

Д. С. Ревенко, В. О. Либа

**ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА**

2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

Д. С. Ревенко, В. О. Либа

## **ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА**

Навчальний посібник

Харків «ХАІ» 2018

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

Д. С. Ревенко, В. О. Либа

## **ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА**

Навчальний посібник

Харків «ХАІ» 2018

УДК 658(075.8)  
Р32

Рецензенти: канд. екон. наук, доц. І. І. Помінова,  
канд. екон. наук, доц. Ж. І. Торяник

**Ревенко, Д. С.**

Р32 Потенціал і розвиток підприємства [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Д. С. Ревенко, В. О. Либа. – Харків : Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харків авіац. ін.-т», 2018. – 144 с.

Наведено основні теоретичні й методичні підходи до формування й оцінювання потенціалу підприємства. Детально розглянуто основні складові потенціалу підприємства: фінансовий, виробничий, трудовий та ін. Викладено сучасні концепції й передумови розвитку сучасного підприємства та оцінювання вартості бізнесу.

Для студентів економічних спеціальностей.

Іл. 10. Табл. 6. Бібліогр.: 16 назв

**УДК 658 (075.8)**

© Ревенко Д. С., Либа В. О., 2018

© Національний аерокосмічний  
університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут», 2018

## ВСТУП

Динамічність розвитку підприємств і нестабільність сучасних ринків потребують перегляду традиційних підходів до управління. Передумовою ефективної діяльності суб'єкта господарювання є відповідність внутрішніх можливостей його ринковому потенціалу. Основою успішного довгострокового функціонування виробничих соціально-економічних систем є орієнтація на збільшення їх вартості відповідно до якісних вимог ринкового середовища.

Виробничо-господарська діяльність підприємства є основою економіки країни за умови задоволення щораз більших потреб населення. Поліпшення потенціалу підприємства в ринковій економіці важко переоцінити. Важливим рушієм модернізації є поліпшення потенціалу підприємства на засадах інноваційного розвитку економіки України. Залучення потенціалу підприємства до процесів модернізації економіки України є важливою умовою конкурентного ринку.

Для забезпечення конкурентоспроможності потенціалу підприємства необхідно якісно розвивати його структурні елементи, швидко реагуючи на зміни, брати до уваги тенденції міжнародного ринку. Це зумовлює застосування методів корпоративного управління до алгоритмів визначення потенційних можливостей використання ресурсів.

Сучасний стан національної економіки й окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, нагромадженням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням кількості працівників, зниженням їх кваліфікаційного рівня і продуктивності праці та іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу. Нагадаємо, що розмір і структура потенціалу сучасних підприємств формуються завдяки нагромадженням за радянських часів основним фондам, земельним ділянкам, технологіям тощо. Хаотичність процесів розвитку і неконтрольованість кризових тенденцій на макрорівні спричинили руйнацію структури потенціалу, що виявилось в порушенні пропорцій між основними елементами соціально-економічних систем сучасних підприємств. У свою чергу, багаторівнева деформація пропорцій і зв'язків між складовими виробничих, соціальних, комерційних та інших підсистем підприємств зумовила зниження ефективності роботи.

Отже, формування потенціалу підприємства є процесом ідентифікації потрібних структурних складових, оптимальне співвідношення яких забезпечує вирішення головної проблеми економічного зростання.

# 1 СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1 Поняття і характеристика потенціалу підприємства в розрізі нового механізму господарювання

Об'єктивна необхідність розроблення нового показника для цілей оцінювання, аналізу й планування виникла б насамперед у зв'язку зі зменшенням за останні десятиріччя тривалості циклу розвитку як окремих технічних систем, так і господарських комплексів, підприємств, галузей у цілому. В умовах такого прискорення знадобився показник, що дасть змогу охарактеризувати одночасно стан та умови функціонування об'єкта у сучасності й побудувати досить достовірну модель очікуваних змін об'єкта й навколишнього середовища на досить великий період часу, порівняний із циклом (етапом) розвитку самого об'єкта. Необхідний показник має відображати здатність об'єкта забезпечити досягнення заданого результату в певних умовах функціонування, рівень використання цієї здатності, а також здатність об'єкта до розвитку в необхідному напрямку.

У теоретичних розробках потенціал підприємства розглядається як ресурсна база розвитку в умовах модернізації вітчизняної економіки й адаптації до конкурентного ринку. Поліпшення потенціалу підприємства пов'язане з інноваційними процесами й упровадженням ефективних і масштабних інвестиційних проектів в Україні. Теоретичний і практичний інтерес в цих умовах становить оцінювання і розвиток потенціалу підприємства.

Становлення теоретичних поглядів відносно поняття «потенціал підприємства» можна поділити на такі етапи.

1-й етап, період 1920–1930 рр. – уперше поняття «потенціал» розглядалося в економічній науці, його визначали як потенційна можливість країни робити матеріальні блага для задоволення потреб населення;

2-й етап, період 1950–1960 рр. – уведено нове поняття «економічний потенціал країни» і «потенціал розширеного виробництва»;

3-й етап, період з 1970 року – розглядається питання народногосподарського потенціалу, економічного потенціалу, промислового потенціалу, потенціалу підприємства і його видів.

Становлення ринкової економіки в Україні спричинило кілька змін у плані появи вільного підприємництва, різноманіття форм власності на засоби виробництва, ринкового ціноутворення, договірних стосунків між суб'єктами господарювання, обмеженого втручання держави в господарську діяльність суб'єктів. У ринковій економіці рішення самих покупців, постачальників товарів і послуг визначають структуру розподілу, отже, у ринковій економіці існує ринковий потенціал підприємства.

Ринок характеризується нестабільністю цілей підприємства, мінливістю попиту і пропозиції, цін на товари і чинників виробництва, змінами в конкурентному середовищі й іншими макро- і мікроекономічними

чинниками. У цих умовах одним із першочергових завдань керівництва підприємства стає формування й оцінювання поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу.

Це пов'язано з необхідністю забезпечення ефективності функціонування й підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Сьогодні вивчення проблем оцінювання потенціалу й вироблення єдиного розуміння поняття «потенціал», його суті, складу й співвідношення з іншими категоріями є одним із основних завдань дослідників.

У розвитку сучасних уявлень про потенціал можна виокремити три основні напрямки. Представники першого ресурсного стверджують, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів.

Друга група авторів розглядає потенціал як систему матеріальних і трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва.

Відповідно до третього напрямку розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їх думку, – це цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку.

Отже, потенціал як економічна категорія являє собою можливості, ресурси, запаси, способи, які може бути використано для досягнення, здійснення чого-небудь.

Потенціал підприємства – це економічна категорія, яка характеризує теоретичну концепцію, методологічну основу, практичну базу розуміння і формування економічних показників в умовах досягнення конкурентних переваг та інвестиційної привабливості. Таким чином, потенціал підприємства – це сукупність якостей системи, можливостей ресурсів в умовах їх використання для досягнення цілей підприємства і конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Основний зміст поняття «потенціал підприємства» – це інтегральне відображення поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати наявні ресурси з допомогою властивих персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи корпоративні й громадські інтереси.

Потенціал підприємства має різні характеристики:

– комплексна характеристика ресурсів, необхідних для функціонування виробництва й прискорення науково-технічного прогресу;

– системна характеристика матеріальних і нематеріальних чинників, які забезпечують досягнення виробництва і можливості ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання;

– ресурсна характеристика потенціалу, за якою оцінюють вартісну цілісність майнового комплексу підприємства, нематеріальних активів і підприємницької діяльності, що визначає ефективність потенціалу.

Потенціал підприємства характеризується чотирма головними ознаками:

- його реальними можливостями у тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, але й нереалізованими за будь-яких причин;

- наявністю ресурсів і резервів (економічних, соціальних), які не залучено до виробництва, тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів, як залучених у виробництво, так і не залучених, але підготовлених до використання;

- не тільки наявними можливостями, але й навичками різноманітних категорій персоналу щодо його використання з метою виробництва товарів, здійснення робіт (послуг), отримання максимального прибутку;

- рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяг виробленої продукції або отриманого прибутку) визначаються формою підприємництва й адекватною їй організаційною структурою.

## **1.2 Основні складові потенціалу, їх характеристика**

Під структурою системи, якою є потенціал підприємства, розуміють мережу найсуттєвіших, стійких (інваріантних) зв'язків між елементами. В економічній літературі існують різні підходи до визначення структури потенціалу підприємства. Більшість дослідників розглядає ресурсну структуру потенціалу, однак з урахуванням у ньому різної кількості складових. В одному випадку до його складу рекомендується включати тільки засоби праці, у другому – засоби праці й робочу силу, у третьому – засоби праці, робочу силу й природні ресурси, які застосовуються під час виробництва, у четвертому – засоби праці, робочу силу й предмети праці. Є й значно ширші поняття структури потенціалу підприємства, доповнені описами систем збирання, оброблення й використання інформації, досвіду господарювання, використовуваної енергії тощо.

У реальних умовах до елементів потенціалу підприємства слід віднести не лише виробничі ресурси, але й усе те, що пов'язано з функціонуванням і розвитком підприємства. Тому загалом структуру потенціалу підприємства можна схематично подати у вигляді сукупності об'єктивних і суб'єктивних складових (рис. 1.1).

Об'єктивна складова пов'язана з матеріально-природною і персоналізованою формами потенціалу підприємства, які створюються і використовуються в тій або іншій формі під час функціонування. До них належать інноваційний, виробничий, фінансовий потенціали і потенціал оновлення. До них належить: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення.



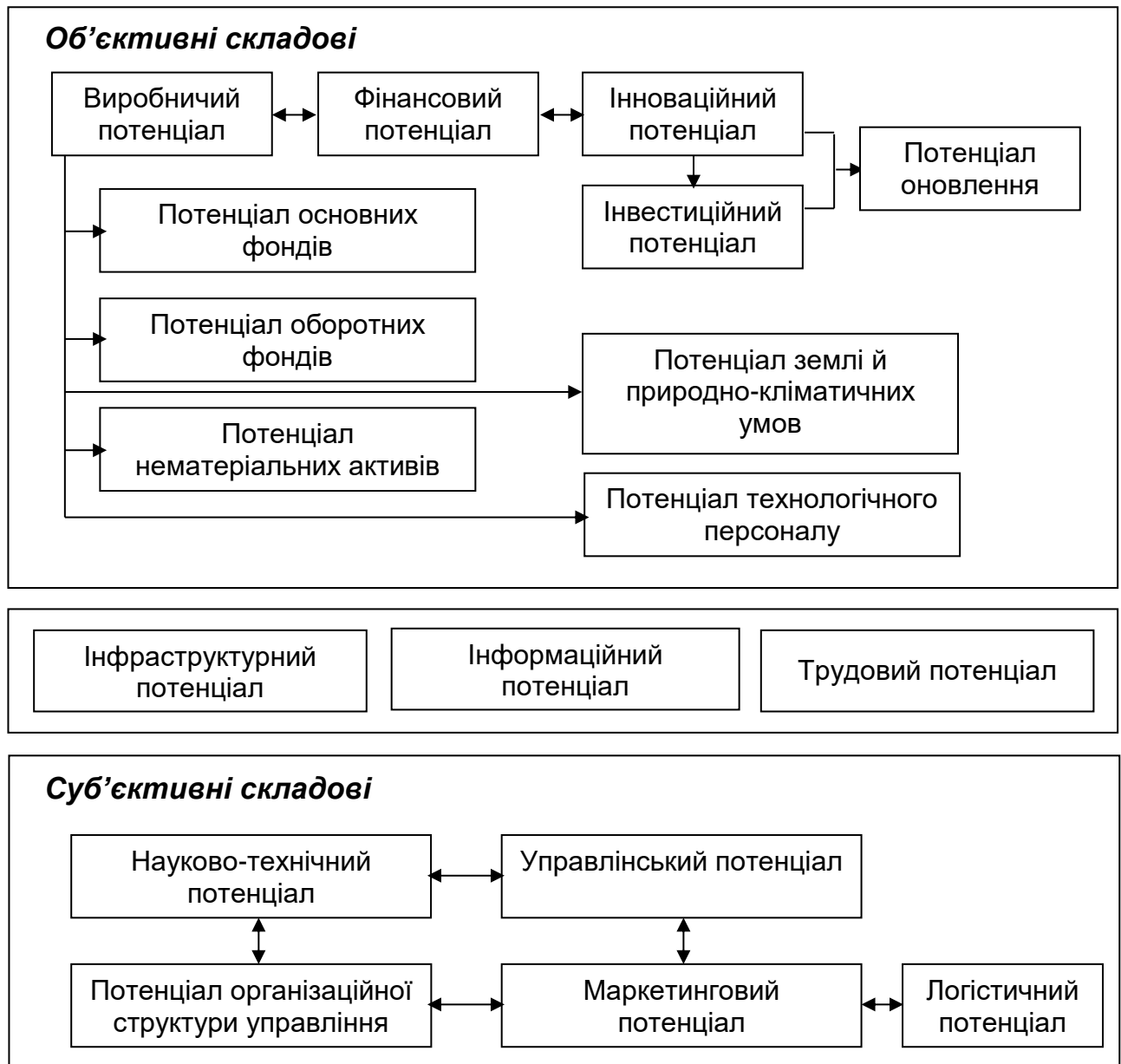


Рисунок 1.1 – Структура потенціалу підприємства

Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а становлять передумову, загальноекономічний, загальногосподарський соціальний чинник раціонального споживання об'єктних складових. Усе це свідчить, що суб'єктні складові потенціалу підприємства за їх впливом на розвиток основних чинників виробництва й ефективність функціонування економічних систем у міру ускладнення останніх та їх «навколишнього середовища» набувають вирішального значення.

До суб'єктивних складових потенціалу підприємства належать: науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал.

Суб'єктивні складові потенціалу підприємства за їх впливом на розвиток основних чинників виробництва мають вирішальне значення.

Відомо, що навіть ті підприємства, які мають близькі за розміром виробничі потенціали, часто істотно різняться за результатами діяльності. Це можна пояснити тим, що на порівнюваних підприємствах за інших рівних умов різним було організаційно-економічне забезпечення заданих цілей, рівні наукового забезпечення, управління потенціалом, маркетингу.

Розглянемо більш детально складові потенціалу підприємства.

**Виробничий потенціал** – явні й приховані можливості підприємства із залучення і використання чинників виробництва (земля, праця, капітал, підприємницькі здібності, інформація) для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг). Його слід також трактувати як сукупність функціонувальних ресурсів, які можуть виробляти певний обсяг продукції. Тому виробничий потенціал є поліструктурною системою, який у свою чергу складається з таких складових:

- потенціал основних фондів – наявні й приховані можливості основних фондів, які формують техніко-технологічний базис виробничої потужності підприємства;

- потенціал оборотних фондів – частина виробничого капіталу підприємства у вигляді певної сукупності предметів праці у виробничих запасах, незавершеному виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення й витратах майбутніх періодів;

- потенціал нематеріальних активів – сукупність можливостей підприємства використовувати права на нові або наявні продукти інтелектуальної праці у господарському процесі з метою реалізації корпоративних інтересів на основі задоволення суспільних потреб;

- потенціал землі й природнокліматичні умови – можливості підприємства щодо використання сукупних природних багатств у господарській діяльності;

- потенціал технологічного персоналу – здатність працівників виробляти різні продукти, надавати послуги або виконувати роботи.

**Фінансовий потенціал** – обсяг власних, позикових і залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат. Головною складовою фінансового потенціалу є наявність інвестицій, тобто готівкові або приховані можливості підприємства для простого й розширеного відтворення потенціалу.

Відтворення потенціалу підприємства – це процес безперервного відновлення всіх його складових.

Просте відтворення потенціалу підприємства здійснюється в незмінних обсягах оновлення зношених чинників виробництва й забезпечення безперервності його функціонування.

При розширеному відтворенні потенціалу підприємства передбачається кількісний і якісний розвиток виробничих чинників та інших складових потенціалу, які забезпечують більш високу результативність його функціонування.

У межах розширеного відтворення можна виокремити три типи розвитку потенціалу підприємства :

- екстенсивний (традиційний);
- інтенсивний (інноваційний);
- екстенсивно-інтенсивний (змішаний).

При екстенсивному типі відтворення потенціалу збільшення обсягів виробництва досягається завдяки додатковому залученню трудових, природних ресурсів і засобів виробництва при збереженні сформованої техніко-економічної основи.

При інтенсивному типі відтворення розвиток потенціалу досягається шляхом якісного вдосконалення чинників виробництва, тобто використання прогресивних знарядь і засобів праці, видів енергетичних ресурсів, підвищення кваліфікації технологічного й управлінського персоналу, а також постійного поліпшення використання усіх наявних елементів потенціалу підприємства.

Змішаний тип відтворення потенціалу характеризується збалансованістю або домінуванням одного з двох чинників розвитку, у якому важко віддати перевагу якому-небудь одному типу.

Слід зазначити відмінність джерел простого й розширеного відтворення потенціалу підприємства. Якщо заміна зношених і застарілих основних фондів робиться за рахунок накопичення амортизаційного фонду й інших внутрішніх джерел формування фінансових коштів, то розширене відтворення потенціалу потребує використання таких джерел, як довгострокові кредити, емісія цінних паперів, власний накопичений прибуток, державні субсидії, іноземні інвестиції.

Таким чином, під потенціалом оновлення слід розуміти сукупність матеріально-технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів капіталу, які знаходяться у розпорядженні підприємства або можуть бути додатково притягнені й використані для простого або розширеного відтворення чинників виробництва та інших елементів потенціалу підприємства.

**Інвестиційний потенціал** – головна складова фінансового потенціалу – наявні й приховані можливості підприємства щодо простого й розширеного відтворення.

**Інноваційний потенціал** – сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття й упровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного технічного, організаційного й управлінського оновлення.

**Потенціал відтворення** – сукупність матеріально-технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів капіталу, які знаходяться у розпорядженні підприємства і можуть бути додатково залучені й використані для простого й розширеного відтворення факторів виробництва та інших складових потенціалу підприємства.

**Науково-технічний потенціал** характеризує рівень наукового забезпечення виробництва (наука, техніка, технологія, інженерна справа, виробничий досвід, наукові кадри і їх можливості), які є у розпорядженні підприємства для вирішення науково-технічних проблем.

**Управлінський потенціал** – це навички і здібності керівників усіх рівнів менеджменту щодо формування, організації, створення належних умов для функціонування й розвитку соціально-економічної системи підприємства. У найбільш загальному вигляді управлінський потенціал є інтеграцією функціонально-структурних і нематеріальних елементів.

**Потенціал організаційної структури управління** – це загальнокорпоративний управлінський (формальний і неформальний) механізм функціонування підприємства, який втілює в собі рівень організації функціональних елементів системи і характер зв'язків між ними.

**Маркетинговий потенціал** – це максимальна можливість підприємства щодо систематизованого й планомірного спрямування всіх його функцій (визначення потреб і попиту, організації виробництва, продажу й післяпродажного обслуговування) на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту. У маркетинговому потенціалі виокремлюється логістичний потенціал.

**Логістичний потенціал** – максимальна продуктивність (функціональна спроможність) системно інтегрованих підрозділів, які охоплюють усі види діяльності щодо переміщення в просторі й руху в часі: персоналу – перевезення співробітників, розміщення їх по службових приміщеннях, переміщення згідно з часовим графіком роботи; матеріалів і готових виробів – транспортування, складування, збереження, сортування й перерозподіл; енергетичних та інформаційних потоків – передання, оброблення, збереження й трансформація.

Особливе значення в структурі потенціалу підприємства мають трудовий, інформаційний та інфраструктурний потенціали, їх не можна однозначно віднести або до об'єктивних, або до суб'єктивних складових.

**Трудовий потенціал** – це персоніфікована робоча сила, яка розглядається в сукупності своїх якісних характеристик. Термін «трудовий потенціал» дає змогу, з одного боку, оцінити рівень використання потенційних можливостей як окремо взятого працівника, так і сукупності працівників у цілому. Це необхідно для активізації людського чинника на підприємстві. З іншого боку, забезпечити якісну структурну збалансованість у розвитку людського й матеріального чинників виробництва.

**Інформаційний потенціал** є найважливішою складовою техніко-технологічної й управлінської бази сучасних підприємств і сукупністю організаційно-технічних та інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень і впливають на характер виробництва і його специфіку через збір, збереження, накопичення, оброблення й розширення інформаційних ресурсів.

У складі інформаційного потенціалу можна виокремити інформаційно-обчислювальний потенціал, до якого належить комплекс технічних, програмно-математичних, організаційно-економічних засобів і спеціальних кадрів, призначених для автоматизації процесу виконання управління підприємством. Крім того, інформація і знання, отримані в цьому комплексі, реалізуються в нових засобах праці, технологіях, професійному досвіді працівників.

**Інфраструктурний потенціал** – збалансовані з вимогами виробництва можливості цехів, господарств і служб забезпечити необхідні умови для діяльності основних підрозділів підприємства та задоволення соціальних потреб його персоналу. При гіпертрофованому розвитку інфраструктурні складові потенціалу підприємств можуть виконувати роботи або надавати певні послуги стороннім організаціям та іншим суб'єктам ринку.

### 1.3 Еволюція поняття «потенціал»

Розглянемо сучасні підходи до управління потенціалом підприємств. Кінець ХХ і початок ХХІ століття характеризується переходом до нової парадигми управління. Суть її полягає в такому:

– надання системі управління адаптивності – здатності пристосовуватися до змін внутрішніх і зовнішніх умов функціонування підприємства для забезпечення його поступального й ефективного розвитку;

– відхід від технократичного мислення, що орієнтується на управлінський раціоналізм і перехід до менеджменту, спрямованого в майбутнє, що затверджує пріоритетну орієнтацію на стратегічне управління;

– посилення прогностичного стилю мислення й подання його як відкритої системи, успіх якого значною мірою залежить від чинників, що формуються не всередині нього, а поза ним;

– посилення інтерпретації моделей управління в термінах системного аналізу, що пов'язано з підвищенням міри взаємозв'язку внутрішніх і зовнішніх середовищ підприємства.

Перехід до нової парадигми управління зумовлюється кількома обставинами, у тому числі такими:

а) нова концепція виробництва, орієнтована на персоніфікацію виробів, а також синхронізація попиту й виробництва;

б) змінення важелів влади, що виявляється в появі корпоративного управління;

в) змінення в ресурсах підприємств завдяки посиленню інформаційного ресурсу і його технологій, явищ, що дають змогу входити в глибину і передбачати їх розвиток.

Інтеграція економіки України в європейську економіку призводить до того, що колишні форми управління все більше не відповідають господарському середовищу, що складається. Це виявляється в дотриманні

керованості за галузевим принципом в умовах ліквідації галузевих міністерств, підвищенні конкурентоспроможності підприємств в умовах різкого застарівання основних виробничих фондів, недосконалості підготовки менеджерів до ведення економіки в умовах ринкової системи господарювання.

Усе це свідчить про необхідність створення нових методів і технологій управління, створення принципово нового корпоративного менеджменту і пристосування його до умов економіки вітчизняних підприємств. Таким чином, необхідно, з одного боку, підвищувати ефективність наявного управління, а з іншого – розвивати корпоративне управління. Особливістю корпоративного менеджменту є великі складні системи. Таким чином, при організації корпоративних утворень значно розширюються поля бізнесу порівняно із загальними підприємницькими освітами.

Основні завдання корпоративного менеджменту є такими:

- не лише робити гроші, але й створювати сенс і умови для існування працівників і підприємницьких структур, що входять у корпорацію;
- збереження і примноження власності компанії;
- ефективне використання ресурсів і підвищення їх якості;
- забезпечення для корпорації і її структур стійкого положення на ринку;
- забезпечення і стимулювання всебічного розвитку працівника;
- розширення цивілізованого підприємництва.

Корпоративний менеджмент характеризується відходом від централізованого лінійно-функціонального управління, властивого неінтегрованим підприємствам, до децентралізованого управління, що базується на принципах партнерства. При цьому мають задовольнятися інтереси як підприємницьких структур, так і компаній у цілому і їх акціонерів. Це забезпечення інтересів має ув'язуватися з величиною синергетичного ефекту, що отримується внаслідок інтеграції.

Синергетичний ефект можна одержати шляхом зниження витрат, часу, підвищення якості продукції і ведення бізнесу.

Водночас підвищення ефективності корпоративного управління, яке є дуже перспективним у країнах, що розвиваються, у тому числі й на Україні, не можна досягти, якщо його не пов'язувати з підвищенням ефективності традиційної системи управління. Потенціал бізнесу завжди буде вищим від реалізованої діяльності.

### **Запитання для самоконтролю**

1. Ресурсна і результатна концепція потенціалу підприємства.
2. Маркетинговий потенціал підприємства.
3. Кадровий потенціал підприємства.
4. Організаційний потенціал підприємства.
5. Природа категорії «потенціал» та історія її виникнення

## 2 СТРУКТУРА І ГРАФОАНАЛІТИЧНА МОДЕЛЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

### 2.1 Класифікація видів потенціалу підприємства

Позитивні зміни в промисловому секторі економіки викликають необхідність системного підходу до теоретичних і практичних проблем формування потенціалу підприємства відповідно до нових тенденцій на конкурентних ринках.

Структура потенціалу підприємства, побудована на основі принципів системного підходу, дає структурну характеристику компонентів системи і їх стосунків із зовнішнім середовищем. Якщо кількісні і якісні характеристики структурних компонентів потенціалу підприємства є конкурентоспроможними, то підвищуються показники ефективності його виробничо-господарської діяльності. Характеристику структури потенціалу показано на рисунку 2.1.

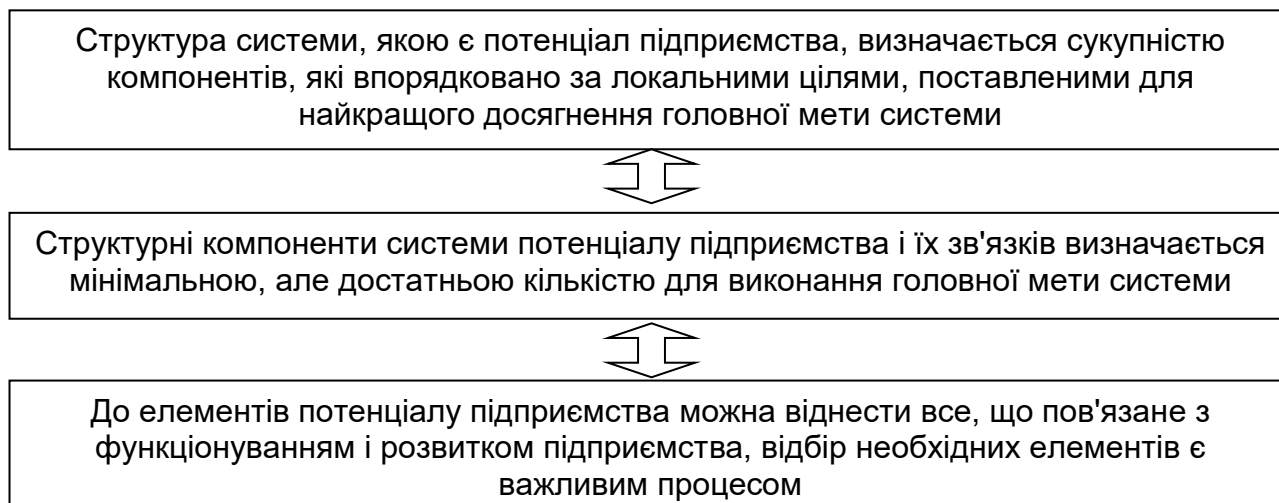


Рисунок 2.1 – Характеристика структури потенціалу підприємства

Структура потенціалу підприємства формується на основі цілей системи і використовується під час об'єднання компонентів системи. Особлива увага приділяється розгляду видів потенціалу, з урахуванням різних ознак їх класифікації. Розглянемо деякі з них.

Найбільшим елементом у системі оцінювання потенціалу підприємства є цілісний носій, який відносно менших елементів набуває за ефектом синергії нову властивість – виготовляти готову продукцію. Саме цю властивість слід оцінювати з урахуванням економічного впливу на зовнішнє середовище й кількісного натуральноречовинного тиску на ринок. Підводячи підсумок, можна стверджувати, що загальний потенціал цілісного носія, незалежно від того, хто є суб'єктом оцінювання, поділяється на економічний і виробничий потенціал підприємства, хоча результати внутрішнього й зовнішнього оцінювання можуть не збігтися. Дослідження

підходів щодо визначення терміну «економічний потенціал» відображають різні погляди в розумінні його суті й структури. Досить важко сказати однозначно про прихильність того чи іншого дослідника до одного з підходів. Деякі дослідники наводять кілька означень з різними акцентами. Так, наприклад, одні автори пропонують кілька означень економічного потенціалу й у цілому вважають, що економічний потенціал слід розглядати з таких позицій:

- джерело підвищення національного доходу й економічної потужності країни;
- результат розвитку продуктивних сил суспільства;
- показник максимальних виробничих можливостей галузі, підприємств, об'єднань, ресурсів;
- засіб задоволення суспільних потреб;
- найважливіший фактор збільшення національного багатства країни;
- критерій оптимальності планів виробництва матеріальних благ, використання ресурсів і національного багатства.

Таке розходження в означеннях пояснюється тим, що кожний з дослідників виокремлював якийсь один із факторів економічного потенціалу, не розкриваючи його в комплексі.

Узагальнюючи розглянуті трактування поняття «потенціал», можна запропонувати загальну класифікацію видів потенціалу за різноманітними ознаками (таблиця 2.1).

**Економічний потенціал підприємства** – це властивість забезпечувати отримання максимального рівня стабільного прибутку за певний період (рік, середній за галуззю термін окупності, середній термін корисного використання тощо) або отримання максимальної ціни продажу. За таким підходом слід виокремити економічний потенціал підприємства в експлуатації та економічний потенціал підприємства в ціні його продажу.

При чому в ціні продажу за сучасною практикою оцінної діяльності за доходним підходом до оцінювання враховано результати експлуатації об'єкта за попередні роки.

**Виробничий потенціал підприємства** – це властивість забезпечувати виготовлення продукції певної номенклатури, що максимально відповідає вимогам ринку за вихідними характеристиками, якістю, асортиментом з орієнтацією не на попит, а на загальну місткість ринку цієї або альтернативної продукції, виробництво якої забезпечено функціональним потенціалом відповідної системи. Найменшим елементом в системі оцінювання потенціалу підприємства є частковий елемент, який відповідно є носієм часткового потенціалу.

