

Список літератури

1. Власова, Н. О. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібною торгівлі [Текст] / Н. О. Власова, Л. І. Безгінова. – Харків : ХДУХТ, 2006. – 160 с.
2. Снегирева, В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям [Текст] / В. Снегирева. – СПб. : Питер, 2007. – 416 с.
3. Мазаракі, А. А. Економіка торговельного підприємства [Текст] : підручник для вузів / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова; під ред. проф. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
4. Марцин, В. С. Економіка торгівлі [Текст] / В. С. Марцин. – К. : Знання, 2006. – 402 с.
5. Пестрецова, О. Что дает компании управление товарными запасами [Электронный ресурс] / О. Пестрецова. – Режим доступа : < http://www.training.com.ua/publication/chto_daet_kompanii_upravlenietovarnimi_zapasami >.
6. Роздрібна торгівля України у 2009 році [Текст] : статистичний збірник / Під заг. кер. В. О. Піщейка. – К. : Державний комітет статистики України, 2010. – 173 с.

Отримано 30.03.2011. ХДУХТ, Харків.

© К.С. Олініченко, 2011.

УДК 658.152:658.87

І.О. Жувагіна, асп.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Обгрунтовано методологічні засади оцінки інвестиційного потенціалу торговельного підприємства. Визначено принципи, підходи і методи оцінки інвестиційного потенціалу.

Обоснованы методологические основы оценки инвестиционного потенциала торгового предприятия. Определены принципы, подходы и методы оценки инвестиционного потенциала.

The methodological principles of trade enterprise' investment potential estimation are certain. The principles, approaches and methods of investment potential estimation are certain.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процес функціонування підприємства та управління ним тісно пов'язаний із формуванням і використанням його інвестиційного потенціалу. Наявність багаторівневих пропорцій та зв'язків між складовими виробничих, соціальних, комерційних та інших підсистем підприємств зумовлює необхідність дослідження процесу формування

інвестиційного потенціалу підприємства з різних позицій та використання різних підходів.

Інвестиційний потенціал господарюючого суб'єкта прямо визначає ефективність його виробничо-фінансової діяльності. З іншого боку, ефективність діяльності підприємства, його рентабельність, фінансова стійкість, ліквідність і ділова активність впливають на формування інвестиційного потенціалу та визначають ефективність його використання.

Також потрібно враховувати, що процеси управління інвестиційним потенціалом завжди пов'язані з невизначеністю зовнішнього середовища, ступінь якої може суттєво варіювати. У зв'язку з цим постає проблемне питання, пов'язане з необхідністю адекватної оцінки інвестиційного потенціалу на підприємствах різних галузей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки інвестиційного потенціалу приваблює велику кількість науковців. Дослідженню цього питання присвячені праці таких відомих вітчизняних учених, як О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк, Н.С. Краснокутська та ін., а безпосередньо інвестиційного потенціалу – К.П. Покатаєва, С.А. Лосєва, В.І. Зубкова, А.В. Накивайло, О.В. Цурелін.

Вітчизняна економіка знаходиться на особливій стадії розвитку та має свої специфічні риси, які відрізняються від специфіки розвитку держав з ринковою економікою. До того ж, галузева специфіка торговельних підприємств, що характеризується певними особливостями формування та своїм циклом руху капіталу, створює потребу в розробці адекватних сучасним реаліям методичних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу.

Актуальність викладених вище аспектів формування, використання інвестиційного потенціалу, його оцінювання та недостатність їх теоретичного розгляду обумовили вибір теми та мету дослідження.

Мета та завдання статті. Метою статті є методологічні засади оцінки інвестиційного потенціалу торговельного підприємства. Відповідно до поставленої мети в статті досліджено принципи, підходи та методи, які формують оцінний процес.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення наукових досліджень дозволило виявити методологічні засади оцінки інвестиційного потенціалу: принципи оцінки, методичні підходи до оцінки, методи оцінки.

Теоретичною базою процесу оцінки інвестиційного потенціалу є набір оціночних принципів, які являють собою основні правила, що є основою методичних підходів, відображають чинники і закономірності формування інвестиційного потенціалу, регулюють процедурний бік методології й методики, тобто принципи спрямовують процес оцінки, який здійснюється з використанням певних методів.

