage capitalization rate);

4) коефіцієнт капіталізації залежно від об'єкта оцінки (землі, об'єктів нерухомості, нематеріальних активів тощо).

Методи визначення коефіцієнта капіталізації включають:

- оцінка за ставкою дисконту;

- оцінка на підставі порівняльного продажу;

- метод сумування: прямулінійне відшкодування капіталу, повернення капіталу за фактором фонду відшкодування тощо;

- метод вирахування;

- метод пов'язаних інвестицій: для власного та позикового капіталу, для порівнянних елементів;

- метод Елвуда;

- метод фінансових показників схожих підприємств;

- метод ринкового мультиплікатора;

- метод внутрішньої ставки доходності.

2. Метод дисконтування грошових потоків (вартість потенціалу розвитку підприємства дорівнює теперішній вартості грошових потоків, з урахуванням часової зміни вартості грошей, рівня економічного ризику, інфляції).

Метод дисконтування передбачає встановлення вартості потенціалу на рівні чистого приведенного потоку капіталу від його експлуатації. Коштують стільки, скільки вони генерують економічний результат.

$$NCF = \sum_{i=1}^n CF_i^+ \cdot F_{mi} - \sum_{i=1}^n CF_i^- \cdot F_{mi} \quad (1.3)$$

Він включає:

1. Метод кумулятивної побудови. Передбачає сумування безризикової ставки з усіма компенсаціями за ризик, яким переобтяжений об'єкт оцінки.
2. Метод зіставного продажу. Ставка дисконту визначається діленням чистого операційного потоку за об'єктами - аналогами на їхню ринкову вартість (у комерційних угодах).
3. Метод капітальних активів. Ставка дисконту визначається через існуючий ринок капіталу.
4. Метод пов'язаних інвестицій. Використовується у двох різновидах: для власного і позикового капіталу, для складових елементів об'єкта, передбачає встановлення ставки дисконту за середньозваженою технологією.
5. Метод середньозваженої вартості капіталу. Ставка дисконту встановлюється відповідно до рівня середньозважених витрат на капітал.

6. Метод внутрішньої норми дохідності. Реалізується у двох формах: простій та модифікованій; передбачає встановлення ставки дисконту відповідно до рівня внутрішньої норми дохідності капіталу інвестора.

7. Метод ставки LIBOR. Ставка дисконту встановлюється відповідно до вартості грошової одиниці на Лондонській валютній біржі, ураховуючи ризик держави.

3. Метод додаткового доходу (вартість потенціалу розвитку підприємства розраховується шляхом оцінювання вартості активів підприємства з урахуванням рівня рентабельності активів, ринкового статусу, ефективності використання інноваційних технологій та інших конкурентних переваг).

Результатний підхід базується на залежності вартості об'єкта оцінки від можливостей його ефективного використання, тобто можливих результатів.

Висновки. Отже, з вище проведеного аналізу методичних підходів до оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства, можна зробити висновок, що витратний підхід до оцінки потенціалу розвитку підприємства дозволяє проаналізувати ефективність використання земельної ділянки, можливості нового будівництва та різного роду поліпшень, збалансувати величину ринкової вартості підприємства з його можливостями, оцінити об'єкти загальнодержавного та унікального характеру, потенціал нерухомості, землі тощо. Порівняльний дохід дозволяє орієнтувати на поточні ціни та ринкові умови діяльності підприємства; уникнути розбіжності між розрахунковою величиною вартості; врахувати внутрішні особливості об'єкта та ринкової ситуації в цілому. Результатний підхід до оцінки потенціалу розвитку підприємства дозволяє урахувати перспективи діяльності та розвитку підприємства, виходячи з колишнього досвіду та досягнутих результатів та сформованих ринкових угод; специфіки ринкових умов для певного об'єкта за допомогою визначення рівня дисконту та коефіцієнта капіталізації.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. / Под ред. В.Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2005. – 352 с.
3. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування і оцінка: навч. посіб. / О.К. Добикіна, О.С. Рижиков. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 208 с.
4. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. Управління потенціалом підприємства. Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
5. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємства промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н. - Нац. тех. ун-т «ХПІ», 2006. – 36 с.
6. Прохорова В.В. Управління економічним потенціалом підприємств: Монографія / В.В. Прохорова, О.В. Божанова. – Харків, Видавництво «НТМТ», 2011. – 220 с.
7. Федонін О.С., Репіна Р.А., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – К.: КНЕУ, 2004. - 316 с.
8. Жаворонкова Г.В. Стратегічне управління підприємствами: монографія // Жаворонкова Г.В., Садловська І.П., Шкода Т.Н., Жаворонков В.О. / За ред. д.е.н. Жаворонкової Г.В. - К.: Кондор-Видавництво, 2012. - 676 с.