**Частковий потенціал** – індивідуальна властивість елемента носія, вимірювана у відповідних натуральних, умовно-натуральних або вартісних показниках, яка забезпечує здатність носія задовольнити вимоги до виконання потрібних часткових функцій, що залежать від конкретних умов використання носія у складі функціонального елемента. Частковий



потенціал елемента виявляється як потенціал або використання, або ціни продажу.

Таблиця 2.1 – Класифікації видів потенціалу підприємства

Класифікаційна ознака	Вид потенціалу
Рівень абстрагування	Потенціал людства Природний Економічний Соціокультурний Психофізіологічний
Рівень агрегованості оцінки	Світового господарства Національної економіки Галузевий Територіальний Добровільних об'єднань Підприємства Структурних підрозділів Виробничих ділянок, окремих робочих місць
Галузеві ознаки	Промисловий Транспортно-комунікаційний Науковий Будівельний Сільськогосподарський Сфери обслуговування
Можливості обліку	Внутрішньосистемний Зовнішній
Перспективи розвитку	Стратегічний Ситуаційний Оперативний
Елементний склад	Основних виробничих фондів Оборотних засобів Земельний Інформаційний Технологічний Трудовий
Функціональна сфера виникнення	Виробничий Маркетинговий Фінансовий Науково-технічний Інфраструктурний
Ступінь використання можливостей підприємства	Фактичний (досягнутий) Перспективний (розвитку)
Процес відтворення	Виробництва Розподілу Обміну Споживання

**Потенціал напрямку використання** є властивістю, що забезпечує виконання окремих конкретних операцій з виготовлення, збуту,

інформаційного або іншого забезпечення виробничого процесу. Її відображують наявними технічними характеристиками й діапазоном, у якому їх можна розширити або створити зі зміненням самого елемента як носія часткового потенціалу. Цей діапазон устанавлюється за технічними або економічними обмеженнями, оскільки змінення носія може стати неможливим унаслідок фізичних законів або конструктивних особливостей, хоча частіше це просто не має сенсу з огляду на економіку.

**Потенціал ціни продажу відокремленого об'єкта** відображає властивість об'єкта оцінювання, що перестав бути частковим елементом носія потенціалу більш крупного об'єкта (підприємства), давати власнику прибуток від продажу. Так, наприклад, верстат може бути складовим частковим елементом продукції, яку виготовляє підприємство, або його основних виробничих фондів і відповідно мати різні властивості. Однак якщо підприємство перестає бути цілісним об'єктом, або зі зміненням технології верстат виводять з експлуатації, їх властивості порівнюються з готовою продукцією, за виключенням рівня зношення верстата, який був в експлуатації.

**Повний потенціал функціонального елемента** – це властивості системи, яку створено в складі підприємства з метою забезпечення вимог усіх інших елементів носія щодо їх поповнення завдяки зовнішньому середовищу через відповідні ринки або для реалізації властивостей підприємства відносно зовнішнього середовища. Повний потенціал виявляється або як функціональний потенціал, або як ринковий.

**Функціональний потенціал** є властивістю відповідного елемента при забезпеченні певних функцій, без яких усі інші функціональні елементи не мають змоги виявити свої властивості, унаслідок чого підприємство як носій загального потенціалу втрачає його й не може забезпечити досягнення мети свого створення, оскільки не здатне забезпечити прибуток від експлуатації або продажу його як цілісного об'єкта. Так, наприклад, нестача робочих місць обмежує повне використання трудового потенціалу або, навпаки, нестача спеціалістів може повністю зупинити виробництво окремих видів продукції. На відміну від часткового функціональний потенціал не має такого широкого спектра можливих напрямків використання, оскільки забезпечує лише одну внутрішню функцію – енергетичного або сировинного забезпечення, виготовлення продукції або управління підприємством.

**Ринковий потенціал** функціонального елемента забезпечує лише одну функцію: зв'язок із зовнішнім середовищем через відповідні ринки, наприклад енергетичний, сировинний або ринок виготовленої продукції. Слід зазначити, що згідно з характером функціонального елемента змінюється його позиція в обміні. Енергетичний і сировинний ринок є стороною, що забезпечує пропозицію, а елемент забезпечує попит, а ринок продукції відносно підприємства є стороною, що забезпечує попит, а відповідний елемент підприємства – пропозицію. Продукція, як уже

зазначалося, є особливим частковим елементом, оскільки має властивість до розвитку, і можна встановити економічний еквівалент результату реалізації цього потенціалу розвитку елемента.

Перехід до нового механізму господарювання значно підвищив актуальність дослідження тих ринкових ознак потенціалу, які найбільш повно відображають поняття «потенціал підприємства». Виходячи з цілей і місії діяльності, під потенціалом підприємства у широкому значенні розуміють сукупність доступних ресурсів (трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових тощо) і здатність його працівників і менеджерів до використання ресурсів з метою створення товарів і послуг та отримання прибутку, достатнього для продовження діяльності.

Основний смисл поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати ресурси в економічні блага з допомогою властивих персоналу підприємницьких здатностей, максимально задовольняючи корпоративні й суспільні інтереси.

Удосконалення структури потенціалу підприємства в умовах соціально-економічного розвитку підвищує вартість суб'єктів господарювання в умовах конкурентного ринку.

## **2.2 Управління потенціалом підприємства**

У сучасних умовах управління економічним потенціалом підприємства є загальноекономічним чинником раціонального споживання ресурсів та ефективного функціонування виробничої системи. Відомо, що навіть ті підприємства, які мають близькі за рівнем потенціали, часто розрізняються за результатами їх діяльності. У цих умовах різницю в результатах можна пояснити лише неоднаковим ступенем точності цільової орієнтації системи. Інакше кажучи, за інших однакових умов величина результату буде тим більшою, чим вдалішою буде система управління економічним потенціалом підприємства.

Формування системи управління економічним потенціалом відображає можливості системи впорядкувати процеси формування потенціалу підприємства відповідно до властивих для внутрішніх закономірностей господарської діяльності і є необхідним для такого:

- аналіз поточного стану підприємства;
- моделювання розвитку економічного потенціалу підприємства;
- визначення найкращих способів використання економічного потенціалу підприємства.

Управління потенціалом підприємства має такі ознаки:

- 1) наявність економічного потенціалу підприємства, причинний зв'язок між його складовими, наявність керівної і керованої підсистем;
- 2) динамічний характер економічного потенціалу підприємства;

3) здатність системи економічного потенціалу підприємства змінюватися від малих впливів;

4) збереження, передання і перетворення інформації;

5) антиентропійність управління (прагнення до впорядкування й організації).

У зв'язку з цим прийнятою методологічною основою побудови управління економічним потенціалом підприємства є застосування системного підходу, що дасть змогу комплексно оцінити рівень використання ресурсів.

Система управління потенціалом підприємства – це сукупність засобів і методів спрямованого впливу на його інтереси з метою раціонального використання ресурсів і забезпечення необхідних пропорцій розвитку.

Класифікацію властивостей системи управління економічним потенціалом підприємства можна згрупувати за такими ознаками:

– властивості, які характеризують економічний потенціал підприємства і взаємозв'язок його із зовнішнім середовищем;

– властивості, які характеризують методологію функціонування й розвитку потенціалу підприємства.

Потенціал підприємства – це відкрита система. Тут спостерігається інтенсивність обміну інформацією та іншими ресурсами із зовнішнім середовищем. Тільки ефективне використання можливостей зовнішнього середовища забезпечує збереженість системи. Економічний потенціал реагує на макроекономічні зміни, розвивається під їх впливом, але при цьому зберігає якісну визначеність і адаптивність функціонування. Без взаємодії із зовнішнім середовищем відкрита система не може функціонувати.

Теоретико-методологічними основами розроблення системи управління економічним потенціалом підприємства є визначення сукупності законів управління, методів, функцій і принципів впливу на процеси його формування й використання.

Ще однією особливістю розроблення системи управління економічним потенціалом підприємства є визначення сукупності організаційних і методичних спеціальних і загальнонаукових принципів. Серед основних можна виокремити такі:

1. Система управління економічним потенціалом підприємства є органічною складовою частиною системи управління галуззю, а тому базується на загальних принципах управління.

2. Управління економічним потенціалом підприємства має здійснюватися на всіх стадіях його відтворення – формування розвитку й використання.

3. Управління економічним потенціалом підприємства має комплексний характер, тому що передбачається розроблення єдиної системи показників оцінювання рівня потенціалу.

4. Залежність економічних можливостей формування, розподілу й оптимального використання потенціалу від ефективності функціонування підприємства.

5. Спряженість структурно-функціональних параметрів процесу управління економічним потенціалом підприємства з динамікою науково-технічної і виробничої діяльності щодо розвитку цих напрямків, а також циклу функціонування системи організаційних форм її реалізації.

6. Системність ресурсного забезпечення процесу управління економічним потенціалом підприємства з урахуванням специфіки самого процесу управління, невизначеності структури й обсягу потреб.

7. Комплексність оцінювання економічного потенціалу підприємства, при цьому припускається множинність сфер і багатоаспектність аналізу і, зокрема, оцінювання негативного впливу факторів.

8. Методологічна єдність, актуальність, вірогідність і повнота системи кількісних показників і якісних параметрів – інформаційно-аналітична база для оцінювання економічного потенціалу підприємства.

9. Забезпеченість управління економічним потенціалом підприємства інформаційно-технологічним інструментарієм, що дає змогу здійснювати прогнози, планові, аналітичні й оперативні управлінські розрахунки з застосуванням адекватного арсеналу методів і засобів.

10. Результативність та ефективність використання потенціалу. Управлінські рішення, як би добре їх не було обґрунтовано з погляду теорії і підкріплено дослідженнями, являють собою лише ідеї, думки. Успішним рішення буде тоді, коли його реалізовано практично, тобто перетворено на дію результативно й ефективно.

11. Гнучкість і здатність підприємства реагувати на змінення рівня економічного потенціалу залежно від цілей і завдань, що змінюються відповідно до зовнішніх флуктуацій, оскільки наявність чітко сформульованої мети – це правильно вибрані дії для її реалізації.

Розкрити зміст процесу управління економічним потенціалом підприємства, конкретизувати цю діяльність з урахуванням практичних завдань можна завдяки дослідженням функцій управління потенціалом.

Отже, під час управління економічним потенціалом підприємства в сучасних умовах передбачається:

– багаторівневість поняття економічного потенціалу, що потребує обов'язкового зазначення аспекту (національний, регіональний, галузевий, рівень підприємства), у якому його розглядають, при цьому економічний потенціал одного рівня обов'язково впливає на економічний потенціал іншого і може як гальмувати, так і стимулювати зростання;

– фактори, що впливають на розвиток економічного потенціалу підприємства, є різноманітними і не обмежуються високими темпами збільшення обсягів і продуктивності факторів виробництва, містять і рівень інвестицій в економіку, і рівень структурної перебудови і т. ін.;

– ефективне управління економічним потенціалом підприємства безпосередньо пов'язане з усіма компонентами розвитку національної і регіональної економіки і тим середовищем, у якому здійснюється, тому відсутність позитивних і довгострокових ефектів (результатів) хоча б в одній із взаємозалежних сфер свідчить про наявність негативних тенденцій, що можуть надалі звести нанівець наявні позитивні зміни;

– адекватність реакції підприємства на трансформацію економічних відносин; система управління економічними потенціалом має бути гнучкою, щоб змінюватися, пристосовуючись до ринкової економіки, забезпечуючи ефективність діяльності підприємства.

### 2.3 Графоаналітична модель потенціалу підприємства

Багато сучасних дослідників потенціалу додержуються ідеї векторного відображення потенціалу підприємства. Саме графоаналітичну модель потенціалу призначено для проведення діагностики можливостей підприємства. Ця модель має форму сфери (рис. 2.2).

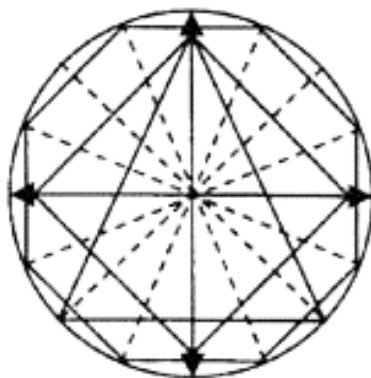


Рисунок 2.2 – Графоаналітична модель потенціалу підприємства

Така форма моделі відображає усі напрями діяльності підприємства і тим самим розкриває суть його потенціалу. Однак на практиці важко користуватися сферичною формою для оцінювання потенціалу підприємства. Тому для аналізу пропонують спростити графічну модель до форми квадрата й обмежитись діагностикою таких чотирьох напрямів (функціональних блоків) діяльності підприємства: виробництво, розподіл і збут продукції, організаційна структура й менеджмент, маркетинг, фінанси (рисунок 2.3).

Такий метод дає змогу системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку й конкурентоспроможності та на основі цього обґрунтувати й своєчасно реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства. Метод має кілька теоретичних аспектів, які необхідно враховувати при обґрунтуванні управлінських рішень.

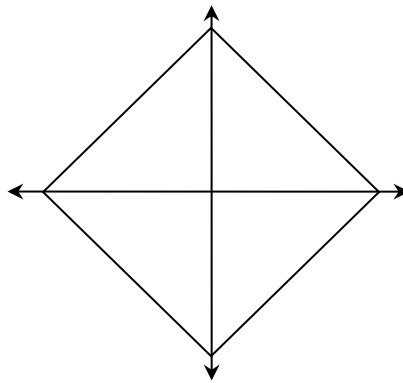


Рисунок 2.3 – Спрощена графоаналітична модель потенціалу підприємства (квадрат потенціалу)

Потенціал підприємства визначається на базі методу порівняльного комплексного оцінювання за функціональними блоками, запропонованими в графоаналітичному методі оцінювання потенціалу підприємства.

У блоці «Виробництво, розподіл та збут продукції» аналізуються обсяг, структура й темпи виробництва, фонди виробництва, наявний парк обладнання й рівень його використання, місцезнаходження виробництва й наявність інфраструктури, екологія виробництва, стан продажів. У цьому блоці можуть використовуватися такі економічні показники діяльності підприємства:

- 1) обсяг виробництва продукції;
- 2) потужність підприємства;
- 3) собівартість продукції;
- 4) витрати на 1 гривню товарної продукції;
- 5) валовий прибуток;
- 6) чистий прибуток;
- 7) фондодіддача;
- 8) фондомісткість;
- 9) рентабельність;
- 10) рентабельність продукції;
- 11) якість продукції;
- 12) екологія виробництва.

Наступний блок «Організаційна структура та менеджмент» містить організацію і систему управління, кількісний і якісний склад робітників, рівень менеджменту, культуру фірми та використовуються такі економічні показники:

- 1) ділові якості менеджерів;
- 2) ефективність організаційної структури управління;
- 3) вік персоналу;
- 4) рівень освіти;
- 5) продуктивність роботи;
- 6) середньомісячна оплата праці;
- 7) рівень менеджменту;

8) фірмова культура.

У блоці «Маркетинг» досліджуються ринок, товар і канали збуту, нововведення, комунікаційні зв'язки, інформація і реклама, маркетингові плани й програми. У цьому блоці можуть використовуватися такі економічні показники:

- 1) обсяги постачання на внутрішній ринок;
- 2) місце в експорті;
- 3) фінансування рекламної діяльності;
- 4) фірмовий стиль (розвинені напрями);
- 5) ціна за одиницю продукції;
- 6) витрати на інноваційну діяльність.

У блоці «Фінанси» аналізується фінансовий стан підприємства з допомогою таких коефіцієнтів:

- 1) коефіцієнт поточного оцінювання;
- 2) коефіцієнт критичного оцінювання;
- 3) оборот матеріально-товарних запасів;
- 4) термін погашення дебіторської заборгованості;
- 5) рентабельність продажів;
- 6) рентабельність активів;
- 7) рентабельність власного капіталу.
- 8) оборотність активів, кількість оборотів;
- 9) прибуток на одного працівника;
- 10) виручка на одного працівника;
- 11) коефіцієнт заборгованості;
- 12) коефіцієнт капіталізації.

Ці показники мають задовольняти такі вимоги: якнайповніше охоплення всіх сторін виробничо-господарської, фінансової та інших видів діяльності підприємства; простота збору показників; брак дублювання показників.

Основою розрахунку кінцевої рейтингової оцінки є порівняння підприємств за кожним показником з чотирьох наведених функціональних блоків з умовним еталонним або реальним підприємством, що має найкращі результати на ринку. Таким чином, для рейтингового оцінювання стану й рівня використання підприємницького потенціалу є не суб'єктивні думки експертів, властиві більшості інших методик оцінювання, а найвищі результати, досягнуті в реальній конкурентній боротьбі.

Цей підхід відповідає практиці ринкової конкуренції, де кожний самостійний товаровиробник намагається за всіма показниками діяльності бути ліпшим за свого конкурента.

Алгоритм графоаналітичного методу «Квадрат потенціалу» зображено на рис. 2.4.

Визначивши довжину всіх векторів, будуємо квадрат потенціалу підприємства з допомогою якого можна зробити такі висновки:

– перший тип має правильну форму квадрата (тобто вектори, які створюють його, мають бути рівними або наближатися до цього) і якщо



після аналізу буде отримано фігуру, візуально близьку до квадрата, то підприємство має збалансований потенціал, що є основою успіху його діяльності;

– другий тип має викривлену форму квадрата, причиною чого може бути, що один вектор розвинутий більше за інший (хворобливий вектор) або всі вектори розвинені по-різному (дисгармонія векторів). Якщо підприємство має другий тип форми квадрата, то його підприємницький потенціал потребує негайних перетворень, що сприятиме поліпшенню збалансованості елементів потенціалу.

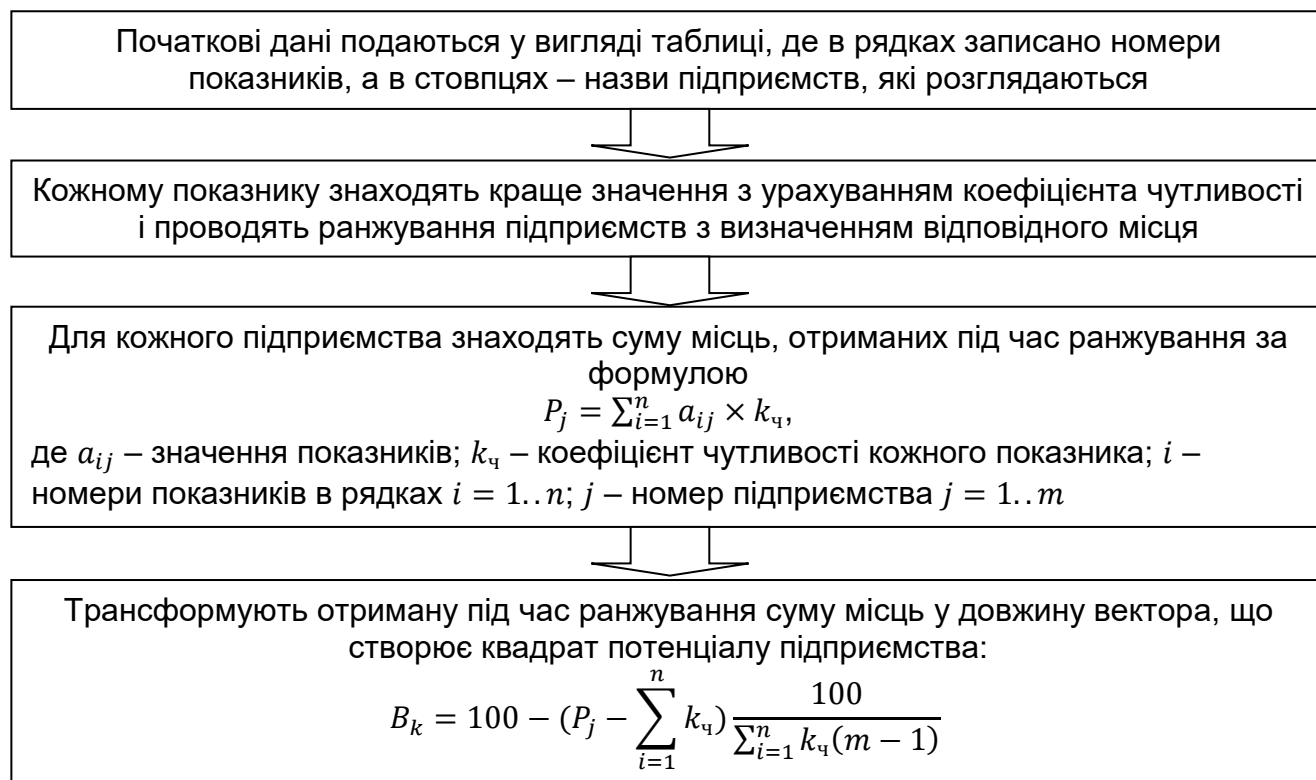


Рисунок 2.4 – Алгоритм графоаналітичного методу

За розміром потенціал підприємства можна класифікувати як великий, середній або малий. Великий потенціал мають підприємства, коли довжина векторів, що утворюють квадрат потенціалу підприємства, знаходиться в межах 70...100; середній – 30...70 ум. од.; малий – до 30 ум. од.

Зовнішній контур квадрата окреслює можливості підприємства щодо досягнення оптимальних параметрів потенціалу.

Другий і третій вектори квадрата потенціалу («Організаційна структура та менеджмент» і «Маркетинг») свідчать про наявність передумов подальшого розвитку потенціалу підприємства.

Четвертий вектор – «Фінанси» – є результативним і характеризує успішність функціонування підприємства.

Існує зв'язок між формою і розміром квадрата потенціалу підприємства і його життєвим циклом. На першій стадії – стадії розвитку – перебувають підприємства з формою потенціалу другого типу й можливостями його

перетворення від малого до середнього за час проходження стадії. На другій стадії – стадії успіху – перебувають підприємства, форма потенціалу яких належить до першого типу й існує можливість перетворення його із середнього на великий. Стадія занепаду свідчить про негативні явища, що відбуваються з потенціалом підприємства, тобто про перехід до другої форми потенціалу і зменшення його розміру від великого до середнього, а потім і до малого.

### **Запитання для самоконтролю**

1. Загальні підходи відносно формування потенціалу підприємства.
2. Формування економічного потенціалу підприємства.
3. Графоаналітична модель потенціалу підприємства.
4. Характеристика структури потенціалу підприємства.
5. Класифікація видів потенціалу підприємства.

## **3 ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

### **3.1 Властивості потенціалу підприємства, загальна модель його формування**

Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми планування й оптимізації можливостей підприємств довгострокового й поточного характеру. Досвід зарубіжних країн свідчить про необхідність утворення гнучких виробничо-організаційних систем, які уможлиблювали би миттєве реагування на зміни в навколишньому середовищі. З огляду на це слід приділити увагу переосмисленню концептуальних підходів до створення й розвитку вітчизняних підприємств, а передусім до процесів цілеспрямованого формування оптимальної структури потенціалу.

Поняття формування й реформування потенціалу підприємства за сучасними концепціями розглядається як окремий єдиний процес формування, що стосується лише потенціалу.

Процесам оптимізації структури потенціалу підприємства не завжди приділяють належну увагу. Кризовий стан національної економіки й окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, нагромадженням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням кількості працівників, зниженням їх кваліфікаційного рівня і продуктивності праці та іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу. Саме цьому виробничі потужності, не кажучи вже про потенціал, більшості вітчизняних промислових підприємств на цей час використовуються менш ніж на 50 відсотків, формування яких проходило в умовах іншої соціально-

економічної системи, іншої країни, системи законодавства та загальної промислової інфраструктури.

Формування носія потрібно виконувати за вимогою вирівнювання потенціалів складових функціональних елементів цього носія. Не можна формувати для підприємства одиничного виробництва систему управління, орієнтовану на масовий випуск продукції. Товари не будуть відповідати один одному за своїми властивостями ні якісно, ні кількісно. Тому потрібно враховувати, що формується власне носій, а не потенціал, але за певними вимогами до співвідношення властивостей окремих складових функціональних елементів.

**Формування потенціалу підприємства** – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації і побудови певних організаційних форм, для стабільного розвитку й ефективного відтворення. Таке визначення процесу формування потенціалу підприємства потребує виконання певних умов формування, до яких слід віднести такі:

- потенціал підприємства – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тою чи іншою мірою заміщати один одного, тобто є альтернативними;

- потенціал підприємства неможливо сформувати на базі механічного додавання складових елементів, оскільки це – динамічна структура;

- при формуванні потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів;

- потенціал підприємства у вищих формах свого прояву може самостійно трансформуватися з виникненням нових складових елементів;

- елементи потенціалу підприємства мають функціонувати одночасно і в сукупності, оскільки закономірності розвитку можливостей підприємства не може бути розкрито окремо, а тільки в їх поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;

- усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто з одного боку – підлягають фізичному й техніко-економічному старінню, а з іншого – ці елементи є чутливими до досягнень науково-технічного прогресу;

- складові елементи потенціалу підприємства мають бути адекватними характеристикам продукції і послуг, що виробляються на підприємстві.

Потенціал підприємства характеризується властивостями, типовими для будь-якої економічної системи: цілісністю, взаємозв'язком і взаємодією елементів, складністю, комунікативністю, ієрархічністю, множинністю опису, здатністю до розвитку, альтернативністю форм функціонування й розвитку.

Процес формування потенціалу підприємства є одним із напрямів його економічної стратегії, при якому передбачається створення й організація системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їх взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства. Для цього використовується кілька підходів.

1. **Системний підхід** є одним із основних під час управління формуванням потенціалу підприємства. При його застосуванні на основі маркетингових досліджень спочатку формуються параметри виходу – товару або послуги (що робити, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого, у які терміни, за якою ціною). Параметри виходу мають бути конкурентоспроможними. Потім визначаються параметри входу (які потрібні ресурси й інформація для реалізації внутрішніх бізнес-процесів).

Потреба в ресурсах та інформації прогнозується після вивчення вимог до організаційно-технічного потенціалу підприємства (рівня техніки, технології, організації виробництва, праці й управління) і параметрів зовнішнього середовища (політичного, економічного, технологічного, соціально-демографічного, культурного середовища країни й інфраструктури певного регіону). Зворотний комунікаційний зв'язок між постачальниками (входом), клієнтами (виходом), зовнішнім середовищем і потенціалом підприємства є необхідним для адаптації потенціалу як системи до змінення вимог клієнтів щодо продукції, параметрів ринку, появи організаційно-технічних новинок.

Для забезпечення високої якості кінцевого результату реалізації потенціалу (виходу системи) спочатку необхідно забезпечити високу якість ресурсів та інформації на вході, а потім високу якість реалізації процесу й взаємодії із зовнішнім середовищем. Якщо, наприклад, якість «входу» при формуванні потенціалу підприємства є задовільною, то на якому б високому рівні не реалізувалися внутрішні бізнес-процеси, якість «виходу» теж буде задовільною. При цьому спочатку формуються вимоги до «виходу» системи, потім – до «входу» і зовнішнього середовища і тільки потім – до реалізації внутрішніх бізнес-процесів.

2. При **маркетинговому підході** передбачається орієнтація формування можливостей підприємства на споживача. Це означає, що формування будь-якого елемента потенціалу має ґрунтуватися на аналізі й прогнозуванні ринкових потреб, аналізі й прогнозуванні конкурентоспроможності й конкурентних переваг. При застосуванні маркетингового підходу пріоритетами вибору критеріїв формування потенціалу підприємства є підвищення якості кінцевого результату реалізації потенціалу (виходу системи) відповідно до потреб споживачів; економія ресурсів у споживачів шляхом підвищення якості всіх елементів потенціалу та, як наслідок, підвищення якості кінцевої продукції або послуги.

3. При **функціональному підході** передбачається пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення наявних або потенційних потреб. Потреба в цьому випадку розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для її задоволення. Після визначення функцій (наприклад, маркетингові, наукові дослідження, постачання, виробництво, фінансування і т. д.) визначається кілька альтернативних варіантів формування потенціалу для їх виконання й вибирається той із них, який

забезпечить максимальну ефективність сукупних витрат. Застосування цього підходу на відміну від орієнтації на «вчорашні» світові стандарти дає змогу найбільш повно задовольняти нові потреби, з одного боку, і забезпечувати стійку конкурентну перевагу – з іншого.

**4. Відтворювальний підхід** орієнтовано на постійне поновлення виробництва продукції з меншої ресурсоемністю та вищою якістю порівняно з аналогічною продукцією на певному ринку для задоволення потреб клієнтів. Це означає, що основним елементом цього підходу є обов'язкове застосування бази порівняння (показників кращої аналогічної продукції на теперішній момент, скоригованих до початку освоєння нової продукції або випереджальних) під час планування відтворювального процесу.

**5. Інноваційний підхід** орієнтовано на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої мають бути фактори виробництва й інвестиції.

**6. Нормативний підхід** полягає в установленні для найважливіших елементів потенціалу нормативів: якості й ресурсомісткості продукції, завантаженості технічних об'єктів, параметрів ринку і т. д.; ефективності використання ресурсного потенціалу; розроблення й ухвалення управлінських рішень. Слід зазначити, що встановлені нормативи мають відповідати вимогам обґрунтованості, комплексності, ефективності й перспективності застосування.

**7. При комплексному підході** передбачається необхідність урахування технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних та інших аспектів діяльності підприємства. Якщо навіть один із аспектів залишити поза увагою, то проблему не буде цілком вирішено.

**8. Інтеграційний підхід** під час формування потенціалу підприємства націлено на дослідження посилення взаємозв'язків, об'єднання й посилення взаємодії між окремими його елементами.

**9. Динамічний підхід** пов'язаний з необхідністю розгляду потенціалу в діалектичному розвитку, встановлення причинно-наслідкових зв'язків і підпорядкованості на основі проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на деякому тимчасовому відрізку.

**10. Оптимізаційний підхід** реалізується через визначення кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами потенціалу з допомогою економіко-математичних і статистичних методів оброблення інформації.

**11. При адміністративному підході** у нормативних актах передбачається регламентація функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, пов'язаних з реалізацією елементів потенціалу з допомогою методів примушення.

**12. Поведінковий підхід** ґрунтується на підвищенні ефективності сукупного потенціалу шляхом підвищення ефективності його кадрової складової.

13. **Ситуаційний підхід** базується на альтернативності досягнення цілей і забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації під час формування потенціалу підприємства.

14. **Структурний підхід** під час формування потенціалу базується на його структуризації і визначенні значущості, пріоритетів серед елементів потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення й підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними.

Основна складність аналізу процесів формування потенціалу підприємств полягає в необхідності дослідження всіх компонентів у взаємозв'язку й динаміці. Отже, закономірності формування й розвитку потенціалу не можна розкрити через аналіз його складових і комплекс зв'язків між ними.