Основою методології оцінки наявності інвестиційного потенціалу є базові та специфічні принципи, які враховують вимоги саме до оцінки за певним напрямом. У Міжнародних і Національних стандартах оцінки, спеціальній літературі з оціночної діяльності виділяють такі групи взаємозалежних принципів оцінки [1]:

- які засновані на уявленнях власників;
- які пов'язані з експлуатацією власності;
- які зумовлені дією ринкового середовища;
- найліпшого і найефективнішого використання.

До складу першої групи принципів відносяться принципи корисності, заміщення та очікування. Принцип корисності базується на постулаті, що будь-яке підприємство має вартість, якщо воно корисне потенційному власнику для реалізації певної економічної функції протягом певного періоду. Чим більшою є корисність, тим вищою є величина оціночної вартості. З даного принципу витікає принцип очікування. Корисність підприємства визначається тим, як сьогодні оцінюються прогнозовані майбутні доходи. Принцип очікування полягає у визначенні поточної вартості доходу, який можна отримати у майбутньому від володіння власністю.

Друга група принципів оцінки зумовлена експлуатацією власності та пов'язана з уявленнями виробників. Частіше дослідники виділяють принципи чинників виробництва, залишкової продуктивності, внеску і збалансованості.

Інвестиційний потенціал підприємства роздрібної торгівлі не можна розглядати виключно з погляду ресурсного підходу, а оцінювати лише у вартісному вимірі.

Аналіз і систематизація спеціалізованої літератури дозволив виділити низку принципів оцінки інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі, які є базовими для оцінки як його наявності, так і реалізації.

1. Об'єктивність. Результати оцінки інвестиційного потенціалу повинні бути отримані в умовах, що забезпечують мінімальний вплив індивідуальних суб'єктивних думок і рішень на загальну оцінку.

2. Адекватність. Під час оцінки результатів і витрат потрібно забезпечувати правильне відображення структури і характеристик

інвестиційного потенціалу, що базується на врахуванні якісних і кількісних показників, а також враховувати ступінь їх достовірності і невизначеності.

3. Синергетичність. Означає перевищення вигід від сумісного використання інвестиційних ресурсів, компетенцій і можливостей над сумою вигід від використання тих самих ресурсів, компетенцій і можливостей окремо.

4. Коректність. Методи оцінки інвестиційного потенціалу повинні задовольняти визначеним загальним формальним вимогам, до яких належать: монотонність; транзитивність; адитивність.

5. Системність. Процес оцінки повинен урахувати те, що інвестиційний потенціал є одночасно підсистемою економічного потенціалу та складною стохастичною системою.

6. Комплексність. Усі складові інвестиційного потенціалу розглядаються у їх взаємозв'язку та у залежності з іншими процесами та явищами.

7. Узгодженість. Визначає необхідність взаємозв'язку окремих етапів процесу оцінювання інвестиційного потенціалу, узгодження між собою показників, що використовуються.

8. Обмеженість ресурсів. Під час оцінювання інвестиційного потенціалу необхідно виходити з умови, що всі види інвестиційних і фінансових ресурсів обмежені, тобто ціни ресурсів, за якими розраховується величина витрат, повинні містити в собі упущену вигоду, пов'язану з їх можливим альтернативним використанням.

9. Необмеженість потреб. Наявні обмежені інвестиційні ресурси завжди потенційно можуть знайти ефективний напрямок, оскільки загальна потреба в ресурсах необмежена.

Дані принципи визначають підходи і методи оцінки реалізації інвестиційного потенціалу.

Існують різні класифікації методів і способів оцінки вартості підприємства і його інвестиційного потенціалу [2 – 4]. Насамперед, класифікацію методів оцінки можна здійснити відповідно до різних ознак залежно від типів зв'язків ресурсів, процесів і результатів. Якщо оцінка проводиться з позицій ефективності витрат на створення об'єкта, то очевидно, що його вартість оцінюється постфактум. Коли враховується тільки теперішня ситуація на ринку, то можна говорити про поточну оцінку вартості об'єктів.