REFERENCES

1. Porter M. Mezhdunarodnaya konkurentsiya / Per. s angl. / Pod red. V.D. Schetinina. – M.: Mezhdunarodnyie otnosheniya, 1993. – 896 p.
2. Krasnokutska N.S. Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka: Navch. posibnyk. – K.: TsNL, 2005. – 352 p.
3. Dobykina O.K. Potentsial pidpriemstva: formuvannia i otsinka: navch. posib. / O.K. Dobykina, O.S. Ryzhykov. – K. : Tsentr navch. l-ry, 2007. – 208 p.
4. Dolzhanskiy I.Z., Zahorna T.O., Udalykh O.O. Upravlinnia potentsialom pidpriemstva. Navch. posibnyk. – K.: Tsentr navchalnoi literatury, 2006. – 362 p.
5. Lapin Ye.V. Ekonomichniy potentsial pidpriemstva promyslovosti: formuvannia, otsinka, upravlinnia: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d.e.n. - Nats. tekhn. un-t «KhPI», 2006. – 36 p.
6. Prokhorova V.V. Upravlinnia ekonomichnym potentsialom pidpriemstv: Monohrafiia / V.V. Prokhorova, O.V. Bozhanova. – Kharkiv, Vydavnytstvo «NTMT», 2011. – 220 p.
7. Fedonin O.S., Riepina R.A., Oleksiuk O.I. Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka. – K.: KNEU, 2004. - 316 p.
8. Zhavoronkova H.V. Stratehichne upravlinnia pidpriemstvamy: Monohrafiia // Zhavoronkova H.V., Sadlovska I.P., Shkoda T.N., Zhavoronkov V.O. / Za red. d.e.n. Zhavoronkovoï H.V. - K.: Kondor-Vydavnytstvo, 2012. - 676 p.

РЕФЕРАТ

Парфентьева О.Г. Методичний підхід до оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства автотранспорту / О.Г. Парфентьева // Економіка та управління на транспорті. – К.: НТУ, 2016. – Вип. 3.

У статті розглянуто методи оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства за результатним, витратним та порівняльним підходами, умови та доцільність застосування окремих методик на підприємствах автотранспорту.

Витратний (майновий) метод оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства – визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання; порівняльний (ринковий) метод оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства – визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод; результатний (дохідний) метод оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства – оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання.

За витратним (майновим) підходом до оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства виділяють такі методи оцінки, як: метод порівняльної одиниці; метод поділу за компонентами; метод кількісної діагностики; метод обліку витрат на інфраструктуру; метод заміщення; метод індексації даних проектно-кошторисної документації.

За порівняльним (ринковим) підходом до оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства виділяють: метод парних продаж; метод статистичних коригувань; експертні методи порівняння; метод мультиплікаторів порівняння.

За результатним підходом до оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства виділяють наступні методи оцінки: метод капіталізації доходу; метод дисконтування грошових потоків.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: РЕЗУЛЬТАТНИЙ ПІДХІД, ВИТРАТНИЙ ПІДХІД, ПОРІВНЯЛЬНИЙ ПІДХІД, МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД, ПОТЕНЦІАЛ, ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ.

ABSTRACT

Parfentyeva O.G. Methodical approach to assessing the value the development potential of the enterprises of motor transport. Economics and management on transport. Kyiv. National Transport University. 2016. Vol. 3.

The article considers the methods of valuation of development potential of the enterprise for resultatem, cost and comparative approaches, the conditions and expediency of application of the individual methods in the enterprises of motor transport.