### **3.2 Фактори формування й розвитку потенціалу підприємства**

У зв'язку з тим, що формування потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем і забезпечення високої якості реалізації, важливо визначити, які саме чинники зумовлюють розвиток його елементів і впливають на їх збалансованість і ефективність використання.

Основою побудови системи цих факторів має бути принцип сфери впливу на елементи потенціалу, відповідно до якого усі фактори можна класифікувати на зовнішні й внутрішні відносно формування й розвитку потенціалу.

До зовнішніх факторів належать економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулювальними заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил тощо. Такими заходами зазвичай є податкові, процентні ставки, законодавчі, етичні, суспільні норми, тиск політичних сил.

Крім того, важливим зовнішнім фактором є також ринкові умови на вході (умови конкуренції на ринках ресурсів) і виході із системи (умови конкуренції безпосередньо в галузі).

Перший фактор пов'язаний з вартістю забезпечення кожного елемента потенціалу ресурсами, яка є альтернативною вартістю цих ресурсів, тобто цінністю тих альтернативних можливостей, від яких довелося відмовитися через спрямування ресурсів у той, а не інший елемент потенціалу з метою максимального досягнення цілей.

Другий фактор означає, що для завоювання міцних ринкових позицій потенціал підприємства має відповідати необхідним конкурентним властивостям продукції (ціні, якості, технічним характеристикам, сервісу, гарантіям).

Так, за умов посилення конкуренції підприємство має сфокусувати свої зусилля на максимальній реалізації наявного потенціалу й створенні нового

завдяки своєчасному виявленню слабких позицій конкурентів. Інновації з боку конкурентів потребують зазвичай адекватного реагування шляхом створення й реалізації нових можливостей.

До внутрішніх факторів належить насамперед стратегія підприємства, для реалізації якої формується потенціал, досвід і навички менеджерів, необхідні для реалізації намічених планів, принципи організації і ведення бізнесу, якими керуються на підприємстві, моральні цінності й амбіції керівників, а також загальноприйняті в межах підприємства цінності й культура.

Рішення щодо формування потенціалу є орієнтованими на майбутнє і тому базуються на попередніх умовах розвитку релевантних факторів, тобто певних передумовах.

Особливе значення мають передумови, які визначаються потребами клієнтів і впливають на якість «виходу», пріоритет якого під час формування потенціалу було визначено вище. Крім того, дуже важливі передумови пов'язані з конкурентами, тому що ресурсний потенціал підприємства втрачає свою цінність саме під їх тиском. Також має бути враховано і внутрішні передумови, пов'язані із загальноприйнятими настановами всередині підприємства.

Ефективне використання потенціалу підприємства означає можливість для підприємства одночасно й раціонально використовувати всі наявні ресурси для досягнення високих кінцевих результатів і задоволення потреб замовника в якісній продукції.

Багаторівневу структурну модель формування економічного потенціалу підприємства (рис. 3.1) можна розробити на основі поетапно-структурного підходу.

Інвестиційна діяльність Господарська діяльність Фінансова діяльність	<b>Економічний потенціал</b>	Інституційний рівень Потенційний обсяг прибутку у розпорядженні підприємства
Маркетингове середовище Ділова активність Виробнича діяльність.	<b>Господарський потенціал</b>	Господарський рівень Потенційний обсяг продаж
Основні виробничі фонди Промислово-виробничий персонал Технологія Енергетичні ресурси Інформаційно-управлінське забезпечення	<b>Виробничий потенціал</b>	Виробничий рівень Потенціальний обсяг товарної продукції

Рисунок 3.1 – Модель формування економічного потенціалу підприємства

Матеріальною основою економічного потенціалу є фінансові ресурси, відображені в балансі підприємства, а величина потенціалу – це результат їх сукупних зусиль, виражений потенційним прибутком, що залишається в розпорядженні підприємства. При поетапно-структурному підході до

формування величини економічного потенціалу припускається виокремлення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей підприємства.

Нижнім рівнем є виробничий потенціал, тобто здатність виробничої системи робити матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва.

Сполучною ланкою є господарський потенціал, тобто сукупна здатність виробничого потенціалу підприємства і рівня його ділової активності в умовах наявного маркетингового середовища задовольняти потреби ринку у визначеному обсязі матеріальних благ і послуг.

Структурна модель формування економічного потенціалу є відображенням того, що потенціал будь-якого рівня виникає як результат взаємодії його ресурсів. Для підприємства велике значення має встановлення напрямів практичного використання поняття й оцінки економічного потенціалу в реальній діяльності.

Можна виокремити кілька управлінських функцій, реалізованих з використанням поняття «потенціал підприємства». Зокрема, його можна застосовувати для розроблення й обґрунтування плану-прогнозу розвитку підприємства. Зіставлення рівня розвитку однопрофільних підприємств, аналізу витрат живої й одреметненої праці, визначення напряму раціонального використання капітальних вкладень, обґрунтування рівня цін на всі види продукції, що випускається.

Таким чином, структурна модель формування потенціалу підприємства є відображенням того, що потенціал будь-якого рівня виникає як результат взаємодії ресурсів, що його забезпечують, і компетенцій.

Сучасна практика господарювання є досить багатогранною, що унеможлиблює однозначне встановлення ключових факторів довгострокового успіху підприємств. Наприклад, у видобувних галузях, де в основному відбуваються капіталодомінаційні процеси, змінення вмісту корисних мінералів у породі може стати головним джерелом істотних змін продуктивності праці й ефективності використання основного капіталу.

**Природні умови** – пасивний зовнішній елемент, що обмежує здатність об'єкта, й оцінювати цей елемент у системі взаємозв'язків краще з погляду «чого немає», ніж «що є». Об'єкт зазвичай має обмежені можливості цілеспрямовано впливати на природні умови, тому головним напрямом регулювання взаємозв'язків з цим елементом зовнішнього середовища є адаптація самого об'єкта, зниження його вимог до цього елемента, і це стосується усіх пасивних елементів зовнішнього середовища. Для діючого об'єкта в експлуатації важливим є те, чого не вистачає, оскільки існує досить багато природних факторів, що не мають великого значення для конкретного технологічного процесу, а тих, що немає, доведеться якось компенсувати.

**Геополітичне розміщення** має велике значення саме для підприємств України як відносно можливостей транзиту енергоносіїв, так і можливості виходу на європейські й азійські ринки. У цьому аспекті цікаво розглянути



такий зовнішній фактор, як історично обумовлена орієнтація країни на певні ринки. У світі жорсткої конкуренції ніхто добровільно не віддає свої ринки, тим більш традиційно сформовані. Тому, орієнтуючись на Євроінтеграцію України, не слід забувати, що як тільки Україна піде зі своїх східних ринків, її місце миттєво займуть конкуренти.

**Політичний клімат, стабільність.** Нестабільність політичного клімату насамперед впливає на інвестиційний клімат, обмежуючи надходження інвестиційних коштів і збільшуючи ризик капіталовкладення. Для наявного носія реформування потребує менших коштів, отже, вплив цього фактора є меншим, ніж при створенні нового підприємства.

**Зовнішня політика.** Цей елемент для діючих підприємств насамперед означає обмеження експортно-імпортних операцій і відповідне обмеження на формування виробничої функціональної системи. При формуванні нового носія обмеження може стосуватися масштабів і типу виробництва за галузями, де широко застосовується міжнародна кооперація й спеціалізація. Цими факторами обмежується вибір можливих ринків збуту для носія, що тільки формується.

**Вибір зовнішнього стратегічного партнера держави** обмежує наявний потенціал у виборі напрямів удосконалення системи виробництва з боку техніки й технології, а також потребує змін у наявній системі якості. Для щойно сформованого носія це лише зменшує вибір технічної орієнтації при створенні функціональної системи виробництва й системи забезпечення кадрами.

**Технічна політика держави** обмежує можливості реформування виробничої системи наявного носія насамперед за наявністю або відсутністю відповідної техніки на заміну зношеного й морально застарілого обладнання. Для нового носія зменшується вибір напрямів формування технічної бази, якщо власник бажає отримати податкові пільги, які передбачено державою для окремих напрямів інноваційної діяльності.

**Податкова політика держави.** Для наявного об'єкта це – обмеження фінансування проектів реформування носія і його потенціалу. Ідеться про те, що такі проекти зазвичай не мають чисто інноваційного характеру і тому не підпадають під відповідні пільги. Для випадку формування нового носія власник може вибирати сферу діяльності, у якій такі пільги він буде мати. Таким чином, обмежень фінансування не буде, але зменшується вибір вигідних видів діяльності.

**Протекціоністська політика держави** для наявних підприємств може означати покращання фінансового стану, якщо держава підтримує цей напрям діяльності, або погіршення якщо, наприклад, держава підтримає конкурента. Для нового носія такий підхід означає можливість вибору захищеного напрямку діяльності, але таких напрямів небагато, отже, зменшується не тільки їх вибір, але й можливості забезпечення носія потрібними ресурсами.

**Митна політика держави** має насамперед захищати вітчизняного виробника. Для окремих підприємств це, навпаки, може бути обмежувальним фактором щодо експорту продукції за вигідними цінами, оскільки держава дбає про забезпечення внутрішнього ринку. Інколи митна політика держави створює невідгідні конкурентні умови для діючого підприємства.

**Ринки збуту й постачання** накладають найбільше обмеження на обсяги виробництва, асортиментний склад продукції, обсяги реалізації у вартісному виразі й узагалі на всі параметри діяльності наявного носія, у тому числі й на його реформування в аспекті фінансування.

**Ринки інформації** для діючого підприємства за доступом до новітніх технологій обмежують можливості розвитку наявних підприємств та можливість формування нового носія з високим рівнем конкурентоспроможності.

**Фінансовий ринок** обмежує заходи щодо реформування діючого підприємства за вартістю й очікуваною ефективністю. При створенні нового носія обмеження фінансового ринку викликають необхідність створення акціонерних товариств, залучення інвесторів та об'єднання капіталів, що обмежує окремого власника у виборі форми власності нового підприємства.

**Виробнича інфраструктура** оточення має забезпечувати безперебійне функціонування наявного носія за транспортними послугами, обслуговуванням і налаштуванням складного обладнання, спеціалізованим ремонтом електроапаратури, засобами автоматизації.

**Соціальна інфраструктура** є обмежувальним фактором системи забезпечення кадрами діючого підприємства. Якщо житлові масиви населеного пункту не мають надійного транспортного зв'язку з територією діючого підприємства, їх не облаштовано торговою мережею, дитячими й навчальними закладами, то забезпечення кваліфікованими кадрами стає проблемою. При створенні нового носія це обмежує вибір місця його розташування.

Структура потенціалу підприємства – це відносно стійкий спосіб організації елементів потенціалу, що розкриває його будову, елементний склад, принцип формування й розвитку. Відповідно до цього саме поняття «структура потенціалу» має характеризуватися такими основними рисами: стійкість, стабільність, гнучкість, пропорційність, збалансованість тощо. У системі потенціалу підприємства можна виокремити два типи закономірностей: формувальні – закономірності розвитку, які переводять систему в інший якісний стан; регульовальні – закономірності функціонування, які сприяють стабілізації наявного рівня якості системи.

Ураховуючи закон синергії, для будь-якої системи (підприємства, організації, фірми) існує такий набір елементів, при якому її потенціал завжди буде або значно більшим за просту суму потенціалів елементів, що до неї належать, або суттєво меншим. Синергія може мати двояку користь: пряму й опосередковану. **Пряма користь** – збільшення чистих грошових

потоків від найбільш повного використання потенціалу підприємства і має місце при операційній, управлінській та фінансовій синергії. **Операційна синергія** – економія на операційних видатках завдяки взаємодії маркетингового, фінансового й логістичного потенціалів. **Управлінська синергія** – економія завдяки оптимальному формуванню потенціалу організаційної системи управління. **Фінансова синергія** – економія завдяки зміні підходів до формування фінансового потенціалу підприємства.

**Опосередкована користь** – збільшення вартості потенціалу підприємства або змінення мультиплікатора ціна/прибуток. Процес оптимізації структури потенціалу підприємства слід проводити за такими етапами: формування системи цілей підприємства (стратегічні, тактичні, поточні, для всього підприємства, його підрозділів, а також окремих видів діяльності); визначення необхідного для кожної цілі набору стратегічних ресурсів; оцінювання альтернативних варіантів наборів ресурсів; проведення раціонального розподілу обмежених ресурсів; оцінювання отриманих результатів.

### 3.3 Сучасні тенденції формування потенціалу підприємства

Сьогодні в періодичних виданнях і наукових працях домінують дві точки зору на оцінку сучасного етапу суспільного розвитку: індустріальна й соціальна. За першою з них ключовим фактором розвитку є техніко-технологічна база виробництва, а за другою – соціально-трудовий фактор. Відповідно до цього сучасні тенденції формування потенціалу підприємства також побудовано на цих двох концепціях.

Основа формування потенціалу сучасних підприємств – персонал. Теоретичною основою визначення розміру й управління трудовим потенціалом підприємства є концепція «людських ресурсів», яка виникла в середині ХХ ст. і довела необхідність використання економічних критеріїв для оцінювання значення соціально-трудового фактора у виробництві. Відповідно до цієї концепції всі професійно-кваліфікаційні характеристики робочого оцінюються менеджерами тільки в разі можливості їх реалізації в межах конкретної організації.

Поступове проникнення прогресивних теоретичних концепцій у практику позначилося деформуванням структури потенціалу підприємств. Сьогодні більшість підприємств, розуміючи цінність власного персоналу, намагаються за будь-яких умов зберегти кваліфікованих працівників.

Важливою особливістю потенціалу сучасних підприємств є його інформатизація, що також тісно пов'язана із соціально-трудовою складовою. Зв'язок реалізується через процеси накопичення й оброблення комерційної інформації персоналом підприємства під час ведення бізнесу. Таким чином, цінність персоналу підприємства визначається інформаційними потоками, які він генерує під час господарювання. Якість інформаційних потоків в організації безпосередньо впливає на її

адаптивність, цілеспрямованість, а отже, і на результативність діяльності. Інформатизація пов'язує всі елементи підприємницької діяльності в єдину результативну систему і регулює функціонування виробничих підсистем, сприяє зростанню продуктивності праці персоналу, ефективності використання основних і оборотних фондів, якісно розвиваючи всю економічну систему.

Нарощення темпів науково-технічного прогресу визначає збільшення частки основних фондів в елементній структурі потенціалу сучасних підприємств. Хоча на вітчизняних підприємствах ця тенденція зумовлена зменшенням усіх інших елементів. Основою аналізу галузевих особливостей формування потенціалу підприємств є специфічність технологічних процесів, особливості організації виробництва, відмінності в характеристиках кінцевого продукту й ресурсів для його виробництва, відмінностях ринків збуту тощо. Елементна структура потенціалу сучасних підприємств формується приблизно на 60 % за рахунок основних фондів, на 25 % – персоналу, на 15 % – інформації, фондів обігу й оборотних фондів. Такі дані дають змогу констатувати ресурсну природу потенціалу сучасних підприємств, яка формується на основі екстенсивного. Слід зазначити, що у світовій практиці спостерігається збільшення частки наукомістких елементів.

### **Запитання для самоконтролю**

1. Закономірності формування й розвитку потенціалу підприємства.
2. Структурно-функціональні характеристики потенціалу сучасних підприємств.
3. Взаємозв'язок структурних елементів потенціалу підприємства.
4. Склад і характер внутрішніх факторів формування потенціалу та його зовнішніх обмежень.
5. Дайте означення виробничого потенціалу й поясніть на прикладі.

## **4 ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

### **4.1 Суть виробничого потенціалу підприємства**

Щоб зрозуміти особливості формування виробничого потенціалу підприємства, необхідно поглибити аналіз його суті відмінності від інших видів потенціалу з точки зору зацікавленого у наслідках такого формування суб'єкта. Слід урахувати, що формувати або реформувати потенціал підприємства може лише його власник, тоді як впливати на цей процес або оцінювати результати може хто завгодно. Саме з огляду на це слід розглядати той факт, що виробничий потенціал для власника навіть за суттю не є тим самим, що й для інших оцінювачів.

Виробничий потенціал визначає сукупність можливостей ресурсів підприємства за умов їх реалізації у виробничому процесі. Виробничий потенціал охоплює всі види ресурсів підприємства і тому його часто ототожнюють з потенціалом підприємства. Проте виробничий потенціал акумулює значну частку потенціалу підприємства, а основне його значення полягає у створенні нової вартості під час виробництва продукції, яка забезпечує економічне зростання суб'єкта господарювання в умовах стратегій розвитку.

Метою виробничого потенціалу підприємства є створення додаткового продукту, який має бути адаптованим до вимог конкурентного ринку.

**Виробничий потенціал** – це наявні й приховані можливості підприємства щодо залучення й використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції.

Якщо розглядати виробничий потенціал підприємства з огляду на системний підхід, то «вхід» системи відображають ресурси, які визначаються основними факторами виробництва. Виробничий процес забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції. Валовий дохід від реалізації продукції є «виходом» системи виробничого потенціалу підприємства. Зворотний зв'язок у системі виробничого потенціалу підприємства є необхідним для відтворення її компонентів. Зовнішнє середовище в системі виробничого потенціалу підприємства визначає сукупність зовнішніх факторів, які впливають на діяльність підприємства. Графічну модель системи виробничого потенціалу підприємства, яку побудовано за принципом «чорного ящика», зображено на рис. 4.1.



Рисунок 4.1 – Графічна модель системи виробничого потенціалу підприємства

Виробничий потенціал дає системну характеристику можливостей сукупних ресурсів підприємства та їх мобілізації у виробничому процесі в умовах досягнення конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Система виробничого потенціалу підприємства містить п'ять структурних компонентів:

- 1) «вхід» системи, який відображають ресурси підприємства за основними факторами виробництва;
- 2) виробничий процес, який забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції;

- 3) «вихід» системи, яким є валовий дохід підприємства;
- 4) зворотний зв'язок для відтворення компонентів системи;
- 5) зовнішнє середовище, яке впливає на потенціал підприємства.

Ресурси підприємництва на «вході» системи виробничого потенціалу підприємства визначаються під впливом основних факторів виробництва: землі, роботи, капіталу, підприємництва, які визначають об'єктивну базу формування попиту підприємства на ресурси в ринкових умовах.

Земельні ресурси є просторовим базисом потенціалу підприємства. Земельна ділянка й розміщені на ній об'єкти нерухомості є складовими виробничого процесу, зумовлюють необхідність урахування природного фактора виробничого потенціалу підприємства.

Трудові ресурси підприємства є складовою частиною людських ресурсів країни. Створення необхідних умов для трудової діяльності найпродуктивніших верств населення, мотивація праці забезпечують на підприємстві конкурентоспроможне виробництво.

Жива праця, інтелектуальний ресурс надають руху основним елементам виробничого процесу, координуються для досягнення головної мети підприємства.

Капітал підприємства є вартістю, яку авансував інвестор у виробництво з метою отримання прибутку, її визначають як сукупність засобів виробництва. Для компанії, діяльність якої ґрунтується на знаннях, капітал підприємства в матеріальній і фінансовій формі збільшується завдяки інтелектуальному капіталу.

Підприємництво є унікальним нематеріальним чинником виробництва в системі виробничого потенціалу підприємства. Суть підприємництва полягає в найбільш ефективному комбінуванні й використанні земельних ресурсів, капіталу й роботи з метою задоволення потреб споживачів товарами, відмінними від конкурентів, з метою отримання підприємницького доходу. Як випливає зі світового досвіду, саме підприємництво є потужним «локомотивом», здатним істотно прискорити реформування вітчизняної економіки на ринкових засадах, що надасть можливість забезпечити належне збільшення обсягів виробництва й добробуту населення.

Підприємницькі здібності людини як нематеріальні ресурси належать до системи потенціалу підприємства. За них треба платити більше, ніж за інші ресурси. Підприємницькі здібності сприяють отриманню доходу, який вони створюють своєю інноваційною й організаторською діяльністю. У ринкових умовах отримання прибутку завжди пов'язане з підприємницьким ризиком і не гарантується підприємцю, а винагорода за витрачені ресурси, час, гроші можна подати і як прибуток, і як збиток. Підприємець ризикує вкладеним капіталом в умовах ризиків. Оцінювання і прогнозування ризиків є необхідними для інвесторів в умовах розгортання інвестиційної діяльності.

Виробничий потенціал підприємства відображає максимум обсягу, який може забезпечити підприємство за тим або іншим виробом у межах повної

місткості ринку, отже, від вибору виду продукції залежатиме й обсяг у натуральному або умовно-натуральному виразі.

Якщо вимірювати виробничий потенціал за вартісними показниками (обсяг валової, реалізованої, товарної продукції), то врахувати місткість ринку за таким підходом можна лише тоді, коли підприємство є вузько-спеціалізованим і обмежується лише одним видом продукції (послуг, робіт). У конкурентній боротьбі оцінити частку ринку певної продукції, ціна на яку залежить від ринкових коливань, тим більше, що сама продукція може змінюватися в асортименті, можна лише в натуральних або умовно-натуральних одиницях.

Звісно, вартісне оцінювання результатів теж потрібне, але ж для інших суб'єктів оцінювання або для інших цілей цих суб'єктів, наприклад для визначення прибутковості носія, що має відповідний економічний потенціал з експлуатації або продажу підприємства. У цьому випадку власник підприємства зацікавлений у діагностиці виробничого потенціалу з метою оптимізації співвідношення ціни і якості асортиментного ряду продукції за обсягом у натуральному виразі. З іншого боку, він зацікавлений в економічних результатах такої оптимізації. Однак це вже інший вид потенціалу, який має вимірюватися у вартісному виразі. Таким чином, загальні особливості формування виробничого потенціалу підприємства зводяться до такого:

- формуванню або реформуванню підлягає насамперед виробнича система підприємства як носій потенціалу, від властивостей якого найбільшою мірою залежить виробничий потенціал усього підприємства;

- змінення носія потенціалу виробничої системи не обов'язково потягнуть за собою змінення інших систем, лише якщо це пов'язано зі зміненням енергоспоживання, збільшенням матеріалоємності або трудомісткості продукції, але якщо йдеться про створення нового підприємства, саме виробнича система зумовлює склад, вид, структуру й масштаби усіх інших систем цілісного носія та згодом і його виробничий потенціал;

- формування або реформування носія потенціалу виробничої системи здійснюється за ланцюгом – змінення (вибір) виробу або конструкції виробу чи матеріалів, що його складають, змінення (вибір) масштабів і типу виробництва, змінення (вибір) технології виробництва за видами оброблення та рівнем використання готових комплектувальних вузлів, змінення (вибір) рівня автоматизації процесів і відповідно вимог до виробничого персоналу;

- виробничий потенціал підприємства відображає максимум обсягу, який може забезпечити підприємство за встановленими номенклатурними позиціями й асортиментом продукції у межах повної місткості ринку за кожним виробом;

- від вибору виду продукції залежатимуть одиниці виміру потенціалу (штуки, тони умовного палива, метри, нормо-години та інше), наприклад,

обсягу продукції, робіт, послуг у натуральному або умовно-натуральному виразі за встановлений проміжок часу;

– основними суб'єктами оцінювання й діагностики виробничого потенціалу підприємства є власник (співвласники) і конкуренти цього підприємства. Держава як суб'єкт оцінювання може бути лише за такими умовами: продукція, що виготовляється, є стратегічно важливою для країни; продукція є ваговою складовою експортно-імпортного балансу; держава є власником і розпорядником підприємства. Регіон і місто можуть бути суб'єктами оцінювання виробничого потенціалу, якщо продукція – дефіцитні предмети широкого споживання, що мають задовольняти насамперед потреби місцевого населення.

Виробничий процес підприємства характеризує основну діяльність підприємства, містить види робіт, які безпосередньо пов'язані з виготовленням продукції, наданням послуг і забезпечують життєздатність організації. Виробничий процес – це складне системне поняття, яке об'єднує предмети праці, засоби праці, живу працю, простір, час, задоволення потреб виробництва.

Виробничий процес поділяється на локальні види процесів:

- основні виробничі процеси, які містять окремі види робіт, безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції або наданням послуг;
- допоміжні виробничі процеси, які забезпечують безперервний рух і підтримку основних виробничих процесів;
- обслугові виробничі процеси, які не пов'язані з предметом праці, але забезпечують рух основних і допоміжних виробничих процесів.

Якщо ресурси створюють якісний «вхід» системи виробничого потенціалу підприємства і відповідають вимогам конкурентного ринку, то і якість виробничого процесу перетворення «входу» системи в її «вихід» повинні бути високою. Взаємозв'язок підприємства із зовнішнім середовищем потребує насамперед формування параметрів «виходу» системи виробничого потенціалу, який є результатом виробничого процесу, що забезпечує валовий дохід.

Організація виробничого процесу підприємства відбувається в просторі й часі. Організація в просторі визначає спосіб з'єднання основних, допоміжних, обслугових процесів виробничої структури підприємства. Організація виробничого процесу в часі визначає спосіб з'єднання в часі основних, допоміжних і обслугових процесів. Параметром оцінювання тривалості виробничого процесу є виробничий цикл виготовлення продукції, який складається з робочого періоду і перерв.

Тривалість виробничого циклу залежить від конструкції виробів, удосконалення технологічних процесів, рівня стандартизації, спеціалізації, зменшення тривалості контрольних, транспортних і складських операцій, природних процесів, збільшення питомої ваги обґрунтованих норм часу і витрат ресурсів тощо.



## 4.2 Потужність виробничого потенціалу підприємства

Потужність виробничого потенціалу є кількісною характеристикою ресурсних можливостей підприємства за умови їх реалізації у виробничому процесі.

Показники потужності виробничого потенціалу підприємства не кореспондують з показниками обсягу виробленої продукції, визначаються в одиницях виміру, які мають бути наскрізними на всіх рівнях управління й забезпечувати зв'язок з програмою випуску продукції.

Потужність виробничого потенціалу підприємства є максимально можливим обсягом продукції, виробленої в період часу, її визначено в валовому доході.

При системному підході на «виході» системи виробничого потенціалу підприємства міститься випуск продукції, яку орієнтовано на споживача, і потреби конкурентного ринку. Упровадження нової продукції на підприємстві забезпечує приріст обсягів виробництва з метою збільшення прибутку. Проблеми оновлення продукції і технології її виробництва на підприємствах у загальному вигляді вирішуються з огляду на інноваційні перетворення. Стимулювання інновацій для впровадження високотехнологічної продукції на підприємстві забезпечує розвиток наукомістких галузей промисловості на основі комплексної стратегії соціально-економічних реформ.

Науково-технічний прогрес визначає такі умови, за якими для освоєння інновацій необхідно формувати резервні потужності, що можуть стати різким поштовхом до розвитку виробничого потенціалу підприємства.

Резервна потужність виробничого потенціалу підприємства визначає ту частину виробничої здатності його елементів, яка тимчасово не використовується для виготовлення продукції. Така частина потужності резервується з метою підвищення адаптованості потенціалу до змінення зовнішніх економічних умов.

Резервну потужність виробничого потенціалу підприємства для освоєння нової продукції визначають за формулою

$$P_p = P_{вп} \cdot K_o \cdot K_y,$$

де  $P_p$  – резервна потужність виробничого потенціалу;

$P_{вп}$  – потужність виробничого потенціалу;

$K_o$  – коефіцієнт оновлення продукції за прогнозом;

$K_y$  – коефіцієнт ускладнення нових виробів порівняно з технічними характеристиками продукції, яка виробляється.

Для нової продукції зі складними технічними характеристиками коефіцієнт  $K_y$  розраховується за такою формулою:

$$K_y = (T_{нт} \cdot t + T_{тп} \cdot y) / t (T_c + T_{пс}),$$

де  $T_{нт}$  – трудомісткість нової техніки під час освоєння її випуску;  
 $t$  – термін технологічної підготовки виробництва;  
 $T_{тп}$  – трудомісткість технологічної підготовки виробництва;  
 $v$  – коефіцієнт зменшення технологічної підготовки виробництва;  
 $T_c$  – трудомісткість виробництва аналогічної продукції;  
 $T_{пс}$  – трудомісткість підтримки виробництва аналогічної продукції.

Резервна потужність виробничого потенціалу підприємства дає змогу блокувати диспропорції, що виникають між можливостями ресурсів, які використовують у виробництві з метою припинення перебоїв у виробничих і господарських підрозділах.

### 4.3 Оцінювання виробничого потенціалу підприємства

Виробничий потенціал підприємства оцінюється в абсолютних показниках у вартісному вираженні і у відносних показниках економічної ефективності.

У вартісному вираженні виробничий потенціал дає комплексне уявлення про можливості сукупних ресурсів у виробничому процесі й визначається на засадах оцінювання абсолютних показників вартості потенціалу підприємства.

Щоб зрозуміти особливості формування потенціалу підприємства, необхідно поглибити аналіз його суті з точки зору зацікавленого у наслідках такого формування суб'єкта. Для оцінювання потенціалу слід використовувати методику вартісного оцінювання розміру складових елементів потенціалу:

1. Вартість виробничого потенціалу підприємства визначається як сума вартості фондового потенціалу, потенціалів нематеріальних активів і технологічного персоналу:

$$ВП = ФП + ОП + НП + ПТП.$$

2. Фондовий потенціал визначається формулою

$$ФП = ОФ \cdot E_n,$$

де  $ОФ$  – середньорічна вартість основних виробничих фондів,  
 $E_n$  – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

3. Потенціал оборотних фондів

$$ОП = М \cdot K_M,$$

де  $M$  – річний обсяг матеріалів,

$K_m$  – коефіцієнт вилучення продукції з ресурсної маси, який визначається відношенням вартості матеріальних ресурсів, використаних на виробництво продукції, до загальної вартості матеріальних ресурсів, спожитих підприємством.

#### 4. Потенціал нематеріальних активів

$$НП = \sum H_e \cdot E_n,$$

де  $H_e$  – експертна оцінка вартості нематеріальних активів і землі, яка вираховується згідно з методикою, прийнятою на державному рівні.

#### 5. Потенціал технологічного персоналу

$$ПТП = A \cdot Ч \cdot H_T,$$

де  $A$  – оцінка одиниці живої праці;

$Ч$  – середньорічна кількість промислово-виробничого персоналу;

$H_T$  – коефіцієнт реалізації потенціалу технологічного персоналу, що приймається на рівні нормативу ефективності капітальних вкладень.

Оцінку одиниці живої праці обчислюють за формулою

$$A = П_n \cdot (\Delta\Phi_o / \Delta\P_n),$$

де  $П_n$  – продуктивність праці одного працівника;

$\Delta\Phi_o$  – збільшення фондоозброєності праці одного працівника у базовому періоді;

$\Delta\P_n$  – збільшення продуктивності праці одного працівника в базовому періоді.