За результатами аналізу існуючих підходів до оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства було здійснено їх систематизацію за двома групами.

Залежно від періоду часу, що береться до уваги під час оцінки виділяють: витратний (майновий), доходний (результатний) і порівняльний (ринковий) [2; 3].

Під час оцінювання сукупного потенціалу підприємства з позиції витратного підходу головну увагу звертають на вартість майна (сукупність матеріальних і нематеріальних активів) підприємства. Витратний підхід базується на типовій мотивації та уявленнях розважливого покупця, який не заплатить за підприємство більше, ніж коштують усі його активи.

Під час оцінювання потенціалу з позиції доходного підходу основою для розрахунків є дохід, який, як передбачається, може генерувати сукупний потенціал підприємства роздрібною торгівлі в майбутньому. Цей підхід заснований на очікуваннях інвесторів, які визначають поточну вартість підприємства, керуючись, в основному, прогнозною величиною майбутніх доходів від використання потенціалу підприємства, а не наявністю тих або інших активів (принцип очікування).

Застосування порівняльного підходу в оцінці потенціалу базується на визначенні вартості об'єкта на основі ціни купівлі – продажу аналогічних підприємств або їх акцій (часток), які вже здійснено. Порівняльний підхід ґрунтується на принципі заміщення (вартість підприємства не може значно відрізнитися від вартості іншого підприємства, яке має аналогічну для потенційного покупця корисність).

Використання певного підходу залежить від специфіки бізнесу і цілей оцінки. При обґрунтуванні вибору методичних підходів для оцінки інвестиційного потенціалу необхідно враховувати переваги і недоліки кожного з них (табл.).

Таблиця – Переваги і недоліки вартісних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу

Перевага	Підхід	Недоліки
1	2	3
Враховує ринкову ситуацію об'єкта; дозволяє оцінити майбутню доходність інвестиційного потенціалу; враховує економічне застосування	Доходний	Ймовірнісний характер результатів; трудомісткість прогнозування; оцінка ризиків суб'єктивна

Продовження табл.

1	2	3
Враховує не тільки внутрішні особливості об'єкта, а й ринкову ситуацію в цілому; відображає співвідношення попиту і пропозиції; достовірна фактична інформація підвищує точність розрахунків і відображення специфіки об'єкта оцінки, урахувавши фактично досягнуті результати	Порівняльний (ринковий)	Ігнорування перспектив розвитку підприємств у майбутньому; трудомісткість збирання великого масиву інформації; необхідність виконання складних коригувань; неможливість оцінки унікальних чи специфічних об'єктів за браком аналогів для порівняння
Можливість точно оцінити витрати на створення об'єкта; можливість поелементної оцінки складових інвестиційного потенціалу; єдино можливий для деяких підприємств	Витратний (майновий)	Обмежене використання ринкової інформації в оцінці; не враховує ефективність використання активів; не враховує вартість деяких нематеріальних активів

За сутністю виділяють три основні підходи до оцінювання інвестиційного потенціалу: ресурсний (або обліково-звітний), функціональний (структурний) та цільовий (проблемно-орієнтований, результативний) [5].

Функціональний (структурний) підхід являє собою систему методів і методичних прийомів, орієнтованих на визначення раціональної структури інвестиційного потенціалу підприємства за обраними функціональними підсистемами. Аналіз і оцінка структурних характеристик інвестиційного потенціалу пов'язані з певними труднощами, оскільки всі його елементи функціонують одночасно, в сукупності та взаємодії [5]. Це практично унеможливило визначення внеску кожного типу ресурсів, компетенцій і можливостей в інвестиційний потенціал.

Цільовий (проблемно-орієнтований, результативний) підхід до оцінки спрямований на визначення відповідності наявного інвестиційного потенціалу поставленим цілям інвестиційної діяльності підприємства роздрібної торгівлі, тобто характеризує постійну орієнтацію інвестиційної діяльності, інвестиційних рішень та процесів їх виконання на кінцеві результати, з урахуванням соціально-економічних характеристик, які постійно змінюються через розвиток

системи потреб, кількісних і якісних змін як в інвестиційному, так і в сукупному потенціалі підприємства роздрібної торгівлі, відносно якої застосовується цільовий підхід.