Cost (property) method of valuation of development potential of the enterprise determines the value of the object by the sum of the cost of its creation and use; comparative (market) method of valuation of development potential of the enterprise determines the value based on comparison with analogues, which were already the objects of market transactions; the effective (profitable) method of assessing the value of potential of enterprise development – assesses the value of the object based on the magnitude of the net flow of positive results from its use.

At cost (economic) approach to assessing the value of potential of the enterprise are the following assessment methods: method of comparative units; a method of dividing components; quantitative method of diagnosis; method of accounting for infrastructure costs; the substitution method; a method of indexing data design and estimate documentation.

For the comparative (market) approach to value appraisal of the development potential of the enterprise produce: the method of paired sales; the method of statistical adjustment; peer comparison methods; the comparison method of multipliers.

For rezultatem approach to assessing the value of potential of the enterprise there are the following methods of valuation: income capitalization method; discounted cash flow method.

KEYWORDS: SCORING APPROACH, THE COST APPROACH, COMPARATIVE APPROACH, METHODOLOGICAL APPROACH, POTENTIAL, DEVELOPMENT POTENTIAL.

РЕФЕРАТ

Парфентьева Е.Г. Методический подход к оценке стоимости потенциала развития предприятия автотранспорта / Е.Г. Парфентьева // Экономика и управление на транспорте. – К.: НТУ, 2016. – Вып. 3.

В статье рассмотрены методы оценки стоимости потенциала развития предприятия за результатным, затратным и сравнительным подходами, условия и целесообразность применения отдельных методик на предприятиях автотранспорта.

Затратный (имущественный) метод оценки стоимости потенциала развития предприятия – определяет стоимость объекта по сумме затрат на его создание и использование; сравнительный (рыночный) метод оценки стоимости потенциала развития предприятия – определяет стоимость на базе сопоставления с аналогами, которые уже были объектами рыночных сделок; результатный (доходный) метод оценки стоимости потенциала развития предприятия – оценивает стоимость объекта на основе величины чистого потока положительных результатов от его использования.

По затратным (имущественным) подходом к оценке стоимости потенциала развития предприятия выделяют следующие методы оценки: метод сравнительной единицы; метод деления по компонентам; метод количественной диагностики; метод учета затрат на инфраструктуру; метод замещения; метод индексации данных проектно-сметной документации.

За сравнительным (рыночным) подходом к оценке стоимости потенциала развития предприятия выделяют: метод парных продаж; метод статистических корректировок; экспертные методы сравнения; метод сравнения мультипликаторов.

За результатным подходом к оценке стоимости потенциала развития предприятия выделяют следующие методы оценки: метод капитализации дохода; метод дисконтирования денежных потоков.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: РЕЗУЛЬТАТНЫЙ ПОДХОД, ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД, СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД, МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД, ПОТЕНЦИАЛ, ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ.

АВТОРИ:

Парфентьева Елена Геннадіївна, Національний транспортний університет, асистент кафедри економіки, e-mail: alenagr@net, тел. +380674429414, Україна, 01010, м. Київ, вул. Суворова, 1, к. 313.

AUTHOR:

Parfentyeva O.G., National Transport University, assistant, department of Economics, e-mail: alenagr@net, tel. +380674429414, Ukraine, 01010, Kyiv, Suvorova str., 1, of. 313.

АВТОРЫ:

Парфентьева Елена Геннадиевна, Национальный транспортный университет, ассистент кафедры экономики, e-mail: alenagr@net, тел. +380674429414, Украина, 01010, г. Киев, ул. Суворова, 1, к. 313.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Гречан А.П., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри «Економіка», Київ, Україна.

Бондаренко Є.В., доктор економічних наук, професор, президент Української академії інвестицій в науку і будівництво, Київ, Україна.

REVIEWER:

Grechan A.P., Ph.D., Economics (Dr.), professor, National Transport University, professor, department of Economics, Kyiv, Ukraine.

Bondarenko Ye.V., Ph.D., Economics (Dr.), professor, President of Ukrainian Academy of Investment in Science and Construction, Kyiv, Ukraine.