Показники економічної ефективності виробничого потенціалу визначають його продуктивність і побудовані на засадах методики оцінки показників продуктивності виробництва підприємства.

Оцінювання економічної ефективності виробничого потенціалу виконується на основі таких показників:

- продуктивність загального капіталу підприємства;
- продуктивність основного капіталу (віддача основного капіталу);
- продуктивність оборотного капіталу (віддача оборотного капіталу);
- продуктивність фонду заробітної плати (віддача заробітної плати);
- загальна продуктивність поточних витрат (собівартості);
- продуктивність амортизаційних відрахувань;
- продуктивність матеріальних витрат;

- продуктивність витрат заробітної плати.
- ресурсомісткість продукції (капіталомісткість продукції);
- капіталомісткість продукції за основним капіталом;
- капіталомісткість продукції за оборотним капіталом;
- капіталомісткість продукції за фондом заробітної плати;
- затратомісткість продукції (витрати на одну гривню товарної продукції);
- амортисткість продукції;
- матеріаломісткість продукції;
- зарплатомісткість продукції.

### **Запитання для самоконтролю**

1. Дайте характеристику методичного інструментарію оцінювання бізнесу.
2. Яким є механізм розрахунку поточної вартості ануїтету?
3. Яким є механізм розрахунку періодичного внеску на погашення позики (внесок на амортизацію одиниці)?

## **5 КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

### **5.1 Фактори формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства**

В умовах реформування економіки України виникає проблема формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства, яке діє на конкурентному ринку. Глобалізація економіки і конкуренція на світових ринках інтегрує економіку різних країн світу і збільшує транскордонні переміщення товарів і послуг, експорт капіталів, інтенсивний обмін інформацією і технологіями, міграцію робочої сили. За суттю глобалізація логічно відображає інтернаціоналізацію господарського життя, що збільшується.

Глобалізація на рівні підприємств окремої країни визначає взаємозв'язок її економіки зі світовою економікою. Глобалізацію установлюють на основі показників, які відображають рівень інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку, наприклад: співвідношення зовнішньо-торговельного обігу і ВВП, прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, потік платежів роялті в країну і т. ін. Під час глобалізації постають питання щодо обґрунтування трансформаційних змін в економіці та інноваційної моделі розвитку України. Складність ситуації полягає в тому, що темпи концентрації й інтеграції капіталу, які є основою великого виробництва, явно повільні.

Теоретичні основи формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства подані економічним інструментарієм, який містить такі поняття, як конкуренція, конкурентоспроможність, місткість ринку, конкурентні переваги, ринкова ніша.

Ринки, на яких виявляється суть конкурентної боротьби, є дуже різноманітними як за ступенем конкуренції (насичений і ненасичений ринок), так і за її видом (монополія, олігополія, вільна конкуренція) і галузевими особливостями (енергетичний ринок, ринок нерухомості, споживчих товарів тощо). Проте на будь-якому з таких ринків можна виокремити певні закономірності, які більшою чи меншою мірою виявляються завжди. Однією з таких закономірностей є взаємодія конкурентних сил. М. Портер виокремлює п'ять конкурентних сил:

- конкуренція продавців, які пропонують однакові за характеристиками, якістю й ціною товари у межах однієї галузі;
- конкуренція товарів, які є замінниками або альтернативою для покупця і конкурують у межах його платоспроможності;
- потенціальна загроза появи нових конкурентів;
- економічні характеристики і збутова стратегія постачальників;
- економічні характеристики й стратегія поведінки покупців.

Саме ці конкурентні сили формують умови, у яких функціонує будь-який конкурентний ринок і економічні одиниці, що здійснюють на ньому господарську діяльність, а також зумовлюють можливості формування й реалізації потенціалу цих економічних одиниць.

Між конкурентними силами існує і зворотний зв'язок, який характеризується залежністю конкурентного тиску з боку тієї чи іншої сили від структури галузі, її економічних і технічних характеристик. Це пов'язане з тим, що кожна із сил, включаючи виробничу систему, що досліджується, є економічною одиницею своєї системи (ринку, галузі) і знаходиться під впливом інших середовищ свого існування. Значення кожної з п'яти сил залежить від галузі, у якій функціонують конкурентні підприємства, і визначає в остаточному підсумку прибутковість галузей. У тих галузях, де дії цих сил є сприятливими, численні конкуренти можуть одержувати високі прибутки від вкладеного капіталу. У тих же галузях, де одна або кілька сил діють несприятливо, не всі підприємства тривалий час отримують високі прибутки.

Системний підхід до формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства визначає прогресивний напрям розвитку в інвестиційній сфері діяльності.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є економічною категорією, яка надає порівняльну характеристику і відображає рівень переваги показників використання ресурсів підприємства за певний проміжок часу щодо аналогічних показників конкурентних підприємств.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – це властивість, що характеризується здатністю потенціалу підприємства входити до складу

структурних утворень, швидко реагуючи на зміни в структурі, брати до уваги тенденції до змін і відновлювати економічну систему. Особливість конкурентоспроможності потенціалу визначається внутрішньою природною якістю можливостей ресурсів підприємства, яку можна оцінити під впливом чинників формування тільки за наявності конкурентів.

Фактори формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства визначають її суть, а оцінка їх впливу дає підприємствам змогу розробити стратегію своєї поведінки на ринку.

На можливості утримання конкурентних переваг впливають споживчі властивості товару, досвід і кваліфікація персоналу, успіх на ринку, тобто всі чинники, що впливають на прибутковість бізнесу – ключові чинники успіху в галузі. До основних факторів формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства належать такі.

#### 1. Технологія:

- використання інновацій у виробничому процесі;
- висока якість наукових досліджень;
- наявність прогресивних технологій;
- розроблення нових товарів і послуг.

#### 2. Кадри:

- наявність висококваліфікованих кадрів, професіоналів у певній галузі;
- досвід персоналу в певній галузі;
- здатність до розроблення й реалізації інновацій;
- наявність системи підготовки й підвищення кваліфікації кадрів відповідно до стратегічних цілей діяльності.

#### 3. Виробництво:

- надійність матеріалів і комплектувальних виробів;
- низька собівартість продукції;
- висока якість продукції;
- високий рівень фондоддачі;
- наявність розвиненої транспортної інфраструктури;
- висока продуктивність праці;
- можливість виконання індивідуальних замовлень на виробництво;
- наявність високоякісних і дешевих джерел енергії.

#### 4. Маркетинг і збут:

- високий рівень обслуговування;
- низький рівень повернення замовлень покупців;
- широкий асортимент продукції;
- висока кваліфікація персоналу служби маркетингу;
- висока якість реклами;
- привабливий дизайн;
- гарантійне обслуговування покупців;
- широка мережа дилерів;
- наявність власних одиниць роздрібної торгівлі;
- невеликі витрати реалізації;

– висока швидкість доставки.

5. Організаційні можливості:

- досконалі інформаційні системи;
- висока швидкість виведення нових товарів на ринок;
- висока швидкість проходження управлінських рішень;
- використання internet і здійснення електронної комерції;
- високий рівень кваліфікації менеджерів.

6. Інші елементи:

- наявність позитивного іміджу;
- загальний низький рівень витрат;
- привабливе місце розташування;
- доступність позикових ресурсів.

Зовнішні чинники формування конкурентоспроможності потенціалу – це мікро- і макросередовища підприємства.

**Мікросередовище підприємства** – це стан підприємства, споживачі, конкуренти, постачальники.

**Макросередовище підприємства** – це стан економічних, міжнародних, інформаційних, технічних, політичних, правових, екологічних і соціальних факторів.

Внутрішні чинники формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства складають ресурси, організація, стратегії, менеджмент і виробництво.

Фактори формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства є елементами ринкового механізму, який дає змогу врівноважити попит і пропозицію, скоординувати й узгодити поведінку суб'єктів ринку, а також є рушійною силою розвитку економічної системи. Якщо підприємство має кілька компетенцій у системі інтелектуальних, техніко-технологічних, організаційних та економічних характеристик, то конкурентоспроможність потенціалу забезпечує успішну діяльність.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства в умовах глобалізації означає, що країни стають не просто взаємозалежними через формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, а й більш вразливими до впливу конкурентної боротьби. Виграш від глобалізації розподіляється нерівномірно між країнами і виробниками.

Система спостереження за конкурентоспроможністю потенціалу підприємства створює цілісний комплекс взаємозв'язаних компонентів, представлений індикаторами оцінювання конкурентоспроможності потенціалу, які належать до системи оцінок порівняльних переваг національних економік у глобальному просторі.

Індикатори оцінювання конкурентоспроможності потенціалу визначають оцінні критерії, які відображають вплив факторів її формування на різні сторони виробничо-господарської діяльності підприємства й тенденції світового ринкового середовища.

## 5.2 Конкурентні стратегії розвитку підприємства

Метою проведення досліджень конкурентоспроможності потенціалу є розроблення інформаційної бази, необхідної для обґрунтування конкурентних стратегій підприємства.

Конкурентні стратегії підприємства визначають коло таких проблем:

- конкурентоспроможність потенціалу підприємства й конкурентні позиції виробників порівняно з іншими конкурентами;
- інвестиційна привабливість потенціалу підприємства та його видів у довгостроковій перспективі.

Конкурентоспроможність потенціалу в конкурентних стратегіях підприємства визначається через попит, пропозицію та ціни в ринкових умовах, відображає результат економічної конкуренції підприємства за умови залучення більшої кількості покупців і отримання прибутку в коротко- і довгостроковому періодах.

Інвестиційна привабливість потенціалу підприємства залежить від появи нових конкурентів, інтервенції нових товарів, сили позиції постачальників, сили позиції покупців, конкуренції серед виробників в області, яку визначено в економічній теорії як конкурентні сили.

*Поява нових конкурентів.* Під час оцінювання загрози появи нових конкурентів необхідно керуватися поняттям «бар'єр входу», висоту якого слід враховувати як підприємствам, які знаходяться всередині галузі, так і підприємствам, які припускають можливість здійснення виходу в нову галузь.

*Висоту «бар'єра входу» визначають за такими факторами.*

1. Економія масштабів. Зазвичай підприємства, які вперше з'явилися на ринку, починають діяльність зі збуту нового продукту в масштабах істотно менших, ніж його традиційні виробники. Тому їх витрати будуть більшими, що при приблизній ринковій вартості товару призведе до отримання меншого прибутку, або збитку.

2. Звичність марки товару. Споживачі конкретних виробів орієнтовані на придбання товару звичайних марок. Новим виробникам необхідно свій товар зробити популярним серед споживачів.

3. Постійні витрати. Виникають постійні витрати за умови входження в галузь: відповідність стандартам якості, вимоги до міцності й т.ін.

4. Витрати на відновлення основних фондів. Такі витрати потрібно створювати в багатьох випадках, які є характерними для випуску нової продукції.

5. Доступ постачання до системи товарообігу й галузевої системи.

6. Відсутність досвіду виробництва нового виду продукції. Собівартість продукції в цьому випадку є вищою, ніж у традиційних виробників галузі.

7. Можливі дії підприємства. Захист економічних інтересів на конкурентному ринку виконується на підприємстві як лобювання в уряді, відмова від отримання необхідних дозволів і т. ін.



*Інтервенція нових товарів.* У цьому випадку до уваги береться пропозиція нових товарів, які задовольняють ту саму потребу, але створених на основі нових технологій. При оцінюванні загрози інтервенції товарів необхідно враховувати характеристики аналога, наприклад, його ринкову ціну, яка може бути досить високою через необхідність змінення обладнання.

*Сила позиції постачальників* багато в чому визначається типом ринку, на якому діють постачальники й підприємства галузі. Наприклад, у переробній галузі постачальниками є виробники цементу, кар'єри інертних матеріалів, таких як пісок і щебінь гранітний, і виробники хімічних добавок для виготовлення будівельних матеріалів.

Якщо ринок є ринком постачальників, де вони диктують свої умови підприємствам галузі, то останні знаходяться в менш вигірній позиції порівняно з домінуванням на ринку.

Сила позиції постачальників визначається такими факторами:

- різноманітність і висока якість товарів, які поставляються.
- наявність можливості змінення постачальників.
- величина витрат споживачів на використання продукції.
- обсяг закупуваної продукції.

*Сила позиції покупців* багато в чому визначається типом ринку, на якому діють підприємства галузі й покупці їх товарів. Маються на увазі ринки виробника й покупця відповідно. Сила позиції покупців визначається можливістю використовувати аналогічні товари, витратами, пов'язаними з використанням аналогів, та обсягом товарів, які закупаються.

Розглянуті групи конкурентних сил визначають привабливість галузі й доцільність організації виробничої і господарської діяльності підприємства. Оскільки ці фактори впливають на ціни, витрати, обсяг інвестицій, вони визначають рівень прибутковості підприємства певної галузі. Оцінювання інвестиційної привабливості потенціалу підприємства і його елементів, яке проведено в напрямках дії конкурентних сил, визначає інтенсивність суперництва й типи конкурентних переваг, які має кожен з конкурентів.

Конкуренція серед виробників у галузі пов'язана з визначенням п'ятої галузевої конкурентної сили. Для кожного ринку товарів має бути ідентифіковано найбільш небезпечні (пріоритетні) конкуренти. Перший крок у визначенні пріоритетних конкурентів здійснюється, виходячи з певної концепції. Так, залежно від своєї ролі в конкурентній боротьбі всі підприємства на ринку в економічній теорії умовно поділено на групи: ринковий лідер, претендент, послідовник і підприємство, яке знайшло ринкову нішу.

**Ринковий лідер** – організація з найбільшою ринковою часткою в галузі. Такі підприємства зазвичай бувають також лідерами в області цінової політики, розроблення нових продуктів, використання різноманітних нових технологій, оптимізації витрат на виробництво.

Для того щоб залишитися ринковим лідером, підприємство повинно діяти на різних фронтах:

1) розширення ринку шляхом залучення нових покупців, або застосування товару в нових сферах;

2) збільшення своєї ринкової частки, хоча це автоматично не призводить до збільшення величини прибутку, оскільки ціна такого розширення може бути надмірно високою;

3) постійне оберігання свого бізнесу від зазіхань конкурентів, для чого використовуються оборонні стратегії.

Ринкові лідери використовують такі види оборонної стратегії: позиційна оборона, флангова оборона, випереджувальна оборона, оборона з контрнаступом, мобільна оборона, стискальна оборона.

Позиційна оборона спрямована на створення бар'єрів, які важко подолати, навколо поточної позиції підприємства; у чистому вигляді нечасто призводить до успіху, оскільки має супроводжуватися зміненням економічної політики й пристосуванням до змін зовнішнього середовища. Кращим методом оборони є безперервне відновлення продуктів, які випускаються.

Флангова оборона спрямована на захист найбільш чутливих місць у позиції підприємства на ринку, куди насамперед можуть направити свої атаки конкуренти.

Випереджувальна оборона базується на діях підприємства і здійснює потенційну атаку конкурентів, істотно послаблюючи їх. Наприклад, передбачаючи появу на ринку нового конкурента, можна знизити ціну на свій товар.

Оборона з контрнаступом використовується ринковим лідером для виявлення слабких місць конкурента, щоб потім ударити напевно.

Мобільна оборона спрямована на поширення своєї діяльності на нові ринки з метою створення плацдарму для майбутніх оборонних і наступальних дій. Шляхом розширення ринку підприємство переміщує фокус своїх дій з поточного продукту до повнішого розуміння глибинних потреб споживачів. З огляду на значущість конкурентоспроможності потенціалу лідера це робить малоперспективними атаки з боку конкурентів.

Стискальна оборона базується на відмові підприємства від ослаблених ринкових територій конкурентами при одночасній концентрації ресурсів на значніших і сильніших позиціях; дає змогу економити ресурси, раціонально використовувати кошти на маркетингові дії.

**Ринковий претендент** – підприємство в галузі, яке бореться за збільшення своєї ринкової частки, за входження до числа лідерів. Для того щоб боротися, підприємство повинно мати значні переваги над ринковим лідером, наприклад: пропонувати кращий товар, продавати товар за нижчою ціною і т. ін. Залежно від міцності позиції на ринку ринкового лідера і своїх можливостей ринковий претендент може досягати своєї мети, використовуючи різні конкурентні стратегії:

– фронтальна атака, яка характеризується активними діями на позиції конкурента, спробами перевершити його в сильних аспектах діяльності; для її реалізації організація повинна мати ресурсів більше, ніж конкурент;

– флангова атака спрямована на слабкі місця в діяльності конкурентів, концентрує зусилля на отриманні переваг у цих слабких місцях, ця атака проводиться несподівано для конкурентів;

– атака з оточенням, при якій припускається атака з усіх напрямків, що змушує конкурента тримати оборону в усіх напрямках; застосовується, коли ринковий претендент сподівається за короткий термін зломити волю конкурента до опору. Наприклад, розширення кількості модифікацій продукту з одночасним різким розширенням діапазону цін;

– окружна атака, яка є видом непрямой атаки і реалізується в одному з таких видів: диверсифікація виробництва, освоєння нових ринків, здійснення нового стрибка в технології; після досягнення переваг на більш «легких» ринках здійснюється атака на основні області діяльності конкурента;

– партизанська атака, яка полягає в невеликих періодичних атаках з метою деморалізації конкурента, розвитку у нього почуття невпевненості, а саме: вибіркові зниження цін та інтенсивне просування продукту, використання слабких з правового погляду місць у діяльності конкурента; таку стратегію зазвичай використовують невеликі фірми проти великих конкурентів.

**Ринковий послідовник** у галузі проводить політику проходження за галузевими лідерами, вважає за краще зберігати свою ринкову частку, не приймаючи ризикованих рішень. Ринковий послідовник не повинен проводити пасивну політику, а може вибирати стратегію розширення своєї діяльності, яка не викликає активної протидії з боку конкурентів. Перевагами стратегії ринкового послідовника є використання досвіду ринкових лідерів при менших рівнях інвестицій і ризику. Така стратегія може забезпечити досить високий рівень прибутковості. Ринкові послідовники зазвичай насамперед атакуються ринковими претендентами.

Організації, які діють в ринковій ніші, обслуговують маленькі ринкові сегменти, які інші конкуренти не охопили. Ринкові ніші можуть бути досить прибутковими завдяки високому рівню задоволення специфічних потреб обмеженого кола клієнтів за підвищеними цінами. Щоб знизити ризик від діяльності в одній ніші, підприємства намагаються знайти кілька ніш. Бажано, щоб ринкова ніша не викликала інтересу в сильних конкурентів.

Коли в області існує багато конкурентів, відстеження їх діяльності може стати трудомістким і непотрібним завданням. Тому виникає завдання зменшення кола досліджуваних конкурентів, кажучи іншими словами, виявлення пріоритетних конкурентів.

Пріоритетними конкурентами для лідера є інші лідери і деякі претенденти, для претендентів – інші претенденти і деякі лідери. Очевидно, що лідери й претенденти, з одного боку, і підприємства, які

знайшли нішу, з іншого, характеризуються різним рівнем конкурентоспроможності потенціалу, і їх інтереси на ринку майже не перетинаються.

### **5.3 Методи оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства**

Для оцінювання потенціалу конкурентоспроможності підприємства необхідно проаналізувати наявний арсенал методів оцінювання самої конкурентоспроможності й відібрати ті, які найкраще відповідають суті категорії «потенціал»:

- потенціал має внутрішню структуру, отже, потрібні методи, які забезпечать оцінювання наявного, задіяного, зарезервованого потенціалу й потенціалу розвитку;

- потенціал конкурентоспроможності як властивість носія є результатом ефекту синергії виробничого й економічного потенціалу, отже, потрібні методи, які дадуть змогу оцінити як внутрішні, так і зовнішні чинники впливу;

- необхідні методи мають відображати властивість категорії «потенціал», урахувати змінення носія за тривалий період, включаючи ретроспективу й майбутній стан об'єкта;

- оцінювання конкурентоспроможності необхідне для планування стратегії поведінки об'єкта на ринку під час його експлуатації, отже, у цьому разі не йдеться про вартісне оцінювання підприємства;

- щоб визначити конкурентні позиції та загальний напрямок дій, достатньо показників конкурентоспроможності, які формувалися від початку ринкових відносин.

Можна виокремити близько двадцяти методів оцінювання конкурентоспроможності, які зазвичай класифікують за ступенем детермінованості вихідних даних, напрямом, засобом розрахунку й відображення результатів. Щоб застосувати ці методи у плануванні розвитку, необхідно виокремити ще одну групу – за ознакою відповідності характеру й цілям діагностики категорії «потенціал конкурентоспроможності підприємства». Класифікацію методів оцінювання конкурентоспроможності спрямовано на чотири їх головні класифікаційні ознаки.

#### ***За напрямком формування інформаційної бази.***

*Критеріальні методи*, які характеризуються тим, що інформаційна база аналізу формується на основі звітної або планової документації підприємства. При цьому використовуються як абсолютні (натуральні, умовно-натуральні, трудові, вартісні), так і відносні показники (такі, як рентабельність виробництва, фондівіддача). При належному інформаційному забезпеченні ці методи є найточнішими, оскільки вихідні дані для розрахунків є детермінованими. Застосування цих методів пов'язане з великим обсягом розрахунків, підготовки й оброблення великих обсягів інформації, і тому їх використання є доцільним на підприємствах

масового й крупносерійного виробництва або при великих масштабах виробництва.

*Експертні методи*, які переважно базуються на стохастичних даних за оцінюванням експертів. Ця група методів не може забезпечити високої точності аналізу, але з великою вірогідністю дасть змогу оцінити стан підприємства одиничного виробництва або невеликого бізнесу. Ці методи широко використовуються для аналізу можливостей конкурентів, оскільки на відміну від аналізу власного підприємства за багатьма позиціями інформаційної бази отримати необхідну інформацію законним шляхом неможливо.

Головним недоліком наведених методів є суб'єктивізм, оскільки особисті якості експертів можуть впливати на результат аналізу.

### ***За способом відображення кінцевих результатів.***

*Графічні методи*, які забезпечують наочність сприйняття кінцевих результатів оцінювання, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунках, графіках, діаграмах та ін.). Така інтерпретація результатів є доцільною при узагальненні результатів аналізу, наприклад у резюме інвестиційного проекту, але в обов'язковому порядку потребує наведення відповідних розрахунків і логічних висновків. Крім того, графічні методи аналізу не завжди забезпечують необхідну точність, оскільки функції, які відображають реальні економічні процеси, лише апроксимують фактично наявну залежність.

*Математичні методи* базуються на певних алгоритмах розрахунку показників, уміщують моделювання за факторами виробництва й реалізації продукції. Обсяги аналітичної роботи й складність розрахунків багато в чому залежать від кількості врахованих факторів багатофакторної моделі й від того, чи є ця модель динамічною. Перевага цієї групи методів у тому, що залежно від типу й масштабів виробництва можна вибрати доцільний рівень складності аналізу.

Ці методи дають достатню точність розрахунків, але потребують створення керованої бази даних і дають найкращу віддачу за умов застосування обчислюваної техніки з ретельно обґрунтованим програмним забезпеченням.

*Методи логічного аналізу* є алгоритмізованими методами, які базуються на логічних посилках і висновках. Ця група методів забезпечує отримання швидкого результату без великих витрат, якщо можливим є застосування таких методів, як, наприклад, метод виключення. Застосування цих методів дає хороші результати, коли процеси важко піддаються моделюванню, або показники не підлягають формалізації.

### ***За необхідністю врахування динаміки процесів.***

*Статичні методи (одномоментні)* дають змогу оцінити лише фактичний стан системи показників без урахування впливу попередніх періодів і визначення найбільш імовірного розвитку цієї системи у майбутньому. Результати аналізу за цією групою методів дають змогу

приймати оперативні рішення щодо тактичних завдань функціонування й розвитку підприємства, але не забезпечують потреб перспективного планування.

*Методи стратегічного аналізу* зазвичай базуються на створенні динамічних моделей процесів. Ця група методів найчастіше застосовується для визначення конкурентоспроможності підприємства під час розроблення стратегічних планів поведінки об'єкта у конкурентному середовищі.

#### **За способом виконання.**

*Індикаторні методи*, які є найбільш сучасними й розповсюдженими за умовами ринкової економіки. Система індикаторів, яка є основою будь-якого індикаторного метода, групується за напрямками аналізу (індикатор використання ресурсів, праці, місткості ринку). Кожен індикатор являє собою співвідношення абсолютних або відносних показників, які відображають найбільш значні характеристики об'єкта або його діяльності. Кожен індикатор складається з кількох показників або навіть їх груп, які характеризують стан об'єкта в цілому, або його окремих функціональних і часткових елементів.

*Матричні методи*, які дають змогу підходити до аналізу найбільш системно, упорядковуючи як складові елементи системи, так і взаємозв'язки між ними. Зв'язки й елементи можуть розглядатися у статиці або динаміці.

За сучасними уявленнями суть матричних методів полягає у визначенні кількісного значення інтегрального рейтингового показника конкурентоспроможності окремого підприємства або в графічному визначенні його конкурентної позиції у матриці конкурентоспроможності за певними параметрами. Матричні методи дають змогу лише оцінити відносний рівень конкурентоспроможності всіх учасників локального ринку, що не може бути достатньою базою для розроблення конкретних заходів, але дає змогу визначити потрібний напрям оновлення виробництва й розвитку підприємства під час втілення й реалізації потенціалу розвитку.

Для оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства потрібно визначати такі конкурентні показники:

- ділова репутація підприємства в балах;
- концепція продукту, на якій базується діяльність підприємства;
- якість, рівень стандартизації продукції;
- рівень диверсифікації діяльності підприємства;
- ринкова частка головних видів діяльності;
- потужність потенціалу підприємства;
- фінанси (як власні, так і залучені);
- ринкова ціна з урахуванням можливих знижок або націнок;
- частотність і бюджет проведених маркетингових досліджень;
- ефективність каналів товарообігу;
- рівень стимулювання збуту;
- рівень рекламної діяльності;
- рівень обслуговування після продажу;

— конкурентні стратегії.

Найважливіші напрямки діяльності конкурентів визначають показники, які можна деталізувати й доповнювати завдяки інформації про конкурентні позиції підприємства в ринковому середовищі. Джерелами інформації про конкурентів можуть бути також спеціалізовані виставки.

В економічній літературі обґрунтовано класифікацію методів оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства, яку наведено в таблиці 5.1.

Таблиця 5.1 – Класифікація методів оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства

Класифікаційна ознака	Група	Різновиди методу
У напрямку формування інформаційної бази	Критеріальні	Теорія конкурентних переваг Портера Аналіз конкурентоспроможності фірм Ламбена SPACE-аналіз GAP-аналіз LOTS-аналіз PIMS-аналіз Модель аналізу Мак-Кінсі 7S Формалізований метод Іванова Методика Ансоффа щодо КСФ Метод інтегрального критерію
	Експертні	STEP-аналіз SWOT-аналіз Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555 Метод американської асоціації управління Метод порівнянь Метод рангів Метод вивчення профілю об'єкта Графічна методика Зав'ялова
За способом відображення кінцевих результатів	Графічні	Теорія конкурентних переваг Портера Аналіз конкурентоспроможності фірм Ламбена SWOT-аналіз Модель аналізу Мак-Кінсі 7S Метод вивчення профілю об'єкта Графічна методика Зав'ялова
	Математичні	Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555 Формалізований метод Іванова Методика Ансоффа щодо КСФ Метод американської асоціації управління Метод порівнянь Метод рангів Метод інтегрального критерію
	Логічні	STEP-аналіз SPACE-аналіз GAP-аналіз LOTS-аналіз PIMS-аналіз

### Закінчення таблиці 5.1

Класифікаційна ознака	Група	Різновиди методу
За необхідністю врахування динаміки процесів	Статичні	Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555 Методика Ансоффа щодо КСФ Методика Градова щодо детермінантів «національного ромба» Метод американської асоціації управління Метод порівнянь Метод інтегрального критерію Метод таксономічного показника Метод вивчення профілю об'єкта Графічна методика Зав'ялова
	Стратегічні	Теорія конкурентних переваг Портера Аналіз конкурентоспроможності фірм Ламбена STEP-аналіз SWOT-аналіз SPACE-аналіз GAP-аналіз LOTS-аналіз PIMS-аналіз Модель аналізу Мак-Кінсі 7S Формалізований метод Іванова Метод рангів
За способом виконання виділяють	Індикаторні	STEP-аналіз SPACE-аналіз GAP-аналіз LOTS-аналіз PIMS-аналіз Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555 Формалізований метод Іванова Методика Ансоффа щодо КСФ Методика Градова щодо детермінантів «національного ромба» Метод американської асоціації управління Метод порівнянь Метод рангів Метод інтегрального критерію Метод таксономічного показника Метод вивчення профілю об'єкта Графічна методика Зав'ялова
	Матричні	Теорія конкурентних переваг Портера Аналіз конкурентоспроможності фірм Ламбена SWOT-аналіз Модель аналізу Мак-Кінсі 7S

Кожен із наведених методів має свої недоліки й переваги. Беручи до уваги все різноманіття підприємств як за галузевими особливостями й типом виробництва та його масштабами для кожного конкретного випадку потрібен метод, який відповідає особливостям об'єкта, що аналізується.



## Запитання для самоконтролю

1. Діагностика конкурентних сил (за М. Портером).
2. Стратегічний аналіз конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
3. Аналіз і оцінювання міжнародної конкурентоспроможності галузей української економіки.

## 6 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

### 6.1 Оцінювання потенціалу підприємства: основні цілі й сфери застосування

В економічній теорії визначено, що оцінювання потенціалу дає змогу встановити, як працює підприємство, досягаються поставлені цілі, які зміни й удосконалення під час управління впливають на повноту використання потенціалу підприємства, його ефективність. Під оцінюванням потенціалу підприємства слід розуміти визначення його величини у вартісному вираженні. Оцінюватися може загальна величина потенціалу підприємства або його видові елементи.

Оцінювання дає якісну й кількісну характеристику потенціалу підприємства за умови діагностики його складу. Оцінювання потенціалу відображає результат процесу управління й ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства.

Оцінювання потенціалу підприємства у вартісному вираженні виконується з урахуванням доходу від усіх видів діяльності на основі наукових підходів і принципів, які визначають теоретичний інструментарій оцінної діяльності. Оцінювання діяльності підприємств має бути комплексним. Рекомендується розглядати процес оцінювання за такими елементами:

- а) об'єкт оцінювання;
- б) суб'єкт оцінювання;
- в) критерій;
- г) показник (система);
- д) одиниці (шкала) вимірювання;
- е) оцінка.