Застосовані окремо ресурсний, функціональний та цільовий підходи не дають адекватну оцінку інвестиційному потенціалу підприємства, що складається з ресурсів, компетенцій і можливостей, використання яких спрямовано на досягнення певного результату. Саме використання ресурсного, цільового та функціонального підходів у комплексі (одночасно) об'єктивно визначає внутрішній і зовнішній інвестиційний потенціал підприємства роздрібної торгівлі з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх чинників.

Синергетичний підхід дозволяє розглядати інвестиційний потенціал, по-перше, не як просту суму ресурсів, а відображатиме можливості їх сукупного використання; по-друге, як модель, що враховує фактичну динаміку показників оцінки. Тому доцільним є оцінювання інвестиційного потенціалу за допомогою синергетичного підходу.

Кожний підхід передбачає використання під час оцінювання певних методів. Науковці пропонують достатню їх кількість у межах кожного підходу: у межах доходного підходу використовують метод капіталізації та метод дисконтованих грошових потоків; витратний підхід передбачає застосування методів чистих активів і ліквідаційної вартості; при порівняльному підході – методи ринку капіталу, угод і галузевих коефіцієнтів.

Так, методи дисконтованих грошових потоків, ринку капіталу і галузевих коефіцієнтів орієнтовані на оцінку підприємства, яке діє і буде функціонувати в подальшому. Методи чистих активів і угод можуть використовуватися у випадку, коли інвестор має наміри закрити підприємство або суттєво скоротити обсяг його діяльності. Для підприємств, які накопичили активи в результаті капіталізації їх у попередні періоди, доцільно використовувати метод капіталізації, тобто цей метод є найбільш адекватним оцінці «зрілих» за віком підприємств. Метод дисконтування грошових потоків є більш прийнятним для оцінки «молодих» підприємств, які ще не мають достатнього прибутку для капіталізації його в додаткові активи, але мають перспективний продукт та явні конкурентні переваги порівняно з існуючими та потенційними конкурентами.

У цілому для оцінювання інвестиційної привабливості та інвестиційної потужності підприємства можуть застосовуватися: експертний, індексний, бальний методи, метод аналогій, рейтинговий,

методи моделювання, сценаріїв, економіко-математичні методи, факторний аналіз тощо.

Висновки. Міжнародні стандарти оцінки та Норми професійної діяльності оцінювача України вимагають застосування в процесі оцінки об'єктів власності декількох підходів із наступним узгодженням результатів. Це пов'язано з тим, що кількість і якість інформації для використання того чи іншого підходу в різних ситуаціях не завжди відповідає необхідному рівню, тому об'єктивність результатів досягається лише в процесі їх інтеграції.

Список літератури

1. Мескон, М. Х. Основы менеджмента [Текст] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
2. Федонін, О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст]: навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
3. Лапин, Е. В. Экономический потенциал предприятия [Текст] : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 310 с.
4. Краснокутська, Н. С. Управління потенціалом підприємства: процесний підхід / Н. С. Краснокутська // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Харків : ХДУХТ, 2009. – Вип. 1 (9). – С. 276–286.
5. Кушнірова, Т. І. Основні підходи до оцінювання підприємницького потенціалу фірми [Електронний ресурс] / Т. І. Кушнірова, Т. С. Непомняща. – Режим доступу : < http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65579.doc.htm >.

Отримано 30.03.2011. ХДУХТ, Харків.

© І.О. Жувагіна, 2011.

УДК 65.011.4:658.87

С.М. Шинкар, канд. екон. наук

Л.І. Безгінова, канд. екон. наук

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Систематизовано існуючі методи оцінки економічного потенціалу підприємства. Обрано ефективні методи оцінки економічного потенціалу для підприємств роздрібної торгівлі.

Систематизированы существующие методы оценки экономического потенциала предприятия. Выбраны эффективные методы оценки экономического потенциала для предприятий розничной торговли.