Основні елементи відповідно зв'язані між собою певними відношеннями.

**Оцінка** – це результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик керованого об'єкта, а також самого процесу управління. Оцінка дає змогу встановити, як працює підприємство, досягаються поставлені цілі, як зміни й удосконалення під час управління впливають на повноту використання потенціалу підприємства, його ефективність.

Сукупність оцінних принципів, показників, критеріїв і методів становить методологію оцінювання. У загальному вигляді методологію оцінювання можна подати, як послідовність таких дій:

- формування категорій;
- розроблення показників;
- установлення критерію порівняння;
- вибір способу оцінювання;
- отримання результату оцінювання.

Оцінку величини потенціалу підприємства можна визначити як суму фактичних значень його складових.

Потенціал підприємства доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників, причому залежно від природи самого показника застосовувати то вартісну оцінку (вартість основних виробничих фондів і оборотних фондів), то натуральну (кількість промислово-виробничого персоналу), то евристичну.

Методологічною основою визначення показників є співвідношення результату з масою ресурсу, що використовується для його досягнення. При цьому показники рівня використання елементів потенціалу мають давати змогу порівняльного оцінювання як ефективності використання різних елементів потенціалу одного підприємства, так і різних виробничих систем.

**Оцінювання вартості потенціалу підприємства** – це упорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому вираженні вартості об'єкта з урахуванням потенційного й реального доходу, який має місце в певний проміжок часу в умовах конкретного ринку.

В оцінюванні потенціалу підприємства зацікавлені:

- кредитори;
- інвестори;
- держава;
- акціонери;
- управлінці;
- постачальники;
- страхові фірми.

Вони хочуть реалізувати свої економічні інтереси і визначають основні цілі оцінювання:

- підвищення ефективності поточного управління підприємством або фірмою;
- 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 при кредитуванні;

– висновок страхової угоди, під час якого виникає необхідність визначення вартості активів;

– здійснення інвестиційного проекту розвитку бізнесу.

Діагностика може провадитись як з боку власника на основі аналізу фактичних даних звітності й планових показників, так і з боку зовнішніх зацікавлених суб'єктів оцінювання (насамперед покупців) на основі експертного оцінювання загальнодоступних характеристик підприємства. Показники за результатами діагностики можуть вимірюватись у будь-яких одиницях, що висвітлюють необхідну сторону властивостей оцінюваного об'єкта. Оцінка, яка відображає переважно вартісну сторону процесу (оскільки той же обсяг виробництва може вимірюватися за собівартістю або ціною), вимірюється у відповідних одиницях, є заключним етапом процесу діагностики й оцінювання і базується на результатах діагностики. Кінцевий результат аналізу й оцінювання відображається інтегральним узагальнювальним показником.

Метою оцінювання вартості потенціалу підприємства є реалізація проектів інвестування, кредитування, продаж майна, майнових прав, страхування, оренда, лізинг, реструктуризація. Вартість потенціалу впливає на стратегію розвитку підприємства.

Критерій вартості при оцінюванні потенціалу підприємства є універсальним, оскільки в ньому враховано вимоги національних і міжнародних стандартів оцінної діяльності:

1) комплексність, яка відображає взаємозалежність компонентів у системі оцінювання потенціалу підприємства й синергетичний ефект від їх взаємодії;

2) поточні й майбутні результати оцінювання потенціалу підприємства;

3) поточний стан і перспективи розвитку зовнішнього середовища в системі оцінювання потенціалу підприємства.

## **6.2 Вартісний підхід до оцінювання потенціалу підприємства**

Важливою складовою управління є адекватне оцінювання вартості потенціалу підприємства на основі вартісного підходу. **Вартість потенціалу підприємства** – це еквівалент його цінності, виражений у ймовірній сумі грошей.

Під час оцінювання потенціалу підприємства використовуються різні модифікації вартості майна і майнових прав. Досить корисними в оцінній діяльності є такі роз'яснення.

**Ціна** – це фактична сума грошей, сплачена за об'єкт оцінювання або подібне майно.

**Поточна вартість** – це вартість об'єкта оцінювання, яку поставлено у відповідність до цін на дату оцінювання шляхом дисконтування або використання фактичних цін на дату оцінювання.

**Ринкова вартість** – це вартість об'єкта оцінювання, за якою можливим є відчуження на ринку подібного майна на дату оцінювання за угодою, укладеною між покупцем і продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи і без примусу.

**Ліквідаційна вартість** – вартість, яку може бути отримано за умови продажу об'єкта оцінювання у термін, який є значно меншим від терміну експозиції подібного майна, протягом якого його може бути продано за ціною, яка дорівнює ринковій вартості.

**Вартість заміщення** – поточна вартість витрат, яку визначено на дату оцінювання, на створення (придбання) у сучасних умовах нового об'єкта, який є ідентичним об'єкту оцінювання.

**Спеціальна вартість** – сума ринкової вартості й надбавки до неї, яка формується за наявності нетипової мотивації або особливої заінтересованості потенційного покупця (користувача) в об'єкті оцінювання.

**Інвестиційна вартість** – вартість, яка визначається з урахуванням конкретних умов, вимог і мети інвестування в об'єкт оцінювання.

**Вартість у використанні** – вартість, яка розраховується, виходячи із сучасних умов використання об'єкта оцінювання, і може не відповідати його найбільш ефективному використанню.

**Оцінна вартість** – вартість, яка визначається за встановленим алгоритмом і складом вихідних даних.

**Дійсна вартість майна для цілей страхування** – вартість відтворення (вартість заміщення) або ринкова вартість майна.

**Вартість реверсії** – вартість об'єкта оцінювання, яка прогнозується за період, що настає за прогнозом.

**Податкова вартість** – вартість, розрахована відповідно до порядку, визначеного законодавством про оподаткування власності.

**Утилізаційна (скрапова) вартість** – грошовий еквівалент, який розраховують отримати від продажу вибулих матеріальних активів або їх складових для альтернативного використання. Цю вартість також називають остаточною ліквідаційною вартістю.

**Митна вартість** – еквівалент вартості імпортованих об'єктів, що використовується для розрахунків мита, зборів та інших митних і пов'язаних з ними платежів.

**Теоретична вартість** – це міра того, скільки гіпотетичний покупець готовий заплатити за оцінювану вартість. Вартість земельних ділянок, будівель і споруд, машин і обладнання, нематеріальних ресурсів та активів, трудового потенціалу як складової вартості гудвілу (ділової репутації) визначають схему формування вартості потенціалу підприємства і його складових.

**Заставна вартість** – це оцінка за ринковою вартістю майна (майнових прав), що передаються як гарантія забезпечення боргових або інших зобов'язань.

**Страхова вартість** – базується на вартості заміщення (відтворення) об'єкта оцінювання в цілому або окремих його елементів, що найбільш піддаються руйнуванню (знищенню). На основі страхової вартості визначаються страхові суми, страхові виплати й відсотки.

**Орендна вартість** – розрахункова вартість об'єкта оцінювання, яка використовується для визначення нормативу орендної плати. За базу орендної вартості беруть переважно ринкову вартість об'єкта нерухомості за умови подальшого його використання в такий самий спосіб, що й на дату оцінювання.

Від того, наскільки об'єктивно визначено вартість потенціалу підприємства, залежить реалізація його економічних інтересів заради створення прибутку в ринкових умовах. Модель системи оцінювання вартості потенціалу підприємства в ринкових умовах з використанням стратегії управління прибутком показано на рисунку 6.1.

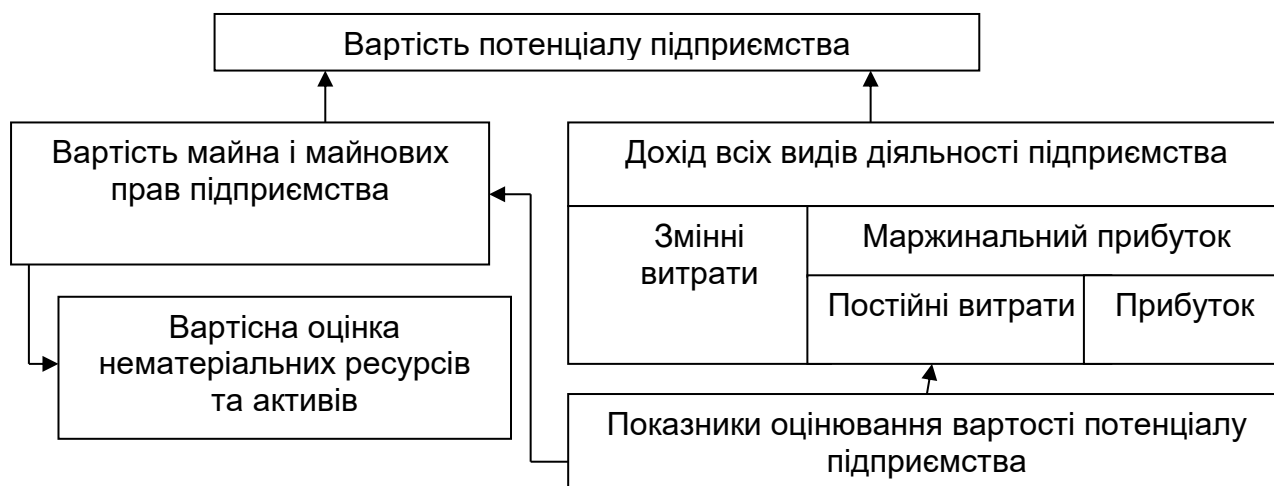


Рисунок 6.1 – Модель системи оцінювання вартості потенціалу підприємства

При оцінюванні вартості потенціалу в умовах стратегії управління прибутком підприємства використовуються такі основні економічні показники:

– *вартість потенціалу підприємства* – грошовий еквівалент вартості потенціалу підприємства, який має місце в певний момент часу в умовах конкретного ринку;

– *вартість майна і майнових прав* – еквівалент цінності майна і майнових прав підприємства, виражений у ймовірній сумі грошей;

– *чистий прибуток* – сума виручки від реалізації продукції мінус платежі до бюджету, які входять в ціну;

– *витрати* – загальна сума витрат, які включаються до собівартості реалізованої продукції;

– *змінні витрати* – витрати, сума яких змінюється зі зміненням обсягу реалізованої продукції;

– *постійні витрати* – витрати, сума яких не змінюється при змінній обсягу реалізації продукції;

– *маржинальний прибуток* – сума чистого доходу мінус змінні витрати;

– *балансовий прибуток* – сума чистого доходу мінус сума витрат.

Дохід від усіх видів діяльності підприємства визначається на основі планової собівартості продукції й прибутку таким чином:

1) змінні витрати розраховуються на основі норм і нормативів ресурсів, календарно-планових і фінансових нормативів;

2) постійні витрати визначаються на основі нормативів витрат часу роботи обладнання;

3) маржинальний прибуток є верхньою межею прибутку підприємства щодо перспектив його економічного зростання, згідно з якою максимальний ефект має бути отримано з мінімальними витратами;

4) плановий прибуток, який розраховується за цільовим методом планування прибутку в стратегічному плані підприємства.

У схемі оцінювання вартості потенціалу підприємства прибуток має особливе значення. Цільовий метод планування прибутку використовується на підприємствах в умовах сучасної ринкової економіки. Якщо постійні витрати прямують до нуля, то операційний прибуток прямує до маржинального прибутку. Змінення постійних витрат у складі маржинального прибутку призведе до змінення критичного обсягу реалізації і зони прибутковості для підприємства. Маржинальний прибуток у складі вартісної оцінки потенціалу визначає перспективи економічного зростання підприємства.

Справедлива вартість залежно від об'єктів її визначення зазвичай може дорівнювати ринковій вартості (якщо вона задовольняє вимогам визначення ринкової вартості і її можна визначити в порядку, установленому Національними стандартами), залишковій вартості заміщення (відтворення) (якщо йдеться про оцінювання спеціалізованого майна, майна спеціального призначення або спеціальної конструкції). Кожен із перелічених видів вартості (чи то в обміні, чи то в користуванні) має певну галузь застосування й обмеження. Вибір тієї чи іншої модифікації вартості залежить від особливостей об'єкта, поставленої мети й порядку оцінювання.

### **6.3 Принципи оцінювання потенціалу підприємства**

Класифікація принципів оцінювання потенціалу підприємства:

– принципи, що базуються на індивідуальних уявленнях власника;

– принципи, пов'язані з функціонуванням підприємства і уявленнями виробників;

– принципи, зумовлені впливом довкілля.

*До принципів, що базуються на індивідуальних уявленнях власника, належать принципи корисності, заміщення й сподівання.*

**Принцип корисності** полягає в тому, що об'єкт буде мати будь-яку вартість тільки в тому випадку, якщо він може приносити дохід своєму власнику в конкретному місці протягом певного періоду. З точки зору користувача оцінна вартість підприємства не повинна бути вище за мінімальну ціну на аналогічні підприємства з тієї ж корисністю. Крім того, за об'єкт не раціонально платити більше, ніж може коштувати створення аналогічного об'єкта з такою ж корисністю, тому важливим принципом є принцип заміщення.

**При застосуванні принципу заміщення** передбачається, що максимальна ринкова вартість підприємства визначається найменшою вартістю іншого підприємства з еквівалентною корисністю.

Іншими словами, покупець не заплатить за підприємство (нерухоме майно) суму, більшу за мінімальну ціну іншого об'єкта з адекватною корисністю.

Корисність підприємства оцінюється з урахуванням прогнозованих майбутніх доходів, тому важливим є принцип сподівання (передбачення).

**Принцип сподівання** ґрунтується на тому, що вартість підприємства, яке оцінюється, визначається розміром чистого доходу, на який сподівається покупець від володіння (комерційного використання) ним з урахуванням можливого чистого доходу від його володіння або перепродажу.

*До складу принципів, пов'язаних з функціонуванням підприємства і уявленнями виробників, включають залишкову продуктивність, граничну продуктивність, збалансованість.*

**Принцип залишкової продуктивності.** Згідно з економічною теорією земля має вартість або взагалі яку-небудь цінність тільки тоді, коли є залишок чистого доходу після компенсації всіх інших факторів виробництва. Цей механізм розподілу доходу пов'язаний з тим, що земля є фізично нерухомою, і щоб почати будь-яку економічну діяльність, до неї слід приєднати працю, капітал і підприємницький менеджмент.

Саме ці доходоформувальні фактори компенсуються в першу чергу, а залишок доходу виплачується власникові землі як рента (податок, оренда).

**Принцип вкладення.** Суть цього принципу полягає в тому, що додаткові вкладення капіталу в будь-яку складову потенціалу підприємства будуть ефективними лише тоді, коли вони підвищують його ринкову вартість. Розмір внеску визначається як різниця між зміненою вартістю й витратами, що зумовили цю зміну. Внесок, який не забезпечує збільшення вартості потенціалу підприємства, є зайвим «поліпшенням».

**Принцип граничної продуктивності.** Цей принцип означає, що в міру додавання ресурсів до основних складових потенціалу підприємства чистий прибуток має тенденцію до збільшення, але тільки до певного моменту (межі).

Після цього темпи збільшення дохідності починають уповільнюватися доти, доки приріст результативності не стане меншим за приріст витрат на додаткові ресурси.

**Принцип збалансованості (пропорційності).** Згідно з цим принципом усі елементи ресурсно-виробничого (землі, будівель і споруд, технічного оснащення, трудових ресурсів) і управлінського потенціалу підприємства повинні мати збалансовану внутрішню й загальну структуру. Постійна підтримка необхідної пропорційності між розвитком складових потенціалу забезпечує максимальну прибутковість функціонування підприємства й високу його вартість.

*До групи принципів, пов'язаних з ринковим середовищем, належать: залежність, відповідність, попит і пропозиція, конкуренція, змінення.*

**Принцип залежності.** Вартість потенціалу підприємства формується під впливом багатьох різноманітних факторів, серед яких особливе значення має його місце розташування. Якість місця розташування визначається відповідністю фізичних параметрів земельної ділянки підприємства регіональній системі землекористування і його віддаленістю від ринкової інфраструктури.

Разом ці дві важливі характеристики становлять «сітус», або економічне розташування підприємства.

Змінення в системі землекористування або в економічному середовищі підприємства за принципом залежності можуть впливати на його вартість як позитивно, так і негативно. У свою чергу, вартість підприємства або іншого об'єкта нерухомості сама впливає на величину вартості об'єктів нерухомості й підприємств, які розміщено в певному регіоні.

**Принцип відповідності.** За інших однакових умов потенціал підприємства, яке найвищою мірою відповідає містобудівним, екологічним, ринковим та іншим стандартним нормам, і загальнопоширеним тенденціям землекористування, має найвищу вартість.

**Принцип попиту і пропозиції.** На вартість потенціалу підприємства дуже впливає співвідношення між попитом і пропозицією. Коли попит і пропозиція є збалансованими, а потенціал підприємства використовується найкращим способом і найбільш ефективно, ринкова ціна підприємства зазвичай відображає вартість (витрати) його створення. Якщо на ринку існує надлишок пропозиції або недостатній попит, то рівень цін на підприємство знижується. Більш високий рівень ринкових цін порівняно з вартістю будівництва стимулює введення в дію нових виробничих об'єктів доти, доки не виникне цінова рівновага.

**Конкуренція.** Суть цього принципу полягає в тому, що ціни на об'єкти оцінювання формуються під впливом постійного суперництва між суб'єктами ринку, які прагнуть отримувати максимальний прибуток. Це вирівнює дохідність інвестицій в різних сегментах конкурентного ринку і дає змогу об'єктивно визначити ринкову вартість підприємств. При застосування принципу конкуренції також не ураховуються надприбутки при



оцінюванні підприємств-монополістів, оскільки це спотворює їх ринкову вартість.

**Зміна.** У цьому принципі передбачається при оцінюванні вартості потенціалу підприємства і його складових урахування можливих змін їх функціонування внаслідок трансформації економічних, соціальних і юридичних умов, а також впливу регіональних і локальних факторів. Динамізм зовнішнього середовища і внутрішньовиробничих змін потребує точного визначення дати проведення кожного оцінювання вартості потенціалу підприємства.

**Принцип найкращого і найбільш ефективного використання** є синтезувальним принципом оцінювання вартості потенціалу підприємства. Як системотвірний елемент він інтегрує загальний вплив усіх раніше наведених принципів і означає, що з можливих варіантів використання потенціалу підприємства буде вибрано той, у якому найбільш повно реалізуються функціональні можливості всіх складових потенціалу і забезпечується їх максимальна результативність, тобто максимальна ціна (прибутковість) об'єкта оцінювання.

#### **6.4 Правові основи оцінювання вартості потенціалу підприємства**

Оцінювання вартості потенціалу підприємства ґрунтується на використанні законодавчих норм національного й міжнародного рівня. У Законі України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оцінну діяльність в Україні» визначено правові засади здійснення оцінної діяльності, забезпечено створення системи незалежного оцінювання з метою захисту інтересів держави і суб'єктів правовідносин у питаннях оцінювання майна, майнових прав і використання її результатів.

Оцінювання майна і майнових прав – це процес визначення їх вартості на дату оцінювання за процедурою, установлену в нормативно-правових актах і є результатом практичної діяльності суб'єкта оцінної діяльності.

Професійна оцінна діяльність – це діяльність оцінювачів і суб'єктів оцінної діяльності, яка полягає в організаційному, методичному й практичному забезпеченні проведення оцінювання майна, розгляді й підготовки висновків щодо вартості майна.

Під час незалежного оцінювання майна і майнових прав згідно із законодавством України виконується така послідовність оцінних процедур:

- підготовчий етап ознайомлення з об'єктом оцінювання;
- укладення договору на проведення оцінювання;
- ідентифікація об'єкта оцінювання і пов'язаних з ним прав;
- вибір необхідних методичних підходів;
- узгодження результатів оцінювання;
- звіт про оцінювання майна і висновок про вартість об'єкта оцінювання;
- актуалізація звіту й висновку про вартість об'єкта оцінювання.

Правове забезпечення вартісного оцінювання потенціалу підприємства виконується на основі незалежного оцінювання майна і майнових прав, удосконалюється й доповнюється важливими законодавчими документами України.

Актуальним в ринкових умовах є питання вдосконалення національних стандартів оцінювання майна і майнових прав, зокрема машин і устаткування, сільськогосподарських активів, а також урахування екологічного чинника при визначенні ринкової вартості потенціалу підприємства.

Метою міжнародних стандартів оцінювання є уніфікація національних оцінних стандартів, прийнятих у різних країнах. Міжнародні стандарти оцінювання періодично оновлюють і вдосконалюють. Знання міжнародних стандартів оцінювання є обов'язковою вимогою для кожного українського оцінювача-практика.

Професійне оцінювання вартості потенціалу підприємства як вид діяльності в ринкових умовах потребує підготовки кваліфікованих фахівців, які мають знання у сфері правового забезпечення оцінної діяльності і можуть створювати й накопичувати інтелектуальний капітал.

### **Запитання для самоконтролю**

1. Методика оцінювання вартості бізнесу за інтегральними параметрами діяльності підприємства.
2. Метод оцінювання вартості бізнесу міжнародної асоціації.
3. Використання моделей опціонного ціноутворення для оцінювання вартості фірм, пов'язаних з розробкою природних ресурсів.
4. Використання моделей опціонного ціноутворення для патентних продуктів.

## **7 МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

### **7.1 Методи оцінювання вартості потенціалу підприємства**

Методи оцінювання економічного потенціалу підприємства визначено в методиці прямого й непрямого оцінювання результатів виробничо-господарської діяльності підприємства. Застосування прямого й непрямого оцінювання визначається цілями оцінювання економічного потенціалу, повнотою і якістю нормативно-інформаційної бази розрахунків та іншими факторами.

Пряме оцінювання економічного потенціалу підприємства є оцінюванням можливостей підприємства. Непряме оцінювання економічного потенціалу підприємства проводять з використанням

фактичних показників, які тією чи іншою мірою описують систему підприємства і результати його роботи.

Графоаналітичні методи оцінювання потенціалу підприємства, на думку вчених, дають змогу швидко отримувати інформацію про проблемні елементи потенціалу. Потенціал підприємства доцільно оцінювати з допомогою системи показників методом порівняльного, комплексного рейтингового оцінювання, за методикою «Квадрат потенціалу». Зокрема, побудова таких моделей ускладнюється при збільшенні кількості факторів, які впливають на формування й розвиток потенціалу підприємства і залежать один від одного. За цих умов у розрахунках необхідно використовувати математичні методи моделювання.

Вартість потенціалу підприємства визначається у вигляді чистого доходу та інших фінансово-економічних результатів: вартості трудового потенціалу, будівель і споруд, машин та устаткування, нематеріальних ресурсів та активів, земельних ділянок.

Основними узагальнювальними показниками розвитку потенціалу підприємства є показники результативності, які відображають його комплексну характеристику. Іншими словами, результативність – це сукупний результат функціонування системи і накопичений нею потенціал розвитку.

Методи визначення ефективності управління на основі розрахунку вартості потенціалу можна класифікувати відповідно до різних ознак залежно від типів зв'язків ресурсів, процесів та одержаних результатів. З урахуванням цього науковці виокремлюють три групи методів оцінювання ефективності управління потенціалом:

– **ресурсні (витратні)** – визначається вартість об'єкта за сумою витрат на його створення й використання:

- метод порівняльної одиниці;
- метод поділу за компонентами;
- метод кількісної діагностики;
- метод обліку витрат на інфраструктуру;
- метод заміщення;
- метод індексації даних проектно-кошторисної документації;

– **відносні (порівняльні)** – визначається вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод:

- метод парних продаж;
- метод статистичних коригувань;
- експертні методи порівняння;
- методи мультиплікаторів порівняння;

– **результатні (доходні)** – оцінюється вартість об'єкта на основі величини чистого потоку позитивних результатів від його використання:

- метод капіталізації доходу;
- метод дисконтування грошових потоків;
- метод залишкового доходу.

Кожен з наведених підходів потребує відповідного інструментарію, специфічних методів, які відображають суть переважно витратного, результатного або порівняльного підходу. З огляду на можливість застосування методів оцінювання потенціалу при визначенні ціни продажу підприємства найбільших можливостей надають методи доходного підходу.

Будь-яку вартість можна розглядати з позицій попередніх, сучасних і майбутніх результатів з урахуванням того, що розширене відтворення можливе тільки тоді, коли в грошовому еквіваленті отримані результати покривають понесені для їх досягнення витрати. Ураховуючи причиново-наслідковий зв'язок і методологічну нерозривність цих категорій, зазначимо, що кожна з них має рівносильну цінотворну функцію в практиці оцінювання земельних ділянок, будівель і споруд.

Найоб'єктивнішим і найадекватнішим критерієм оцінювання потенціалу підприємств є їх ринкова вартість. Таким чином, базисом управління потенціалом підприємства за вартісними критеріями слід уважати максимізацію вартості підприємства на ринку.

Слід також приділити відповідну увагу чинникам, що підлягають або частково підлягають управлінню й формують вартість підприємства, а отже, і його потенціал. Їх сукупність доцільно подати у вигляді трирівневої ієрархічної системи (таблиця 7.1).

Таблиця 7.1 – Ієрархія чинників, що потребують управління і формують вартість потенціалу

Загальні чинники, безпосередньо не пов'язані з об'єктом управління	Локальні чинники, безпосередньо пов'язані з окремим класом об'єктів управління	Індивідуальні чинники, безпосередньо зумовлені конкретним об'єктом управління
<p><b>Економічні:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– система оподаткування</li> <li>– джерела фінансування</li> <li>– попит і пропозиція на ринку</li> <li>– політика у галузі</li> <li>– стратегія зовнішньоекономічних відносин</li> </ul>	<p><b>Фізичні:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– типові габаритні розміри і тенденції їх змінення</li> <li>– залежність від інфраструктури</li> <li>– мінімальний рівень фізичної придатності</li> <li>– стандарти безпеки</li> <li>– естетичні стандарти</li> </ul>	<p><b>Матеріально-технічні:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– наявність і якість виробничих запасів</li> <li>– кількісні та якісні характеристики наявних основних фондів</li> <li>– стан будівель, споруд, виробничих і загальних господарських площ</li> </ul>
<p><b>Соціальні:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– культурно-освітній рівень населення</li> <li>– статево-вікова структура населення</li> <li>– щільність заселення території</li> <li>– структура населення за національностями</li> <li>– рівень соціальної інфраструктури</li> </ul>	<p><b>Умови продажу:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– рівень майнового забезпечення ринкових угод</li> <li>– особливі умови угод</li> <li>– мотивація попиту й пропонування</li> <li>– регіональна відокремленість</li> <li>– необхідність страхування</li> <li>– умови поставки</li> </ul>	<p><b>Ринково-ситуаційні:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– обсяг і динаміка попиту (пропозиції) стосовно об'єкта оцінювання</li> <li>– постачальники, партнери й покупці</li> <li>– урегульованість ринку</li> <li>– ринкова інфраструктура</li> </ul>

## Закінчення таблиці 7.1

Загальні чинники, безпосередньо не пов'язані з об'єктом управління	Локальні чинники, безпосередньо пов'язані з окремим класом об'єктів управління	Індивідуальні чинники, безпосередньо зумовлені конкретним об'єктом управління
<b>Політичні:</b> – податкове законодавство – земельні кадастри – спеціальні нормативно-законодавчі акти – рівень політичної стабільності – стратегія національного розвитку – механізми ліцензування і патентування	<b>Місцезнаходження:</b> – транспортна доступність – навколишнє природне середовище – інфраструктура об'єкта – якість ґрунтів	<b>Соціально-трудоі:</b> – кількість персоналу у розрізі окремих категорій – освітньо-кваліфікаційні характеристики – соціальний клімат – якість менеджменту – рівень трудової дисципліни
<b>Природні:</b> – екологічна ситуація регіону – місце розташування – геологічні, геодезичні, топологічні, сейсмічні та інші характеристики території – наявність і якісні характеристики родовищ корисних копалин	<b>Фінансово-економічні:</b> – дата оцінювання й дати аналогічних ринкових угод – обсяги, умови й терміни кредитування – особливі умови фінансування – рівень наукової прогресивності – способи господарського використання	<b>Структурно-функціональні:</b> – тип загальної організаційної структури та структури управління – рівень децентралізації управління – рівень спеціалізації підрозділів – система інформаційних потоків

Залежно від технології наведені чинники оцінюють з різних позицій. Так, у разі визначення вартості потенціалу витратними методами основна увага приділяється витратним чинникам, хоча беруться до уваги чинники оточення й функціональні характеристики об'єкта.

Використовуючи при визначенні вартості потенціалу порівняльні методи, основну увагу приділяють чинникам оточення й функціональним особливостям, а результати використання об'єкта і витрати на їх досягнення мають другорядний (допоміжний) характер. І нарешті, при визначенні вартості потенціалу згідно з результатною концепцією найбільшого значення набувають саме результати використання об'єкта, а функціональні характеристики і чинники оточення мають допоміжний характер.

## 7.2 Затратний підхід до оцінювання вартості потенціалу підприємства

У витратному підході до оцінювання вартості потенціалу підприємства використовується фактична інформація про стан майнового комплексу об'єкта оцінювання.

З допомогою методів витратного підходу оцінюють вартість елементів потенціалу підприємства з урахуванням витрат ресурсів, необхідних для відтворення (заміщення) об'єктів оцінювання на конкретну дату: земельних ділянок, нерухомості, рухомого майна, цілісного майнового комплексу, бізнесу, інтелектуальної власності підприємства. Загалом логіка методів витратного підходу має такий вигляд: витрати на створення об'єкта; витрати на будівництво (купівлю) об'єктів нерухомості; витрати на купівлю машин та обладнання; витрати на персонал; витрати на створення (купівлю) нематеріальних активів; витрати на організацію бізнес-процесів; прибуток продавця (мінімально необхідний прибуток; нормативний прибуток; надзвичайний прибуток; відрахування з прибутку) з вирахуванням суми нагромадженого зношення (фізичне зношення; функціональне застарівання; зовнішнє (економічне) застарівання; технологічне застарівання).

Вартість об'єктів оцінювання з подальшим їх коригуванням на суму зношення оцінюється згідно з правилами, які розроблено в Національних стандартах оцінювання (рисунок 7.1).

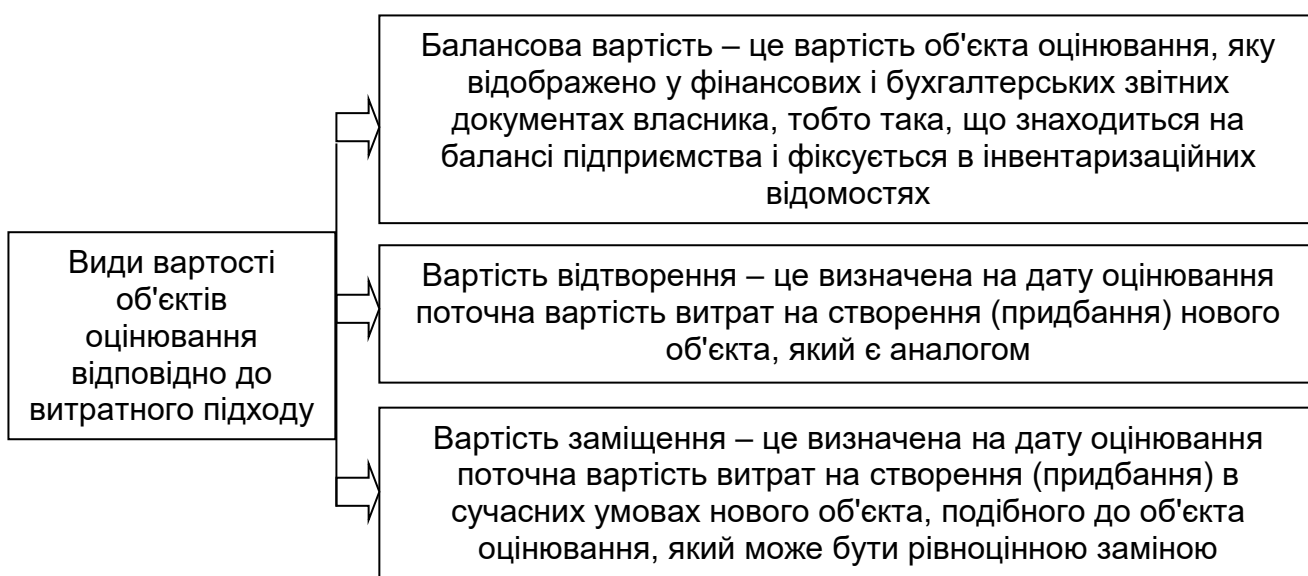


Рисунок 7.1 – Види вартості об'єкта оцінювання відповідно до витратного підходу

Вартість об'єкта оцінювання за методиками витратного підходу оцінюється з використанням такої інформації:

- документи про кількісні та якісні характеристики об'єкта оцінювання;
- інвентарні відомості й індивідуальні інвентарні картки згідно з бухгалтерськими даними про первісну балансову вартість об'єкта;
- нормативні довідкові матеріали про вартість виконання будівельних робіт;
- вимоги й індекси для переоцінювання вартості основних засобів підприємства згідно з чинним законодавством України;
- відомості про нормативну вартість уведення і збільшення потужності основних об'єктів промислового будівництва;

- будівельні норми і правила;
- правила визначення фізичного зношення;
- джерела щодо визначення питомих витрат на введення об'єктів оцінювання відповідно до статистичних щорічників.

Найбільш специфічним елементом витратних методів оцінювання потенціалу є різновиди *кошторисів*, які складаються з метою визначення повних витрат на той чи інший компонент земельномайнової та соціально-організаційної системи підприємства.

Традиційно виокремлюють три рівні кошторисів:

– **локальні кошториси** – документи, у яких фіксуються повні витрати (незалежно від того, відносять їх на собівартість чи ні) на виконання окремих робіт, проведення окремих комерційних угод, купівлю і монтаж певних об'єктів;

– **об'єктні кошториси** – зведені документи, у яких акумулюють інформацію локальних кошторисів у розрізі цілісних об'єктів;

– **зведені кошториси** – це загальні звіти про суму повних витрат на створення (використання), які містять дані об'єктних кошторисів і дають змогу оцінити суму витрат у цілому по підприємству.

Для складання кошторисів усіх рівнів використовують такі методи визначення витрат:

– **ресурсний метод** – розрахунок окремих елементів кошторису, необхідних для реалізації управлінського рішення, через урахування витрат у поточних або прогнозних цінах і тарифах;

– **ресурсно-індексний метод** – поєднання ресурсного методу із системою вартісних індексів, які використовує виробник або будівельник об'єкта; індекси вартості – це відношення поточних (прогнозних) вартісних характеристик об'єкта до базових аналогів ресурсів;

– **базисно-індексний метод** – перерахунок витрат, понесених власником у різні часові терміни реалізації проектного рішення, з базового до поточного рівня з допомогою коригувальних коефіцієнтів;

– **базисно-компенсаційний метод** – облік окремих елементів кошторису та визначення додаткових витрат на компенсацію їх змін під впливом цінових (тарифних) факторів;

– **метод аналогових об'єктів**, у якому передбачається наявність значної бази даних щодо реалізованих проектів та їх кошторисів, а також потребується визначення причин і розміру відхилень планових значень від фактичних протягом порівнянного проміжку часу.

Визначивши на основі кошторисів суму витрат на створення об'єкта оцінювання, слід оцінити суму нагромадженого зношення різних видів, кожен з яких або можна усунути, або не можна.

Традиційно виокремлюють такі **види зношення**:

– **фізичний** – рівень фізичного руйнування об'єкта (утрата ним первинних техніко-експлуатаційних характеристик), зумовлений руйнуванням робочих частин, основних конструкцій і матеріалів під час

господарського використання під впливом природних та антропогенних факторів; для оцінювання суми знецінення вартості об'єкта від фізичного зношення використовують нормативний, вартісний методи і метод економічного життєвого терміну;

– **функціональне застарівання** – невідповідність габаритів, функціонального призначення, технічного рівня об'єкта сучасним вимогам згідно з його реальним або прогнозованим способом використання; рівень функціонального застарівання об'єкта визначають методом капіталізації надлишкових експлуатаційних витрат або методом капіталізації витрат в орендній платі;

– **технологічне застарівання** – наслідок науково-технічного прогресу в різних сферах, який забезпечує створення нових, прогресивніших, дешевших та економічних аналогічних об'єктів, що виявляється у знеціненні пов'язаної з ними техніки;

– **зовнішнє (економічне) застарівання (знецінення)**, зумовлене зовнішніми негативними ринковими чинниками: змінення попиту й пропозиції, сприятливі умови фінансування аналогічних проектів тощо; для оцінювання зовнішнього зношення використовують методи капіталізації витрат в орендній платі, парного продажу, економічного життєвого терміну.

Слід зазначити, що на сучасному етапі нерозвиненості національних ринків і недоступності інформації про них, недостатнього рівня теоретичної підготовки аналітиків, нестабільності економічної системи України в цілому витратний підхід був і залишається найпоширенішим (або єдино можливим) у вітчизняній оцінній практиці.

### **7.3 Результативний підхід до оцінювання вартості потенціалу підприємства**

Результативний, або дохідний, підхід рекомендується застосовувати при оцінюванні вартості таких елементів потенціалу підприємства, які визначають його майно і майнові права. Основою розрахунків вартості об'єктів оцінювання є визначення чистого операційного доходу і результатів від його використання. Проте дохід підприємства поділяється на потенційний валовий дохід, дійсний (ефективний) валовий дохід і чистий операційний дохід.

Застосування методів дохідного підходу є обов'язковим при оцінюванні бізнесу, що отримує прибуток.

Основні джерела інформації для оцінювання вартості потенціалу підприємства на основі прибуткової концепції:

1) бухгалтерська звітність, аудиторські висновки, дані бухгалтерського обліку, у тому числі інформація про розмір виплачуваних дивідендів, інформація про реалізовані інвестиційні проекти, інша інформація про фінансові й виробничі показники підприємства за попередні звітні періоди;



2) бізнес-плани, а також інші документи підприємства з планування й прогнозування фінансових і виробничих показників;

3) результати анкетування і проведення інтерв'ю з керівництвом, адміністрацією підприємства, відповіді підприємства на запити оцінювача;

4) інформація про економічну ситуацію і тенденції розвитку галузі (галузей), до яких належить оцінюване підприємство;

5) інформація про економічну ситуацію і тенденції розвитку регіону (регіонів), у яких розташовано оцінюване підприємство;

6) інформація про ризики, пов'язані з діяльністю підприємства;

7) інформація про котирування акцій і змінення курсу акцій оцінюваного підприємства, підприємств галузі й фондового ринку в цілому;

8) інформація про макроекономічну ситуацію в економіці й тенденціях її розвитку.

При оцінюванні потенціалу підприємства методами прибуткового підходу передбачається проведення таких основних процедур:

– підготовка фінансової звітності підприємства, зокрема актуалізація і нормалізація звітності;

– прогнозування на основі аналізу фінансового стану підприємства, показників доходу і витрат;

– розрахунок ставки дисконтування або коефіцієнта капіталізації залежно від вибраного методу й показника доходу;

– розрахунок вартості бізнесу шляхом зведення майбутніх доходів на дату проведення оцінювання з використанням методів дисконтування або капіталізації.

За національними стандартами оцінювання результативний підхід базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання й сподівання, відповідно до яких вартість об'єкта оцінювання визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінювання, включаючи дохід від його можливого перепродажу. Найбільш поширеними результативними методами оцінювання вартості потенціалу підприємства є такі:

1. **Метод дисконтування доходів** (непряма капіталізація) базується на процесі перетворення майбутніх доходів за прогнозований і обмежений в часі період на поточну вартість на дату оцінювання:

$$Ц = D_1 + D_2 + \dots + D_n,$$

де  $D_1, D_2, \dots, D_n$  – очікуваний дохід 1, 2, ..., n-го року, грн;

n – період, роки.

2. **Метод прямої капіталізації** базується на коефіцієнтах капіталізації, які відображають зв'язок між доходом за один попередній рік, або середньорічною величиною доходів за кілька попередніх років і вартістю підприємства:

$$Ц = D / i,$$

де  $D$  – очікуваний дохід, грн;  
 $i$  – ставка дисконту (капіталізації).

При практичній реалізації методу прямої капіталізації рекомендується використовувати економічні поняття:

- капіталізація – це перетворення на грошовий капітал придбаної власності, яка дає дохід за умови подальшого отримання доходу;
- норма повернення капіталу – відображає частину інвестованої суми, яка повертається інвестору протягом року;
- норма доходу на вкладений капітал – є відображенням того, яку частину від вкладеної суми становить чистий дохід, його отримання зумовлено вкладеннями;
- коефіцієнт капіталізації позикового капіталу, що є відношенням річної суми обслуговування боргу до суми боргу;
- коефіцієнт капіталізації власного капіталу – відношення грошового потоку до суми власного капіталу;
- грошовий потік, що є чистим операційним доходом з вирахуванням відрахувань річної суми з обслуговування боргу; визначається в разі, коли власність придбавається за власні й позикові кошти;
- ставка дисконту, що є нормою доходу, яку очікують при реалізації інвестицій; відображає у відсотках величину відношення доходу до вкладень і визначається за методом кумулятивного будівництва;
- безризикова ставка дисконту відображає той гарантований мінімальний рівень прибутковості, який на момент оцінювання може собі забезпечити інвестор, перебравши альтернативні варіанти вкладень. До ризиків, які враховуються при формуванні безризикової ставки дисконту, можна віднести ризик змінення безризикової ставки дисконту, розбіжність у ліквідності вкладень, галузеві ризики, ризик змінення місця розташування, фінансовий ризик, ризик змінення законодавства, інфляційні сподівання, ризик непередбачених явищ.

#### **7.4 Порівняльний підхід до оцінювання вартості потенціалу підприємства**

Ринкова вартість потенціалу підприємства є основою ринкових угод на стадіях життєвого циклу і визначається з допомогою порівняльного або ринкового підходу.

Порівняльний підхід базується на останніх ринкових угодах з аналогічними об'єктами. Вартість потенціалу підприємства визначається на основі доходу, отриманого від ринкових угод. У межах порівняльного підходу визначається ринкова вартість.

Оскільки абсолютних аналогів при оцінюванні нерухомості не існує навіть для зазначених об'єктів квартирного або торговельного бізнесу, використовують методи коригування вартості аналога. Коригувальні

коефіцієнти (мультиплікатори) визначають як співвідношення окремого суттєвого показника, за яким виконується порівняння, з фінансовими характеристиками аналога. Мультиплікатори зазвичай поділяють на групи залежно від змісту показників, бази порівняння й визначення у часі:

– фінансові – як відношення фінансових показників об'єкта оцінювання до аналогічних показників бази порівняння;

– вартісні – відношення вартості об'єкта до вибраного за базу показника;

– ресурсні – за базу порівняння беруться витрати на створення об'єкта;

– результатні – базою порівняння є результати діяльності;

– накопичені – такі, що відображають зв'язок вартості об'єкта оцінювання з показниками, які накопичуються з часом;

– разові – визначають вартість об'єкта відносно результатів діяльності на дату оцінювання; наприклад, відношення вартості об'єкта до прибутку на кінець року є вартісним результатним разовим мультиплікатором оцінювання.

Порівняльний підхід дає змогу визначити вартість потенціалу підприємства на основі зіставлення з аналогами наявних ринкових угод на базі аналізу цін продажу й пропонування подібного майна з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння й об'єктом оцінювання.

Метод оцінювання, який базується на одиниці порівняння, визначається в умовах процесу використання такої одиниці порівняння, яка відображає засіб обліку розбіжностей вартості оцінюваного об'єкта й об'єкта-аналога продажів. Прикладами є такі одиниці порівняння:

– ціна за одиницю площі;

– ціна за ділянку в цілому;

– ціна за 1 м<sup>2</sup> загальної корисної площі;

– ціна за об'єкт.

Під час оцінювання майна рекомендується використовувати метод кореляційно-регресивного аналізу, вартості активної частини основних фондів за такими етапами.

*Етап 1.* Визначаються аналоги продажів і система цінотворних факторів, які впливають на вартість об'єкта оцінювання.

*Етап 2.* Виконуються розрахунково-аналітичні процедури проведення кореляційно-регресійного аналізу впливу на вартість об'єкта оцінювання цінотвірних факторів.

*Етап 3.* Обґрунтовується формула множинної регресії.

*Етап 4.* Розраховується вартість об'єкта оцінювання шляхом підстановки в формулу множинної регресії кількісних значень цінотворних факторів.

Метод оцінювання майна на основі співвідношення доходу й ціни продажів визначає особливості використання синтетичного показника **валового рентного мультиплікатора (VRM)** (це відношення продажної

ціни або до потенційного валового доходу, або до дійсного доходу) і відображає відношення ціни об'єкта до суми доходу від експлуатації.

Вартість об'єкта на основі співвідношення доходу й ціни продажів оцінюється в такій послідовності:

- визначається величина суми доходу від експлуатації оцінюваного об'єкта;
- визначається ВРМ по вже проданих об'єктах-аналогах;
- визначається розрахунковий ВРМ, який відображає середнє значення по об'єктах-аналогах;
- визначається ринкова вартість об'єкта оцінювання шляхом множення доходу на розрахунковий ВРМ за формулою

$$Ц = Д \cdot \text{ВРМ},$$

де Д – очікуваний дохід від використання об'єкта оцінювання, грн;

Метод, який базується на використанні загального коефіцієнта капіталізації (ЗКК), який визначається діленням суми доходу від експлуатації об'єктів-аналогів на вартість продажу. Вартість об'єкта на основі використання коефіцієнта ЗКК оцінюється в такій послідовності:

- визначається сума доходу, який отримує оцінюваний об'єкт;
- розраховується ЗКК по аналогічних об'єктах;
- визначається їх середнє значення;
- визначається вартість об'єкта шляхом ділення доходу від експлуатації об'єкта на розрахункову величину ЗКК.

Ринкова вартість об'єкта оцінювання визначається на основі очікуваного доходу від використання об'єкта оцінювання й загального коефіцієнта капіталізації за формулою

$$Ц = Д / \text{ЗКК};$$

де Д – очікуваний дохід від використання об'єкта оцінювання;

ЗКК – загальний коефіцієнт капіталізації.

Для визначення ринкової вартості об'єкта оцінювання на основі порівняльного підходу необхідна інформація про подібне майно, яка відповідає вимогам Національних стандартів оцінювання:

- умови угод купівлі-продажу або умови пропозиції щодо укладення таких угод не відрізняються від умов, які ставляться до оцінювання ринкової вартості об'єкта оцінювання;
- продаж подібного майна відбувається з дотриманням типових умов оплати;
- умови на ринку подібного майна, які визначили формування цін продажу або пропонування, на дату оцінювання істотно не змінюються або зміни, які відбулися, можна врахувати.

Ринковий підхід до оцінювання вартості об'єктів оцінювання додається до методичного інструментарію оцінювання потенціалу підприємства, розширює методологію і практику оцінювання. Використання ринкового підходу дає змогу об'єктивно оцінити потенціал в умовах розвитку підприємства.

### Запитання для самоконтролю

1. Особливості потенціалу підприємства як об'єкта оцінювання.
2. Дайте розгорнуту характеристику модифікації вартості.
3. Вибір об'єктів для інвестування.
4. Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства.

## 8 ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ НЕРУХОМОСТІ

### 8.1 Оцінювання вартості нерухомого майна

Нерухомість є основою особистого існування для громадян і базою для господарської діяльності й розвитку підприємств і організацій усіх форм власності. Саме через це процес формування ринку нерухомості в Україні характеризується бурхливим розвитком. Нерухомість є головним предметом дискусій і спорів під час приватизації державного й комунального майна, оренди й купівлі-продажу земельних ділянок, приміщень житлового й нежитлового секторів.

Майновий комплекс, який існує на підприємстві, містить призначені для господарсько-виробничої діяльності основні види нерухомого майна: земельні ділянки, будівлі, споруди. Об'єктивно необхідним базисом створення будь-якого підприємства, його цілісного майнового комплексу є земельна ділянка й розміщені на ній об'єкти нерухомості.

В умовах товарно-вартісних відносин, які існують в ринковій економіці, може змінюватися власник підприємства. Оцінка вартості земельної ділянки, будівлі, споруди відображає властивості підприємства як товару, його корисність, а також витрати, які необхідні для підтвердження цієї корисності.

За останній час створено багато комерційних структур-посередників, які діють на ринку нерухомості, а саме: біржі нерухомості, брокерські контори та агенції нерухомості, інвестиційні підприємства, що вкладають кошти у будівництво житла, ділових центрів та інших об'єктів нерухомості.

**Нерухоме майно** – це насамперед земля й земельні поліпшення, пов'язані зі зміненням якісних характеристик земельних ділянок, зокрема з розміщенням на них будинків, споруд, об'єктів інфраструктури.

Нерухоме майно є юридичним поняттям, яке визначає інтереси, права й вигоди, пов'язані з власністю. Нерухоме майно не можна переміщати в

просторі без заподіяння йому шкоди щодо можливості подальшого використання в напрямку початкового функціонального призначення.

Нерухоме майно оцінюється залежно від елементного складу нерухомості. Визначаючи потенціал підприємства як сукупність внутрішніх і зовнішніх, явних або прихованих можливостей цілісної земельно-майнової і соціально-організаційної системи, необхідно враховувати складність його кількісної детермінації.

Будинки й споруди як об'єкти нерухомого майна характеризуються деякими особливостями:

- нерозривно пов'язані із землею і їх не може бути переміщено в інше місце без заподіяння невинного фізичного збитку;
- зношуються;
- під час оцінювання їх вартості доцільно застосовувати узагальнювальні технічні характеристики, наприклад: 1 м<sup>2</sup> площі, 1 пог. м довжини, 1 м<sup>3</sup> об'єму і т. ін.;
- ринок нерухомості розвивається досить динамічно, тут найбільш сильно діє закон попиту і пропозиції, що сприяє застосуванню середніх цін для оцінювання аналогічних об'єктів.

Оцінювання нерухомості підприємства пов'язане з юридичними процедурами, які регламентують відносини власності на ці об'єкти ринку. Головною особливістю використання нерухомого майна підприємства є необхідність дотримання правових норм Земельного кодексу України та законодавче врегулювання законних інтересів суб'єктів ринку. Властивості земельних ділянок на ринку землі показано на рис. 8.1.

<i>Приватні землі</i>		<i>Громадські землі</i>	
громадян	підприємств	держави	територіальної громади
<i>За метою використання</i>			
для особистих потреб	для підприємництва	для державних і громадських потреб	
<i>За функціональним призначенням</i>			
сільськогосподарські землі	землі житлової забудови	землі промисловості	землі комерційного використання
<i>За ступенем облаштування</i>			
неосвоєні	освоєнні, але не забудовані		збудовані
<i>За обсягом прав, які передаються</i>			
повного права	оренди	збудови	сервітуту

Рисунок 8.1 – Властивості земельних ділянок на ринку землі

**Земельна ділянка** – це частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, визначеними щодо неї правами.

**Земельне поліпшення** – це результат заходів, які приводять до змінення якісних характеристик земельної ділянки та її вартості. До земельного поліпшення належать матеріальні об'єкти, розташовані в межах земельної ділянки, переміщення яких є неможливим без їх знецінення, а також результати господарської діяльності або проведення певного виду робіт.

Вартість земельної ділянки, будівель і споруд є структурним елементом вартості потенціалу підприємства. Визначення бази оцінювання вартості земельних ділянок передуює укладенню договору на проведення оцінювання майна і майнових прав підприємства і виконується на основі методичних підходів і оцінних процедур, які відповідають певному виду вартості майна.

Як засіб виробництва земля характеризується певними особливостями, що безпосередньо впливають на оцінку її вартості:

- не є результатом попередньої праці;
- просторово обмежена;
- не замінюється іншими засобами виробництва;
- має незмінне місце розташування;
- не зношується при правильному використанні;
- є територіально різноякісною;
- кожна конкретна земельна ділянка характеризується специфічною тільки для неї корисністю;
- майже в усіх сферах діяльності людини (крім сільського й лісового господарства) земля є в основному просторовим операційним базисом.

Вибір бази оцінювання вартості земельної ділянки залежить від цілей оцінювання майна і майнових прав підприємства, його особливостей, нормативних вимог.

## **8.2 Методичні підходи до оцінювання вартості земельних ділянок**

Перш ніж перейти до методології визначення вартості земельно-архітектурних елементів потенціалу підприємства, слід визначитися з основними термінами, що їх уживатимемо надалі:

– земельна ділянка – це частина земної поверхні, яка має фіксовані межі, характеризується певним місцерозташуванням, природними властивостями, різними фізичними параметрами, правовим і господарським статусом та іншими характеристиками, які забезпечують її використання в економічних відносинах;

– фізична площа земельної ділянки – це площа земної поверхні в межах певної ділянки з урахуванням нерівностей її поверхні;

– геодезична площа земельної ділянки – це площа проекції меж ділянки в геодезичній системі координат; за цією площею земельна ділянка фіксується у нормативно-правових документах;

– межі земельної ділянки – це периметр ділянки, що відокремлює її від суміжних ділянок і встановлюється безпосередньо на місцевості згідно з каталогом координат кутів поворотів меж; розрізняють внутрішні й зовнішні межі земельних ділянок;

– юридичний статус – це сукупність права власності, застави, сервітутів, переваги придбання та інших законних зобов'язань щодо земельних ділянок, які визначають специфіку їх відчуження й використання;

– цільове призначення земельної ділянки – це встановлені законодавством порядок, умови, критичні межі експлуатації земель для конкретних господарських цілей;

– поліпшення земельної ділянки (об'єкта нерухомості) – фізичні наслідки будь-яких заходів, що спричинили змінення рельєфу, умов освоєння й експлуатації земель, або потенційної прибутковості її використання (спрямованих на змінення технологічного способу використання об'єкта нерухомості або його споживної вартості);

– до нерухомості належать об'єкти з фіксованим місцерозташуванням у просторі (земній поверхні) та усе, що з ними невід'ємно пов'язане над чи під землею, а також сукупність прав, які визначають їх юридичний статус. Таким чином, вирізняють поняття нерухомості фізичних об'єктів та нерухомості прав власності;

– конструктивна система об'єкта – це сукупність будівельних елементів і конструктивних рішень, яка визначає можливість об'єкта виконувати корисні функції та запобігає неприпустимим деформаціям у межах установленого часового періоду й умов експлуатації; існують три основні типи конструкційних систем об'єктів нерухомості: каркасні, безкаркасні й змішані (комбіновані);

– цілісний архітектурний комплекс – це сукупність об'єктів нерухомості, які нерозривно поєднані на функціональній, естетичній, культурній або іншій основі; оцінювання вартості одного з об'єктів цілісного архітектурного комплексу є неможливим через неможливість його окремого використання;

– конструктивний елемент нерухомості – це елементарна неподільна частина об'єкта, поєднана в загальній системі;

– будівлі – інженерно-архітектурні споруди, що створюють (або використовуються) приміщення для проходження певних бізнес-процесів;

– приміщення – частина внутрішнього об'єму будівлі, обмежена будівельними елементами з певними функціонально-технічними характеристиками;

– споруди – будівельні об'єкти, призначені для проходження спеціальних технічних процесів, а також усього комплексу супровідних процесів.

Оцінювання вартості й потенціалу земельних ділянок і об'єктів нерухомості ґрунтується на використанні системи принципів, що уможливають найбільш адекватне визначення втілених у них можливостей:



- принцип попиту і пропозиції характеризує взаємодію чинників, які визначають ринкову вартість земельної ділянки в ринкових цінах;
- принцип найбільш ефективного використання, за яким ринкова вартість земельної ділянки залежить від варіантів використання;
- принцип внеску визначає дохід, який виникає із земельної власності і є величиною, що залишається після відшкодування витрат;
- принцип очікування, за яким вартість земельної ділянки є еквівалентною поточній вартості майбутніх економічних вигод від володіння земельною ділянкою;
- принцип заміщення, за яким обізнаний про стан земельного ринку покупець не заплатить за земельну ділянку більше, ніж за аналогічні земельні ділянки, що продаються на ринку;
- принцип альтернативності інвестицій визначає для покупця величину інвестицій у земельну ділянку, що не може перевищувати упущеної вигоди, яку можна було би отримати з можливих альтернативних варіантів вкладення капіталу.

Сьогодні в більшості випадків об'єктом оцінювання є не абсолютне (повне) право власності на земельну ділянку, а лише право користування довгостроковою орендою. Відповідно ринковим виразом цього оцінюваного права є вже не ринкова (продажна) вартість земельної ділянки, а ринкова вартість права довгострокової оренди.

Теоретично загальновідомо, що вартість землі, як і інших товарів, відображає її поточну цінність з огляду на отримання майбутнього доходу. У разі комерційного використання майбутні доходи земельної ділянки залежать від очікуваної величини річної орендної платні (умовно нарахованої ренти) за вирахуванням витрат на освоєння й експлуатацію ділянки.

Брак ринку промислової нерухомості унеможлиблює пропонування однозначної рекомендації щодо використання тих чи інших методичних підходів до оцінювання земельних ділянок підприємств. Разом з тим з урахуванням досвіду, інформаційних можливостей, цілей оцінювання, характеру й функціонального профілю ділянок можна виокремити як методологічно самостійні такі базові підходи.

**1. Метод залишку для землі** базується на концепції класичної економічної теорії, початково розробленої для земель сільськогосподарського призначення, у якій розглядається весь дохід, що стосується земельної ділянки, як залишковий. Цей метод використовується при оцінюванні земельної ділянки з поліпшеннями або вакантною (неосвоєною) ділянки, призначеної для комерційного використання.

**2. Метод капіталізації земельної ренти** полягає у визначенні вартості земельної ділянки з допомогою коефіцієнта капіталізації доходів від здавання її в оренду. Значущість цього методу зростає за умов наявності й розвитку активного земельного орендного ринку, коли вакантні ділянки

часто здаються в оренду, що забезпечує порівнянні земельні ренти й коефіцієнти капіталізації для землі.

**3. Метод зіставного продажу** ґрунтується на порівнянні оцінюваної ділянки землі з об'єктами-аналогами, щойно проданими на ринку. При застосуванні цього підходу передбачається зіставлення кількох проданих об'єктів-аналогів, тому вартість об'єкта оцінювання визначається як медіанне (середнє для ранжируваного ряду) або модальне (найпоширеніше) значення отриманих результатів.

**4. Метод співвідношення (перенесення)** при оцінюванні земельних ділянок полягає у поділі загальної ціни продажу аналогічного земельно-майнового комплексу на дві складові — ціну будівель і споруд та ціну земельної ділянки. При цьому спочатку оцінюється вартість будівель та інших споруд, що знаходяться на землі, а потім із загальної вартості земельномайнового комплексу вираховують цю суму й отримують вартість земельної ділянки.

**5. Метод витрат на освоєння** використовується в основному для оцінювання малоосвоєних територій, які підлягають розбиттю на ділянки під забудову з їх наступним продажем. Метод ґрунтується на принципі додаткової продуктивності, а алгоритм оцінювання базується на методі дисконтування грошових потоків і відповідає порядку розрахунку чистої зведеної вартості. До відпливу капіталу відносять поточні витрати на планування, проектування й делімітацію ділянок, попереднє впорядкування масиву, витрати на продаж ділянок і прибуток первинного власника.

### **8.3 Оцінювання вартості будівель і споруд**

Наявність вільного ринку інформації щодо операцій з будівлями та спорудами дала значний поштовх розвитку його експертного оцінювання в Україні. У загальноновизнаній оцінній практиці існують три підходи для визначення вартості будівель і споруд: доходний, витратний і порівняльний.

При використанні **доходного підходу** передбачає застосування таких основних методів.

**Капіталізація доходів** – використовується для оцінювання будівель і споруд, які є джерелами доходу власника. Доходи від володіння будівлями й спорудами можуть, наприклад, являти собою поточні й майбутні надходження від надання їх в оренду, плату за користування стоянками й гаражами, плату за встановлення реклами, доходи від можливого приросту вартості будівель і споруд при їх продажу в майбутньому. Основні етапи процедури оцінювання методом капіталізації доходу:

1. Розрахунок сумарної величини ринкової орендної плати та інших доходів від володіння об'єктом оцінювання за останній до дати оцінювання (або будь-який інший типовий) рік. Цю сумарну величину називають потенційним валовим доходом (ПВД) і визначають як дохід, який можна отримати від об'єкта нерухомого майна за умови його 100-відсоткового

використання без урахування всіх утрат і витрат, на основі аналізу поточних ставок і тарифів, що існують на ринку нерухомості для порівняних об'єктів:

$$\text{ПВД} = \text{П} \cdot \text{C}_o + \text{D}_{\text{ін}},$$

де П – площа, що надається в оренду, м<sup>2</sup>,

C<sub>o</sub> – орендна ставка за 1 м<sup>2</sup>;

D<sub>ін</sub> – інші доходи від володіння об'єктом оцінювання.

2. Розрахунок можливих втрат від неповного завантаження будівель і споруд і втрат при збиранні платежів (наприклад, при несвоєчасному відновленні орендної угоди через змінення орендарів).

3. Розрахунок дійсного валового доходу (ДВД) шляхом зменшення потенційного валового доходу на величину можливих втрат:

$$\text{ДВД} = \text{ПВД} - \text{В}.$$

4. Розрахунок витрат, пов'язаних з нормальним функціонуванням об'єкта оцінювання. Це – операційні витрати (ОВ), які мають періодичний характер і поділяються на умовно-постійні, умовно-змінні й витрати на заміщення (резерви, пов'язані з витратами на періодичну заміну компонентів поліпшень, які швидко спрацьовуються).

5. Розрахунок чистого операційного доходу (ЧОД) за формулою

$$\text{ЧОД} = \text{ДВД} - \text{ОВ} \text{ (за винятком амортизаційних відрахувань)}.$$

6. Розрахунок коефіцієнта капіталізації (КК) одним із доступних за умови наявної інформації методів (кумулятивної побудови, середньозваженої вартості, визначення суми ставки доходу на інвестиції та норми повернення інвестицій тощо).

7. Оцінювання вартості об'єкта нерухомості за формулою

$$\text{В}_{\text{он}} = \text{ЧОД} / \text{КК}.$$

**Метод дисконтованих грошових потоків** – застосовується для визначення поточної вартості майбутніх доходів, які можна отримати від використання будівель і споруд і можливого їх продажу. Визначення обґрунтованої ринкової вартості на основі цього методу складається з кількох етапів:

1) складається прогноз потоку майбутніх доходів за період володіння об'єктом оцінки;

2) розраховується прогнозна вартість оцінюваних будівель і споруд на кінець періоду володіння, тобто вартість реверсії (передбачуваного продажу), навіть якщо в дійсності продаж не планується;

3) розраховується ставка дисконту для оцінюваного об'єкта нерухомості на наявному ринку;

4) здійснюється дисконтування майбутніх доходів у період володіння й прогнозованої вартості реверсії шляхом зведення потоку грошових коштів за кожен з майбутніх періодів до поточної вартості на основі використання теорії змінення вартості грошей у часі й підсумовування всіх поточних вартостей.

Вартість реверсії може визначатися:

– шляхом прямої капіталізації грошового потоку останнього прогнозного року, величина коефіцієнта капіталізації в такому випадку залежить від конкретних умов ринку аналогічних об'єктів;

– з використанням моделі Гордона (якщо прогнозується отримання стабільних доходів в постпрогнозному періоді):

$$P = D_{i+1} / r - q,$$

де  $D_{i+1}$  – очікуваний дохід від володіння об'єктом за перший рік постпрогнозного періоду;

$r$  – ставка дисконту;

$q$  – довгострокові темпи збільшення очікуваних доходів.

**Витратний підхід до оцінювання нерухомості** застосовується з метою техніко-економічного обґрунтування нового будівництва, вибору найкращого й найбільш ефективного способу використання земельної ділянки, визначення профілю об'єкта нерухомості, заключного узгодження вартості об'єкта нерухомості, оцінювання будівель спеціального призначення й об'єктів на «пасивних» секторах ринку, страхування, оподаткування майна фізичних і юридичних осіб, виокремлення частини майнового комплексу, на який буде накладено арешт і т. ін.

Процедура оцінювання ринкової вартості нерухомості з допомогою витратного підходу складається з кількох етапів.

1. Оцінювання вартості земельної ділянки, на якій знаходяться будівлі, споруди (якщо земельну ділянку орендовано, то її вартість не оцінюється).

2. Оцінювання відновлювальної вартості або вартості заміщення будівель і споруд на дійсну дату оцінювання. При виконанні етапу необхідно врахувати таке:

– відновлювальна вартість – вартість будівництва в поточних цінах на дійсну дату оцінювання точної копії об'єкта оцінювання з використанням таких самих архітектурних рішень, будівельних конструкцій і матеріалів, а також з тією самою якістю будівельно-монтажних робіт, що й об'єкта оцінювання.

– вартість заміщення – вартість будівництва в поточних цінах на дійсну дату оцінювання об'єкта з корисністю, еквівалентною корисності об'єкта

оцінювання, але з використанням сучасних матеріалів і відповідно до нових стандартів і планувальних рішень.

3. Оцінювання сукупного зношення будівель і споруд з урахуванням їх фізичного, функціонального, технологічного й економічного застарівання. В оцінній діяльності під сукупним зношенням розуміють утрати вартості об'єкта, спричинені фізичним руйнуванням, функціональним застаріванням і різними зовнішніми факторами. При витратному підході зношення використовується для урахування розходжень у характеристиках нового й оцінюваного об'єкта нерухомості.

4. Визначення залишкової вартості будівель і споруд як різниці між відновлювальною вартістю (вартістю заміщення) і сукупним зношенням.

5. Визначення повної вартості об'єкта нерухомості шляхом додавання до залишкової вартості будівель і споруд вартості земельної ділянки (за умови наявності майнових прав на неї).

**Порівняльний підхід до оцінювання нерухомості** базується на порівняльному аналізі цін продажу об'єктів, подібних до об'єкта оцінювання, і внесенні відповідних коригувань з метою урахування відмінностей між об'єктами-аналогами й об'єктом оцінювання, унаслідок чого визначається вартість останнього.

Цей підхід є найбільш ефективним в умовах розвиненого ринку нерухомості, оскільки базується на факті наявності повної і достовірної інформації про технічні характеристики й ціни продажів аналогічних об'єктів. Порівняльний підхід складається з двох основних методів:

- порівняння продажів;
- валового рентного мультиплікатора.

**Метод порівняння продажів** базується на зіставленні й аналізі інформації про продаж аналогічних об'єктів нерухомості зазвичай за останні кілька місяців. Основним принципом методу порівняльних продажів є принцип заміщення, відповідно до якого за умови наявності на ринку декількох схожих об'єктів нерухомості раціональний інвестор не заплатить більше за суму, у яку обійдеться придбання нерухомості аналогічної корисності. Метод порівняння продажів містить такі етапи:

– вивчення стану й тенденцій розвитку ринку нерухомості й особливо того сегмента, до якого належить об'єкт оцінювання; виявлення об'єктів нерухомості, найбільш порівнянних з оцінюваним, які було продано недавно (не менше 3—5 порівнянних продажів), і збір інформації;

– перевірка інформації про угоди — припускається перевірка таких даних: мотивація угоди, ступінь інформованості учасників угоди, типовість умов фінансування, достатність часу експозиції об'єкта, наявність спеціальних умов продажу;

– порівняння кожного об'єкта-аналога з об'єктом оцінювання і внесення поправок у ціни продажів порівнянних об'єктів;

– узгодження скоригованих цін об'єктів-аналогів і розрахунок остаточної величини ринкової вартості об'єкта нерухомості.

**Метод валового рентного мультиплікатора (ВРМ).** Валовий рентний мультиплікатор – це відношення продажної ціни об'єкта до потенційного (або дійсного) валового доходу (ПВД), отриманого від експлуатації об'єкта нерухомості. ВРМ розраховується за формулою

$$\text{ВРМ} = \text{ПВД} / \text{Ц}_{\text{аналог.}}$$

Застосування методу здійснюється в такій послідовності:

- підраховується ринковий рентний дохід від об'єкта нерухомості, що оцінюється;
- розраховується валовий рентний мультиплікатор для об'єктів аналогів;
- розраховується ймовірна вартість об'єкта оцінювання за формулою

$$\text{В}_{\text{он}} = \text{ПВД}_{\text{он}} \cdot \text{ВРМ.}$$

Валовий рентний мультиплікатор не коригують на відмінності між об'єктом оцінювання і порівнянними об'єктами, тому що в основу його розрахунку покладено фактичні орендні платежі й продажні ціни, у яких уже враховано такі відмінності.

#### **8.4 Економічне й грошове оцінювання земельних ділянок**

Виняткова роль земельних ділянок у виробничо-господарській діяльності підприємства пояснює необхідність виконання економічного й грошового оцінювання їх вартості в ринкових умовах.

Економічне оцінювання земельних ділянок, які є природним ресурсом і просторовим базисом виробничо-господарської діяльності підприємства, виконується на основі показників ефективності використання земельних ресурсів і показників прибутковості земель з одиниці їх площі.

Регулювання грошового оцінювання земельних ділянок здійснюється на базі нормативних документів:

- порядок нормативного грошового оцінювання земель сільськогосподарського призначення й населених пунктів;
- порядок нормативного грошового оцінювання земель несільськогосподарського призначення.

Порівняння нормативного грошового й експертного грошового оцінювання земельних ділянок несільськогосподарського призначення наведено в таблиці 8.1.

При нормативно-грошовому оцінюванні земельних ділянок встановлюються ставки земельного податку, орендної плати, стягнення державного мита, розробляються механізми економічного стимулювання раціонального використання й охорони земель.

При експертному грошовому оцінюванні відображається ринкова вартість земельних ділянок і прав на них залежно від цілей оцінювання.

Регулювання експертного грошового оцінювання земельних ділянок здійснюється на основі національних стандартів оцінювання, методики експертного грошового оцінювання земельних ділянок і порядку його проведення.

Таблиця 8.1 – Порівняльні характеристики нормативного грошового й експертного грошового оцінювання

Нормативне грошове оцінювання	Експертне грошове оцінювання
Земельна ділянка розглядається окремо від об'єктів нерухомості, розташованих на ній	Вартість розглядається як похідна від показників прибутковості виду діяльності, яка є локалізованою в межах ділянки
Ураховуються земельні поліпшення, зроблені за її межами	Ураховуються земельні поліпшення, зроблені як за межами земельної ділянки, так і на ній
Орієнтоване на типові характеристики й нормативні умови виробництва	Орієнтоване на індивідуальні характеристики й умови експлуатації земельної ділянки
Оперує потенційним або нормативним орендним доходом	Оперує реальними орендним доходом
Не враховано кон'юнктура ринку й економічна ситуація в країні	Враховано реальну соціально-економічну ситуацію, яка склалася на дату оцінювання
Вартість визначається похідною від площі земельної ділянки	Земельна ділянка розглядається як єдиний земельно-майновий комплекс
Має тільки нормативний характер	Має ринковий характер
Не стимулює підвищення ефективності виробництва й раціонального землекористування	Стимулює оптимізацією показників ефективності ведення бізнесу й землекористування

Об'єктами експертного грошового оцінювання є земельні ділянки з певним місцем розташування й визначеними щодо них правами. Земельні ділянки мають розглядатися як вільні від поліпшення, виходячи з принципу кращого й ефективного їх використання.

Земельні ділянки оцінюються з урахуванням цілей, досвіду й інформаційного забезпечення оцінної діяльності й розглядається в базових методиках.

### Запитання для самоконтролю

1. Проаналізуйте нормативно-правову базу регулювання оцінювання об'єктів нерухомості в Україні.
2. Вивчіть перелік документів, необхідних для оцінювання об'єктів нерухомості й земельних ділянок.
3. Розгляньте приклади застосування методу зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок.
4. Розгляньте приклади застосування методів витратного підходу при оцінюванні будівель і споруд (кошторисного розрахунку, питомих витрат, поелементного методу).

## 9 ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ МАШИН ТА ОБЛАДНАННЯ

### 9.1 Особливості оцінювання машин та обладнання

Техніко-технологічний потенціал підприємства реалізується безпосередньо у виробничому процесі й разом з кадровим потенціалом є основою цього процесу. Його використання має забезпечити належні матеріальні умови для здійснення господарської діяльності підприємства, збереження необхідного обсягу виробничих і товарних запасів, проведення транспортних, фасувальних та інших підготовчих операцій, пов'язаних з виконанням виробничих функцій, наданням послуг, роботи й відпочинку працівникам підприємства, підвищенням продуктивності їх праці й ефективності господарської діяльності всього підприємства. Тому об'єктивне його оцінювання має велике значення при формуванні й оцінюванні сукупного потенціалу підприємства.

Сьогодні машини й обладнання є найпоширенішим і активним товаром на ринку окремих активів. Причому для значної частини машин і обладнання внаслідок специфічності свого функціонального призначення ринковий сегмент, з одного боку, обмежений у розмірах, з іншого – характеризується високою рухливістю порівняно з нерухомістю, що пояснюється систематичним активним відновленням цих активів.

Серед особливостей машин і обладнання, що зумовлюють специфічність їх як об'єктів оцінювання на відповідному ринковому сегменті, можна виокремити такі:

1) не зв'язані жорстко із землею і їх можна перемістити в інше місце без спричинення непоправних фізичних пошкоджень як самим собі, так і тій нерухомості, до якої їх було тимчасово приєднано;

2) неможливо надати характеристику об'єктам з допомогою узагальнювальних техніко-економічних показників (вартість 1 м<sup>2</sup> площі, 1 м<sup>3</sup> об'єму, 1 пог. м довжини);

3) функціональні, конструктивні, експлуатаційні характеристики об'єктів і відповідно їх цінові параметри змінюються більш динамічно й радикально, ніж для об'єктів нерухомості, що обмежуватиме можливості використання середніх цін;

4) проблема фізичного й функціонального зношення є більш актуальною порівняно з нерухомістю;

5) необхідність урахування відповідності вимогам стандартів, технічних умов та іншої нормативно-технічної документації;

6) необхідність урахування наявності або відсутності системи гарантійного й післягарантійного (ремонтного) обслуговування, а також ступеня ремонтпридатності;

7) ціни аналогів не завжди базуються на собівартості, ціні придбання або залишковій балансовій вартості й можуть бути заниженими (з метою розширення, наприклад, ринків збуту) або завищеними (наприклад, через значні маркетингові й рекламні витрати);



8) необхідно враховувати стадію життєвого циклу об'єкта оцінювання й об'єкта-аналога (тобто період часу від появи конкретної моделі об'єкта до її заміни новими моделями);

9) наявність різних видів, класів, моделей, виробників і продавців, що породжує істотну варіацію в рівні цін;

10) об'єктами оцінювання можуть бути як самостійні інвентарні одиниці та їх комплектовання, так і технологічні комплекси.

Цілі оцінювання або причини, що зумовлюють необхідність проведення експертизи, зазвичай регламентуються національним законодавством. У цілому вони виникають між фізичними, юридичними особами та державою у сфері правовідносин, пов'язаних з володінням, розповсюдженням і використанням технічних засобів.

Досвід оцінних робіт уможливорює визначення найтипівіших ситуацій, тобто конкретних обставин і умов, які викликають необхідність проведення оцінювання машин та обладнання. До них належать:

- продаж зайвих для виробництва машин та обладнання;
- оформлення застави під певну частину рухомого майна з метою отримання кредитних ресурсів для реалізації комерційних угод;
- страхування машин та обладнання як майна підприємства;
- передача машин та обладнання в оренду, лізинг;
- визначення бази оподаткування (у складі основних виробничих фондів) для нарахування податку на майно;
- визначення інвестиційної вартості машин та обладнання для обґрунтування інвестиційних проектів;
- оцінювання вартості машин та обладнання, що імпортуються, для нарахування мита, зборів та інших платежів;
- оцінювання вартості машин та обладнання як проміжний етап для загального оцінювання потенціалу підприємства (бізнесу);
- передання й оформлення як внеску до статутного фонду іншого підприємства;
- банкрутство підприємства й розподіл його майна між кредиторами в рахунок погашення боргів;
- ліквідація й утилізація об'єктів унаслідок зношення і т. ін.;
- примусова конфіскація засобів праці державним органом;
- оцінювання для цілей розподілу майна при розформуванні товариств, корпорацій тощо;
- оцінювання й вартісний аналіз техніко-технологічного потенціалу окремих виробничих підрозділів, технологічних комплексів, агрегатів та інших технічних засобів для підприємства;
- оцінювання вартості діючого машинного парку для обґрунтування варіантів проведення реструктуризації виробництва, оновлення й реконструкції технічної бази підприємства та для прийняття інших управлінських рішень щодо інтенсивнішого й ефективнішого використання наявного науково-технічного потенціалу, та забезпечення його розвитку.

Оцінні роботи проводять для розрахунку й обґрунтування ринкової вартості машин та обладнання на певну дату. В окремих випадках, коли намічені комерційні угоди з продажу, купівлі або обміну обладнання затягнуто в часі, то його оцінювання може припадати на кілька календарних дат. Такий підхід дає змогу враховувати змінення вартості машинної техніки в часі під впливом ринкового середовища, а також фізичного зношення, технологічного й функціонального застарівання.

Постійне збільшення кількості видів, типів, марок, типорозмірів машинобудівних виробів, збільшення кількості продавців і покупців призводять до прискорення нагромадження цінової інформації. Така ситуація потребує створення й постійної актуалізації бази даних ринкових цін на машини й обладнання, оцінювання яких без використання сучасних комп'ютерних технологій є малоефективним, а іноді й зовсім неможливим.

## **9.2 Класифікація й ідентифікація машин та обладнання**

Залежно від цілей, мотивів і масштабів оцінних робіт первинним об'єктом оцінювання можуть бути не тільки окремі інвентарні одиниці, виявлені й узяті на облік під час останньої інвентаризації майна або безпосередньо під час роздрібного оцінювання, а й скомпоновані групи інвентарних одиниць (групове оцінювання), а також виробничо-технологічні комплекси взаємозв'язаних машин та обладнання (системне оцінювання).

При груповому оцінюванні, яке найчастіше застосовується для директивного переоцінювання основних фондів, унаслідок стислих термінів їх проведення виокремлюється типовий об'єкт-представник, що якнайповніше враховує оцінні параметри машин, включених до групи, а результати його оцінювання автоматично поширюються на всі об'єкти групи.

Як первинні об'єкти при системному оцінюванні розглядаються комплекси технологічних машин і допоміжних пристроїв, об'єднаних (локалізованих) в єдину систему або технологією виробництва кінцевої продукції, або місцем їх установлення (дільниця, корпус, цех). До цього ж типу належать комплекси обладнання виробничих модулів міні-фабрик, міні-заводів з перероблення сільськогосподарської продукції, виробництва продовольчих товарів та ін. Таким чином, об'єктом оцінювання техніко-технологічного потенціалу підприємств можуть бути:

- машинний або верстатний парк підприємства в цілому або його структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць тощо);
- технологічні комплекси (поточні й автоматичні лінії, роботизовані комплекси, гнучкі виробничі модулі тощо);
- функціонально самостійні машини, агрегати й установки.

Цільова орієнтація класифікації машин та обладнання, що підлягають оцінюванню, полягає в забезпеченні ідентичності інформаційно-довідкового

матеріалу, методичного інструментарію і технології оцінювання однорідних видів обладнання. Визначають такі способи групування об'єктів оцінювання:

1) за належністю до основних фондів – віднесені до виробничих або невиробничих основних фондів;

2) за значенням у виробничому процесі: основне технологічне обладнання, обладнання для виготовлення продукції (надання послуг), допоміжне обладнання, обладнання, зайняте на побічних та обслугових роботах;

3) за правом власності: власне; безкоштовно отримане у тимчасове користування; орендоване в іншого власника (у тому числі за лізингом); здане в оренду;

4) за способом придбання й походженням: вітчизняне, придбане новим, нове імпордне, вітчизняне, що було у вжитку, імпордне, що було у вжитку, виготовлене власними силами;

5) за етапом життєвого циклу: недавно отримане обладнання й підготовлене до експлуатації, обладнання, що експлуатується, обладнання, що перебуває у капітальному ремонті, проходить модернізацію, технічне доозброєння тощо, законсервоване й запасне (у тому числі мобілізаційне) обладнання, обладнання, що підготовляється до вибуття, продажу й передання, обладнання, виведене з експлуатації, що підлягає утилізації (у тому числі через технологічне, функціональне й економічне застарівання);

6) за рівнем універсальності: стандартно універсальне, вітчизняного або зарубіжного виробництва; спеціалізоване, що випускається на базі універсального; спеціальне, виготовлене за індивідуальним замовленням.

Важливе значення під час проведення оцінних робіт має ідентифікація об'єкта оцінювання, тобто встановлення відповідності між документацією на об'єкт і його реальним станом. Під час ідентифікації складається або уточнюється інвентарний список оцінних одиниць обладнання за їх фактичною наявністю, перевіряється й приводиться у відповідність до їх реального стану основна вихідна інформація про об'єкти оцінювання. Вона створює основу опису (лістингу) обладнання, що підлягає оцінюванню. Розгорнута структурна характеристика документа проілюстрована на прикладі металообробного обладнання і має такий вигляд:

- найменування й модель верстата;
- призначення й опис виконуваних функцій;
- габаритні розміри й маса конструкції;
- основні технічні характеристики, що дають змогу визначити споживчі характеристики верстата (наприклад, відстань між «центрами» є важливою для визначення потужності токарного верстата, довжина й ширина фрезерування – для фрезерного, висота – для радіально-свердлильного, вагові параметри – для ковальсько-пресувального обладнання);

- характеристика системи управління;
- перелік додаткового приладдя, яким стандартно комплектується верстат;

- рік виготовлення, дата введення в експлуатацію, нормативний термін експлуатації;
- відомості про ремонт і технічне обслуговування, заміну окремих вузлів та агрегатів;
- поточна ціна продажу або вартість заміщення аналогічною технікою;
- назва й реквізити фірми-виробника;
- інша інформація про об'єкт оцінювання;
- відомості про додаткове приладдя, що не включаються до стандартної комплектації верстата.

Якість ідентифікації й технічної експертизи машин та обладнання, що оцінюються, багато в чому залежить від повноти й об'єктивності необхідної інформації. Внутрішніми джерелами інформації є інвентарні картки, технічні паспорти й описи, стандарти й технічні умови, акти прийняття-передачі, документи бухгалтерського обліку, а також додаткові відомості, отримані шляхом опитування спеціалістів і працівників підприємства.

При укладенні договору на оцінювання машин та обладнання вказується склад документів і терміни їх надання адміністрацією підприємства для своєчасного початку оцінних робіт. Зовнішніми джерелами інформації можуть бути номенклатурні довідники, прейскуранти, каталоги, прайс-листи, бюлетені товарних бірж, рекламні матеріали на ярмарках і виставках, періодична преса, бази даних фірм-оцінників та інші інформаційні масиви.

З науково-технічного погляду до машин і обладнання належать пристрої, що перетворюють енергію, матеріали та інформацію. З економічного погляду машинами й обладнанням вважаються всі види активної частини основних фондів, що безпосередньо впливають на предмет праці, тобто силові й робочі машини й обладнання, транспортні засоби, виробничий і господарський інвентар, а в окремих випадках і дорогий інструмент.

*Силові й робочі машини та обладнання* – машини, інструменти, апарати й інші види обладнання, призначені для механічного, термічного й хімічного впливу на предмет праці з метою змінення його форми, властивостей, стану або положення. До цієї групи належать усі види технологічного обладнання, у тому числі автоматичні машини й обладнання для виробництва промислової продукції, обладнання сільськогосподарське, транспортне, будівельне, торгове, складське, санітарно-гігієнічне, обладнання систем водопостачання й каналізації та інші види.

*Енергетичне обладнання* – генератори, що проводять теплову й електричну енергію, і двигуни, які перетворюють енергію будь-якого вигляду на механічну.

*Інформаційне обладнання* призначено для перетворення, передання й збереження інформації: обладнання систем зв'язку, засоби вимірювання й управління, засоби обчислювальної техніки й оргтехніка, засоби візуального

й акустичного відображення інформації, засоби збереження інформації, театральнo-сценічне обладнання.

*Транспортні засоби* – пристрої, призначені для переміщення людей і вантажів (залізничний, водний, автомобільний, повітряний, космічний, міський транспорт і засоби виробничого транспорту).

*Виробничий і господарський інвентар* – предмети технічного призначення, що беруть участь у виробничому процесі, але не належать ні до машин, ні до обладнання. До них відносять ємності для збереження рідин, пристрої і тару для сипких, штучних і тарно-штучних матеріалів, пристрої і меблі, що застосовуються для полегшення виробничих операцій, предмети конторського й господарського призначення, спортивний інвентар.

Крім того, існують такі машини й обладнання, що самі по собі можуть розглядатися як елементи рухомого майна, проте через спосіб установлення вони стають постійно прикріпленими до нерухомості або можуть функціонувати за умови постійного прикріплення до неї. Такі об'єкти називають постійними пристосуваннями.

До постійних пристосувань належать настінні або стельові освітлювальні прилади, стелажі, системи кондиціонування повітря, ліфти, шахтні підйомники, видалення яких може завдати шкоди об'єкту нерухомості.

### **9.3 Методичні особливості оцінювання машин та обладнання**

Вірогідність оцінювання технічного потенціалу підприємства залежить від правильного вибору методів оцінювання, що ґрунтуються на трьох підходах: витратному, порівняльному й дохідному.

**Витратний підхід** базується на принципі заміщення, при оцінюванні машин та обладнання передбачається розрахунок витрат на відтворення або заміщення точної копії об'єкта оцінювання або його аналога за вирахуванням витрат від усіх видів зношення, застарівання й знецінення.

Отримана на основі витратного підходу вартість може значно відрізнятись від її ринкового еквівалента, оскільки між витратами й корисністю немає прямого зв'язку. Незважаючи на це, такий підхід часто є єдино можливим при оцінюванні машин та обладнання спеціального призначення, унікальних об'єктів, виготовлених за індивідуальним замовленням, які не мають аналогів на ринку.

Використання цього підходу також є виправданим у випадку обчислення податків на майно, страхування транспортних та інших технічних засобів, судового розподілу майна.

*Метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта* базується на припущенні, що собівартість виготовлення однорідного об'єкта, схожого за конструктивними, технологічними та іншими характеристиками і

показниками на об'єкт оцінювання, дорівнює його собівартості, оскільки формується під впливом загальних для таких об'єктів виробничих факторів.

Під час розрахунку вартості, виходячи з ціни однорідного аналога, визначається повна собівартість об'єкта оцінювання, яка формує основу для визначення відповідного показника певного засобу праці:

$$C_{\text{под}} = \frac{(1 - \text{ПДВ})(1 - \text{ПП} - K_{\text{рент}})C_{\text{од}}}{(1 - \text{ПП})}$$

де  $C_{\text{под}}$  – повна собівартість виробництва однорідного об'єкта;

ПДВ – ставка податку на додану вартість;

ПП – ставка податку на прибуток;

$K_{\text{рент}}$  – показник рентабельності продукції;

$C_{\text{од}}$  – ціна однорідного об'єкта.

У разі необхідності використовуються коригувальні коефіцієнти, що пов'язані з відмінностями у масі (об'ємі) конструкцій порівнюваних об'єктів і рівнях серійності їх виробництва.

Повна собівартість виробництва оцінюваного об'єкта

$$C_{\text{п}} = C_{\text{под}} \frac{K_{\text{оц}}}{K_{\text{од}}},$$

де  $K_{\text{оц}}$ ,  $K_{\text{од}}$  – конструктивний параметр об'єкта оцінювання й однорідного об'єкта відповідно.

*Метод аналізу й індексації витрат* є досить поширеним прийомом зведення попередньої ціни (вартості) об'єкта до її сучасного рівня з допомогою коригувальних індексів. Для більшої точності розрахунків проводять не пряме індексування ціни об'єкта в цілому (як це відбувається при масовому переоцінюванні основних фондів), а індексують основні групи витрат, які формують його собівартість. У складі останніх виокремлюють матеріальні й енерговитрати, витрати на оплату праці й амортизацію. Для визначення структури витрат використовують інформацію статистичних щорічників або консультації з підприємствами-виробниками техніки.

*Метод поелементного розрахунку витрат* використовують для визначення вартості унікальних об'єктів, виготовлених за індивідуальними замовленнями, які навіть у сучасних умовах при незначних збірних роботах може бути скомпоновано із самостійних, стандартизованих вузлів, пристроїв та агрегатів (що є на ринку) у готові засоби виробництва.

Характерним прикладом може бути офісна й комп'ютерна техніка, оцінна вартість якої при поелементному розрахунку визначається способом підсумування витрат на придбання окремого комплектування, їх транспортування і складання з урахуванням прибутку:

$$C_{\text{п}} = \sum_{i=1}^n V_i \times K_i \times B_3,$$

де  $V_i$  – ринкова вартість другого комплектувального вузла, агрегата, блока, прибудови;

$K_i$  – кількість  $i$ -х комплектувальних вузлів, агрегатів, блоків, прибудов;

$B_3$  – вартість складання.

Обсяг власних витрат виробника, пов'язаних зі складальними й монтажними роботами, береться таким, що дорівнює 30–40 % від загальної вартості основних частин об'єкта.

В обох випадках вартість об'єкта оцінювання розраховується за формулою

$$B_{\text{оц}} = \frac{(1 - \text{ПП})C_{\text{п}}}{1 - \text{ПП} - K_{\text{рент}}}.$$

*Метод визначення собівартості за укрупненими (збільшеними) нормативами.* Технологічна схожість різних за функціональним призначенням і конструкцією машин та обладнання (ткацький верстат, пакувальна машина тощо) відкриває можливості їх оцінювання на основі загального алгоритму та єдиних укрупнених нормативів виробничих витрат. Під укрупненими нормативами витрат розуміють відносні або питомі показники витрат будь-яких виробничих ресурсів або інших видів затрат на одиницю ключового фактора.

**Порівняльний підхід** ґрунтується на визначенні ринкової вартості машин та обладнання масового й серійного виробництва шляхом аналізу й порівняння цін недавнього продажу ідентичних або аналогічних об'єктів. При виборі об'єктів порівняння визначення відповідності основних характеристик об'єкта оцінювання до уваги береться:

– функціональна схожість (ідентичність) основної функції, яку мають виконувати порівнювані об'єкти;

– класифікаційна належність об'єкта оцінювання і його аналога до одного класу (підкласу) або виду за відповідним класифікатором об'єктів техніки;

– конструктивно-технологічна схожість, тобто подібність за конструкційною схемою, складом та однорідністю елементів і принципами технологічної дії.

*Метод прямого порівняння* базується на зіставленні продажу об'єктів, ідентичних з оцінюваним, щодо яких недавно було укладено комерційні угоди, або відомо інформацію щодо ринкової ціни таких пропозицій.

При ідентичності або близькій схожості функціональних і параметричних характеристик аналізованих технічних засобів вносяться незначні поправки у вартість об'єкта оцінювання, пов'язані в основному з його станом та особливостями місцезнаходження й умов ринку (умов продажу).

При аналоговому порівнянні продажу вартість об'єкта аналога коригується на всі відмінності від об'єкта оцінювання. При цьому для визначення відновної вартості  $V_{оц}$  машин або одиниці обладнання використовують таку загальну формулу:

$$V_{оц} = \frac{V_{ан} \cdot K_{мо}}{1 - K_{з.ан}} \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot \dots \cdot K_i \cdot K_{кп} + Ц_{доп} + Ц_{тз},$$

де  $V_{ан}$  – ціна об'єкта-аналога на момент продажу;

$K_{мо}$  – коефіцієнт моменту оцінювання, тобто індекс змінення вартості аналога з моменту його випуску до моменту оцінювання;

$K_{з.ан}$  – коефіцієнт фізичного зношення аналога за період експлуатації з моменту випуску до моменту оцінювання;

$K_1, K_2, K_3, \dots, K_i$  – коригувальні параметричні коефіцієнти, у яких враховано відмінності технічних параметрів об'єкта оцінювання й аналога.

Цей коефіцієнт розраховується:

– при відмінності параметрів не більше 20 % за формулою

$$K_i = \Pi_i / \Pi_{ai};$$

– при відмінності параметрів більш ніж 20 % за формулою

$$K_i = (\Pi_i / \Pi_{ai})^n,$$

де  $\Pi_i, \Pi_{ai}$  – значення  $i$ -го параметра об'єкта оцінювання й аналога;

$n$  – показник ступеня, що характеризує силу впливу  $i$ -го параметра на ціну об'єкта (коефіцієнт гальмування ціни);

$K_{кп}$  – коефіцієнт відмінності комерційної привабливості, який характеризує співвідношення якісних властивостей порівнюваних об'єктів (визначається експертним шляхом з допомогою балів);

$Ц_{доп}$  – ціна додаткових пристроїв на момент оцінювання, наявність яких відрізняє порівнювані об'єкти;

$Ц_{тз}$  – ціна товарного знака.

У другому варіанті розрахунку вартості об'єкта оцінювання передбачається використання індексу цін за період між датою оцінювання і датою продажу аналога, який розраховується за формулою

$$V_{оц} = V_{ан} \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot \dots \cdot K_i \cdot I_{ц},$$

де  $V_{ан}$  – вартість аналога;

$K_1, K_2, K_3, \dots, K_i$  – поправкові коефіцієнти;

$I_{ц}$  – індекс цін за період між датою оцінювання і датою продажу аналога.



Розрахунок поправкових коефіцієнтів на технічні параметри здійснюється:

– якщо ця характеристика збільшує величину оцінної вартості об'єкта

$$K_i = P_{oi} / P_{ai};$$

– якщо ця характеристика зменшує величину оцінної вартості об'єкта

$$K_i = P_{ai} / P_{oi},$$

де  $P_{ai}$  –  $i$ -та характеристика аналога;

$P_{oi}$  –  $i$ -та характеристика об'єкта оцінювання.

Якщо аналогами є кілька об'єктів, то для кожного з них здійснюються розрахунки за формулами, а отримані результати усереднюються.

*Метод статистичного моделювання ціни* – особливість цього методу ґрунтується на тому, що оцінюваний вид обладнання є представником певної сукупності однорідних об'єктів (параметричного ряду, класу машин) з відомою ціною. На основі інструментарію теорії статистики, параметричної та цінової інформації про об'єкти, що формують однорідну сукупність, розробляється математична модель залежності ціни від одного або декількох параметрів. На базі сформованої моделі розраховують середньостатистичну ціну об'єкта оцінювання, до якої вносяться поправкові коригування, пов'язані з наявністю додаткових пристроїв і товарного знака.

**Доходний підхід** при оцінюванні машин і обладнання базується на оцінюванні очікувань інвестора, при цьому передбачається розрахунок поточної вартості доходів, які за прогнозами може бути отримано від володіння об'єктом. Застосування методу дисконтованих грошових потоків або капіталізації прибутку доцільно в тому випадку, якщо здійснюється «системне оцінювання» машин і обладнання, під час якого потік доходів і витрат можна зіставити з об'єктом оцінювання, або об'єктом оцінювання є обладнання, з допомогою якого виконуються безпосередньо оплачувані роботи.

Обмеження сфери застосування доходного підходу пов'язане з тим, що дохід створюється не тільки завдяки використанню машин і обладнання, але й інших елементів виробничої системи, що складається з будівель, споруд, передавальних пристроїв, оборотних і нематеріальних активів. При використанні методу доходного підходу передбачається здійснення розрахунків у такій послідовності:

– розрахунок чистого операційного доходу від функціонування виробничо-технологічної системи (підприємства в цілому, цеху або ділянки);

– визначення залишку частини доходу, який можна локалізувати й співвіднести з оцінюваними машинами й обладнанням;

— визначення вартості об'єктів машин і обладнання з допомогою методів дисконтування або капіталізації.

При застосуванні *методу дисконтованих доходів* передбачається такий алгоритм визначення вартості машин та обладнання:

1. Виокремлюють (ідентифікують) машинний комплекс виробничої або комерційної системи, що підлягає оцінюванню, і розраховують чистий дохід від функціонування цілої системи. При цьому чистий дохід складається з чистого прибутку, амортизації і податку на прибуток.

2. Визначають поточну вартість виробничої системи за формулою

$$B = I \cdot F_1 + B_T \cdot F_2,$$

де  $E$  – чистий дохід, який сгенеровано усією системою і визначено на етапі 1;

$B_T$  – залишкова вартість майна системи на кінець останнього року експлуатації машинного комплексу;

$F_1$  – функція одиничного ануїтету;

$F_2$  – функція поточної вартості грошової одиниці.

3. Розраховують вартість машинного комплексу вирахуванням із вартості усієї системи вартості землі, будинків і споруд:

$$B_{\text{маш}} = B - B_{\text{зем}} - B_{\text{буд спор.}}$$

*Метод прямої капіталізації доходів* застосовується за схожими алгоритмами:

1. Ідентифікують машинний комплекс виробничої або комерційної системи. Розраховують чистий дохід від функціонування цілої системи, який складається з чистого прибутку, амортизації і податку на прибуток.

2. Визначають частину чистого доходу, який стосується земельної ділянки:

$$E_{\text{зем}} = B_{\text{зем}} \cdot r,$$

де  $E_{\text{зем}}$  – поточна вартість земельної ділянки у грошових одиницях базового року;

$r$  – реальна ставка дисконту.

3. Визначають частину чистого доходу з будинків та споруд:

$$E_{\text{буд.спор}} = B_{\text{буд.спор}} \cdot (K_{\text{ам}} + r),$$

де  $B_{\text{буд.спор}}$  – поточна вартість будинку (споруди) у грошових одиницях базового року;

$K_{\text{ам}}$  – коефіцієнт амортизації будинку (споруди).

4. Методом залишку визначають частину чистого доходу від машинного комплексу:

$$E_{\text{маш}} = E - E_{\text{зем}} - E_{\text{буд. спор}},$$

де  $E$  – чистий дохід від функціонування всієї виробничої або комерційної системи.

5. Методом прямої капіталізації визначається вартість машинного комплексу:

$$V_{\text{маш}} = \frac{E_{\text{маш}}}{K_{\text{а.маш}} + r},$$

де  $K_{\text{а.маш}}$  – коефіцієнт амортизації (повернення капіталу) для машин та обладнання, які входять до складу машинного комплексу.

Якщо необхідно визначити вартість окремої машини або одиниці обладнання у складі машинного комплексу, то розрахунок проводять з допомогою пайового коефіцієнта:

$$V_{\text{од.маш}} = V_{\text{маш}} \cdot j_{\text{од}},$$

де  $j_{\text{од}}$  – коефіцієнт, частка певної машини або одиниці обладнання у балансовій вартості машинного комплексу; можна також використовувати співвідношення ремонтної складності певної машини до загальної ремонтної складності машинного комплексу.

Описані методи дохідного підходу використовують у випадках, коли можна розрахувати чистий дохід від тієї чи іншої виробничої системи і більшу частину цього доходу віднести до машин та обладнання. Як впливає з досвіду, значна частина верстатного парку в цехах підприємств виробляє проміжну продукцію (деталі, вузли, напівфабрикати) або виконує допоміжні роботи внутрішнього призначення (транспортні, складські, ремонтні), дохід від яких важко визначити.

Значні обмеження у використанні дохідних методів виникають також за відсутності випробуваного джерела інформації про вартість земельної ділянки, будівель і споруд, а також через загальну економічну нестабільність та інфляційні процеси, що заважають прогнозуванню розмірів грошових потоків, витрат і процентної ставки доходів.

### **Запитання для самоконтролю**

1. Переваги й недоліки одиничного, групового й системного оцінювання вартості машин та обладнання.

2. Методи оцінювання зношення машин і обладнання.
3. Методи визначення ефективного терміну експлуатації машин та обладнання.
4. Можливі способи запобігання знеціненню машин та обладнання.

## **10 НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ І МЕТОДИ ЇХ ОЦІНЮВАННЯ**

### **10.1 Суть і класифікація нематеріальних активів підприємства**

Сьогодні в майновому потенціалі підприємств неухильно підвищується значення нематеріальних (неосяжних) активів. Це зумовлено хвилею поглинання одних підприємств іншими, швидкістю й масштабами технологічних змін, поширенням інформаційних технологій, ускладненням та інтеграцією вітчизняного фінансового ринку.

Нематеріальні (неосяжні) активи являють собою інтереси, що містяться в нематеріальних об'єктах (навичках менеджменту й маркетингу, кредитних рейтингах, гудвілі й різноманітних юридичних правах або інструментах (товарних знаках, авторських правах, франшизах, патентах, контрактах).

Сьогодні найбільш вживаним є поняття нематеріальних активів, що являють собою різного роду права й привілеї, які забезпечують власникам певний дохід або іншу користь, мають вартість, але не мають матеріально-речовинного змісту. Таким чином, основними економічними властивостями нематеріальних активів є такі:

- не мають матеріального змісту (або матеріально-речовинні форми яких не мають істотного значення при їх використанні);
- забезпечують власникам права та привілеї;
- створюють для власників певну вигоду.

Класифікація нематеріальних активів здійснюється за такими напрямками.

1. *За складом* нематеріальні активи підрозділяють на чотири основні групи:

- інтелектуальна власність;
- майнові права;
- відкладені, або відстрочені, витрати;
- гудвіл.

*Інтелектуальна власність* – виключне право фізичної або юридичної особи на результати інтелектуальної діяльності та прирівняні до них засоби індивідуалізації юридичної особи, індивідуалізації продукції, виконуваних робіт або послуг (фірмове найменування, товарний знак, знак обслуговування і т. ін.). До інтелектуальної власності належать:

- об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), що охороняються патентами й свідоцтвами Укрпатенту: об'єкти промислової власності (винаходи, промислові зразки, корисні моделі, заходи для припинення несумлінної

конкуренції), засоби індивідуалізації (товарні знаки, знаки обслуговування та найменування місць походження товарів) і селекційні досягнення;

– об'єкти авторського права або суміжних прав: усі види наукових, літературних, художніх творів, програмні продукти для ЕОМ і бази даних, топології інтегральних мікросхем (зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми і зв'язків між ними), твори науки, літератури й мистецтва, фонограми й відеограми, програми телерадіоорганізацій;

– об'єкти прав на секрети виробництва («ноу-хау»), підтверджені документами підприємства. *Секрет виробництва* – це технічна, організаційна або комерційна інформація, що захищається від незаконного використання третіми особами, за умови, що інформація має дійсну або потенційну комерційну цінність через невідомість третій особі, до цієї інформації немає вільного доступу, власник інформації вживає належних заходів до охорони її конфіденційності.

Такими об'єктами можуть бути результати науково-дослідних, дослідно-конструкторських, проектних і виробничих робіт; конструкторська, технологічна, проектна, економічна, юридична й інша документація, призначена до використання у виробництві й реалізації товарів і послуг; незапатентовані винаходи, формули, рецепти, сполуки, розрахунки, дослідні зразки, результати іспитів і дослідів; системи організації виробництва, маркетингу, управління якістю продукції та послуг, системи управління кадрами, фінансами, політикою капіталовкладень; виробничий досвід і навчання персоналу;

– інші об'єкти, що охороняються ліцензійними, авторськими або іншими договорами на придбання прав на об'єкти інтелектуальної власності, укладені в порядку, установленому законодавством. *Майнові права* – права користування земельними ділянками, природними ресурсами, водними об'єктами, підтвердженням яких є ліцензія, орендні права. Відкладені, або відстрочені, витрати – організаційні витрати, що здійснюються в момент створення підприємства (наприклад, витрати, пов'язані з утворенням юридичної особи – гонорари юристам за складання установчих документів, послуги за реєстрацію фірми й т. ін.).

Гудвіл можна визначити як сукупність тих елементів бізнесу або персональних якостей, які стимулюють клієнтів продовжувати користуватися послугами певного підприємства або певної особи і дають фірмі прибуток понад того, який потрібен для одержання розумного доходу на всі інші активи підприємства, включаючи дохід на всі інші нематеріальні активи, які можна ідентифікувати й окремо оцінити. Часто гудвіл розглядається як вартість ділової репутації підприємства, його ділових зв'язків, популярності найменування, товарного знака. У стандартах бухгалтерського обліку гудвіл розуміється як інструмент відображення в звітності різниці між ціною продажу й балансовою вартістю активів, якщо цю

різницю неможливо визнати як самостійну суму однієї або декількох інвентарних одиниць нематеріальних активів.

Гудвіл може співвідноситися або з усім бізнесом, або з особою, що керує бізнесом (персональний гудвіл). У першому випадку можливе його передання іншій особі при продажу такого бізнесу (і занесення до фінансової звітності). У другому випадку гудвіл не можна відчужити від свого носія, передати при продажу і включати до розрахункової вартості, крім випадків, коли власник продовжує працювати в бізнесі.

2. *За терміном корисного використання* виокремлюють такі нематеріальні активи:

– функціонувальні (такі, що працюють) – об'єкти, використання яких дає підприємству дохід у дійсному періоді;

– нефункціонувальні (такі, що не працюють) – об'єкти, що не використовуються з якихось причин, але можуть використовуватися в майбутньому.

3. *За оборотністю (тривалістю використання)* виокремлюють нематеріальні активи:

– поточні – об'єкти, що використовуються в діяльності підприємства не більше року, тому що швидко втрачають свою споживчу вартість; їх включають до поточних витрат підприємства;

– довгострокові – об'єкти нематеріальних активів, що використовуються в діяльності підприємства більше року; їх вартість частинами переноситься на вартість виробленого з їх допомогою продукту (амортизується).

4. *За ступенем відчуження* нематеріальні активи поділяються на такі:

– відчужувані – об'єкти нематеріальних активів, які можна цілком передавати при їх продажу, оренді;

– невідчужувані – об'єкти нематеріальних активів, що залишаються у власності підприємства при частковому переданні прав на їх використання.

5. *За ступенем впливу на фінансові результати підприємства:*

– об'єкти нематеріальних активів, що дають дохід безпосередньо, завдяки упровадженню їх в експлуатацію;

– об'єкти нематеріальних активів, які опосередковано впливають на фінансові результати.

6. *За ступенем правової захищеності:*

– нематеріальні активи, захищені охоронними документами (авторськими правами);

– нематеріальні активи, не захищені охоронними документами (авторськими правами).

7. *За ступенем вкладення індивідуальної праці працівниками певного підприємства* нематеріальні активи поділяються на такі:

– власні – об'єкти, розроблені особисто працівниками або засновниками підприємства;

– пайові – об'єкти, розроблені разом з іншими фізичними або юридичними особами на пайових умовах;

– придбані зі сторони – об'єкти, отримані від інших фізичних або юридичних осіб за плату або безоплатно.

Використання фінансової форми процесу методичного забезпечення на підприємстві з розвиненим потенціалом у складі корпоративної структури дає змогу не тільки збільшувати виробництво відомих, але й нових видів продукції, які мають унікальні властивості й користуються попитом на конкурентному ринку. Розвиток фінансової форми процесу методичного забезпечення підприємства є важливою умовою ринкової економіки.

## **10.2 Методологія оцінювання нематеріальних активів підприємства**

За своєю суттю об'єкти інтелектуальної власності не мають матеріальної основи, а тільки інколи їх може бути матеріалізовано в конкретних результатах. Тому їх вартість не можна визначити традиційними показниками, які використовують для оцінювання матеріальних складових підприємницького потенціалу підприємства.

Конкретна технологія оцінювання вартості нематеріального активу зумовлена метою її проведення. Незалежно від цілей аналізу обов'язковою є ідентифікація кожного об'єкта оцінювання та його власника в кожному конкретному випадку. Кожна методика розробляється під конкретного замовника. За методологічну основу оцінювання нематеріальних активів доцільно брати базові принципи ціноутворення, вироблені протягом тривалого періоду й неодноразово перевірені на практиці:

– принцип комплексного обліку трьох груп факторів: витрат, корисності для споживача, впливу конкуренції;

– принцип обліку тільки релевантних витрат;

– принцип обліку факторів, що визначають сприйнятливість покупця до ціни інтелектуальної власності;

– принцип використання адекватних методів виокремлення частки інтелектуальної власності в загальній вартості або прибутку від використання майнового комплексу підприємства.

Нематеріальні активи можна оцінити в грошовій формі з використанням таких видів оцінювання:

– за фактичною собівартістю – визначення вартості об'єкта інтелектуальної власності на основі первісної вартості під час їх придбання;

– за поточною відновною вартістю – визначення вартості нематеріального активу на основі наявних цін і з урахуванням ринкової ситуації під час заміни відповідного об'єкта такої ж корисності;

– за поточною ринковою вартістю – визначення вартості нематеріального активу, яку може бути отримано під час його продажу або ліквідації на ринку;

– за чистою вартістю реалізації – сума коштів, яку може бути отримано або оплачено під час конверсії у національну (або іноземну) валюту об'єкта

інтелектуальної власності під час господарської діяльності за вирахуванням витрат на проведення операції.

**Дохідний підхід** базується на встановленні причинного зв'язку між функціональними (фізичними, техніко-економічними та іншими) властивостями об'єкта інтелектуальної власності й майбутніми доходами від його використання. Слід зазначити, що нематеріальні активи зазвичай не застосовуються поодиночі, а завжди у певному комплексі. Тому визначення економічної цінності об'єкта інтелектуальної власності на основі майбутніх доходів від його використання ускладнюється відсутністю технологій елімінування впливів на результативний показник дії інших факторів.

Основна концепція методів цієї групи: перевага в прибутку або виникне порівняно з підприємствами, що випускають аналогічну продукцію (але без використання оцінюваного нематеріального активу), або утвориться на підприємстві, що випускало продукцію до використання нематеріального активу.

Потім перевага в прибутку капіталізується (зводиться до поточної вартості) і береться як вартість нематеріального активу. Цей методологічний підхід наведено методами, які залежно від показника, що визнається за основний, можна поділити на дві групи: методи обліку грошових потоків та умовної економії.

Вартість нематеріальних активів за **методом дисконтування грошових потоків** розраховується за формулою

$$PV = \sum \frac{CF_i^{+/-}}{(1+r)^n},$$

де  $CF_i^{+/-}$  – щорічні майбутні грошові потоки (відпливи й припливи);  
 $r$  – ставка дисконтування;  
 $n$  – чинник часу.

За схожою технологією визначається вартість нематеріального активу **методом капіталізації грошових потоків**:

$$PV_{\text{кап}} = \frac{CF^+}{K},$$

де  $PV_{\text{кап}}$  – теперішня вартість об'єкта, розрахована методом капіталізації доходу;  
 $CF^+$  – грошовий потік щорічного доходу;  
 $K$  – коефіцієнт капіталізації.



Наведені вище два методи вважаються найпоширенішими в господарській практиці. Інколи метод дисконтування грошових потоків називають непрямую капіталізацією, а метод капіталізації грошових потоків – прямою.

Вище було зазначено, що суть дохідних методів оцінювання полягає в тому, що вартість нематеріальних активів визначається за додатковою або надлишковою доданою вартістю, що отримує підприємство як результат використання у виробничому процесі патентів, ноу-хау, репутації фірми, таланту менеджерів, високого професіоналізму персоналу тощо.

Розрахувати величину капіталу, що створює додатковий прибуток, можна двома способами:

– подати створену додану вартість як частку капіталу, у цьому разі відношення додаткового прибутку або надлишкової доданої вартості до капіталу дає якийсь відносний показник, що можна виразити у відсотках і взяти за середній показник додаткового прибутку за певний період;

– враховуючи втрату з часом грошима своєї вартості, провівши підсумовування значень додаткового прибутку або надлишкової доданої вартості за кожний конкретний період діяльності підприємства, отримати значення капіталу, тотожного вартості нематеріального активу.

Виразивши описане формулами, зазначимо, що в першому випадку використано метод прямої капіталізації:

$$V = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{I_i}{n}}{C_k},$$

а в другому – метод дисконтування грошових потоків:

$$V = \sum_{i=1}^n I_i \cdot F_i,$$

де  $V$  – вартість нематеріального активу, грн;

$I_i$  – надлишковий прибуток або додана вартість за розрахунковий період, грн;

$i = 1, 2, 3, \dots, n$  – розрахунковий проміжок часу, кількість років;

$C_k$  – коефіцієнт капіталізації, частки одиниці;

$F_i$  – множник зведення до теперішньої вартості, який за браком можливості визначення горизонту прогнозування перетворюється на фактор ануїтету.

У двох наведених формулах у знаменнику використовуються ставки дисконтування або капіталізації. На перший погляд може здатися, що між цими розрахунками немає різниці, але таке ототожнення не завжди є правильним. У структурі коефіцієнта капіталізації насамперед ураховується дохід на капітал і повернення капіталу. Дохід на капітал являє собою

компенсацію, яку має бути виплачено інвестору за кошти залежно від часу їх господарського використання. До того ж потрібно врахувати премію за ризик та інші фактори, що є відсотковими надбавками до базової ставки капіталізації. Таким чином ці надбавки дають змогу повернути початково витрачений капітал. Описаний підхід широко використовується для оцінювання нерухомості.

**Метод надлишкового прибутку** застосовується для оцінювання гудвілу, при якому передбачається виконання операцій у такій послідовності:

1) визначення ринкової вартості всіх активів (або власного капіталу) підприємства.

2) розрахунок скоректованого на нетипові доходи та витрати фактичного чистого прибутку, що отримується за рахунок сумарних історичних інвестиційних витрат на придбання (створення) всіх активів (або використання власного капіталу).

3) визначення середньоринкової доходності на активи або власний капітал.

4) розрахунок нормалізованого (очікуваного) прибутку підприємства за умов середньоринкової доходності активів (власного капіталу).

5) розрахунок надлишкового прибутку як різниці скоректованого фактичного та нормалізованого прибутку.

6) розрахунок вартості гудвілу за формулою

$$\Gamma = \frac{\Pi - P \cdot A}{K_{\text{кап}}},$$

де  $\Pi$  – скоригований фактичний чистий прибуток підприємства;

$P$  – середньоринкова дохідність активів або власного капіталу;

$A$  – ринкова вартість активів (власного капіталу).

Реальний економічний ефект, що утвориться від використання нематеріального активу, обчислюється з допомогою процедури порівняння параметрів господарської діяльності підприємства з використанням і без використання об'єкта оцінювання. Так, наприклад, економічний ефект від використання нематеріального активу шляхом збільшення ціни продукції можна розрахувати за формулою

$$D = K \cdot (C - C_{\text{б/вик}}),$$

де  $K$  – обсяг продукції, виробленої (реалізованої) з використанням нематеріального активу;

$C, C_{\text{б/вик}}$  – ціна одиниці продукції з використанням і без використання нематеріального активу відповідно.

Економічний ефект завдяки зменшенню сукупних витрат шляхом використання нематеріального активу розраховується за формулою

$$Д = К \cdot (V_{\text{змб/вик}} - V_{\text{зм}}) + ДV_{\text{пост}},$$

де  $V_{\text{зм}}$ ,  $V_{\text{змб/вик}}$  – змінні витрати на одиницю продукції з використанням і без використання нематеріального активу відповідно;

$ДV_{\text{пост}}$  – різниця в постійних витратах без використання і з використанням нематеріального активу.

Саме цей економічний ефект є основою методу виграшу в собівартості, що широко застосовується у сфері оцінювання ноу-хау, але не застосовується при оцінюванні нових видів продукції – товарів, що раніше не вироблялися і не вводилися в обіг. При цьому в калькуляціях використовуються дані за такими статтями витрат: сировина й матеріали, комплектування виробів, обслуговування й ремонт виробничого обладнання, амортизація, паливо й інші види енергії, заробітна плата, адміністративно-управлінські витрати. Економічний ефект завдяки збільшенню обсягу реалізації продукції внаслідок використання нематеріального активу можна отримати за формулою

$$Д = Ц \cdot (К - K_{\text{б/вик}}),$$

де  $K_{\text{б/вик}}$  – обсяг виробленої (реалізованої) продукції без використання нематеріального активу.

**Процедури синтетичного виокремлення економічного ефекту** (метод «звільнення від роялті» і метод виокремлення частки ліцензіара в прибутку ліцензіата) використовуються для оцінювання вартості патентів і ліцензій і ґрунтуються на загальному вихідному припущенні про те, що було б, якби оцінюваний нематеріальний актив не належав його сьогоднішньому власнику, який за таких умов був би зобов'язаний здійснювати регулярні ліцензійні платежі на користь іншої особи – власника прав.

Однак насправді такі платежі не здійснюються, оскільки права належать сучасному власнику нематеріального активу, і його звільнено від цього обов'язку. Економія, що утворюється внаслідок такого звільнення, є додатковим прибутком, який генерується нематеріальним активом, а вартість об'єкта оцінювання в цьому випадку визначається як поточна вартість потоків додаткових прибутків за винятком усіх витрат, пов'язаних із забезпеченням патенту або ліцензії, протягом економічного терміну дії патенту або ліцензії.

При застосуванні **методу «звільнення від роялті»** передбачається розрахунок ліцензійних платежів на основі річних обсягів продажів. Розмір цих платежів (роялті) розраховується відповідно до сформованої практики ліцензійних угод і являє собою процент винагороди за надання права

використання об'єкта інтелектуальної власності. Сума періодичного платежу у вигляді роялті визначається шляхом множення річної виручки від реалізації продукції, що випускається із застосуванням нематеріального активу (за винятком ПДВ і акцизів), на середньостатистичну ставку роялті.

Основна маса відомих ставок роялті знаходиться в діапазоні від 0,01 до 0,15.

#### **Метод виокремлення частки ліцензіара в прибутку ліцензіата.**

Розмір ліцензійного платежу визначається шляхом множення річної величини прибутку, який отримується від реалізації продукції, випущеної із застосуванням нематеріального активу, на середньостатистичну частку ліцензіара, що знаходиться в діапазоні від 0,1 до 0,5. Розмір частки визначається обсягом переданих прав, наявністю й дійсністю патентної охорони та розміром прибутку.

**Витратний підхід** базується на міркуваннях про те, що потенційний покупець, маючи певну інформацію про предмет купівлі, не заплатить за нього більше, ніж вартість іншого нематеріального активу з тією ж корисністю. У межах цього підходу з метою визначення реальної вартості нематеріального активу передбачається визначення витрат на відтворення первинної вартості об'єкта інтелектуальної власності з урахуванням наступних поліпшень (або заміни з вирахуванням обґрунтованої поправки на суму амортизації за термін експлуатації). На відміну від матеріальних об'єктів для нематеріальних активів властивими є лише функціональне й техніко-економічне зношення.

**Метод вихідних витрат** (історичної вартості) будується на використанні реальних ретроспективних даних про витрати, які здійснено з метою створення оцінюваних результатів інтелектуальної діяльності. Його особливістю є обов'язковість індексації виявлених витрат з метою їх зведення до рівня цін на товари й послуги, що відповідає даті оцінювання. Така індексація має здійснюватися із застосуванням індексу споживчих цін, які розраховуються Держкомстатом. Можливим також є застосування галузевих індексів у випадку наявності інформації про них.

Метод вихідних витрат застосовується під час оцінювання унікальних нематеріальних активів, спрямованих на космічну, військову та інші сфери. Ринкова вартість нематеріального активу за цим методом визначається в такій послідовності:

– досліджується бухгалтерська звітність підприємства за той період, протягом якого виконувалася робота зі створення нематеріального активу й доведення його до готовності використання в запланованих цілях, при цьому виявляються всі фактичні витрати, безпосередньо пов'язані зі створенням (придбанням) нематеріального активу (витрати на пошукові роботи й розроблення теми, сплату патентного мита, створення експериментальних зразків, конструкторсько-технічної, технологічної, проектної документації та ін.);

– будується календарний графік фактичного витрачання коштів;

– здійснюється зведення виявлених фактичних витрат до дати оцінювання з допомогою індексів, у яких враховують змінення цін за час, що пройшов з моменту здійснення витрат до часу проведення оцінювання;

– скориговані витрати підсумовуються й отримана сума збільшується на розмір розумного підприємницького прибутку;

– визначається в грошовому вираженні величина зменшення вартості об'єкта оцінювання, зумовленого старінням нематеріального активу з моменту створення до дати оцінювання.

При застосуванні **методу відновлювальної вартості** передбачається визначення суми витрат, необхідних для створення нової точної копії оцінюваного нематеріального активу. Ці витрати необхідно розраховувати на основі чинних на дату оцінювання цін на товари, послуги й вартість робочої сили у відповідному регіоні й у відповідній галузі економіки.

Метод вартості відновлення найчастіше застосовується під час оцінювання технологій і пов'язаних з ними об'єктів інтелектуальної власності, що не створюють прямого економічного ефекту або визначення й прогнозування такого ефекту є неможливими. Найчастіше з допомогою цього методу оцінюють нематеріальні активи, спрямовані на соціальну сферу (охорону здоров'я, освіту тощо).

Ринкову вартість нематеріального активу за цим методом визначають у такій послідовності:

– виявляють фактичні витрати всіх ресурсів, пов'язаних зі створенням і введенням у дію нематеріального активу, у їх фізичному вимірі;

– розраховують загальну вартість витрат на базі фактичних витрат ресурсів і чинних на дату оцінювання цін на товари, послуги й вартість робочої сили у відповідному регіоні й у відповідній галузі економіки;

– отриману суму витрат збільшують на розмір розумного підприємницького прибутку;

– визначають у грошовому вираженні величину зменшення вартості, зумовленого старінням за час, що пройшов з моменту створення нематеріального активу до дати його оцінювання.

**Метод вартості заміщення** пов'язаний із визначенням вартості створення нового активу, еквівалентного об'єкту оцінювання за функціональними можливостями й варіантами його використання. При цьому не є обов'язковою повна ідентичність структури об'єкта й природи твірних його частин, а процедура оцінювання є ідентичною визначенню відновлювальної вартості об'єкта. Метод вартості заміщення застосовується під час оцінювання вартості конструкторської і технічної документації.

Застосування будь-якого методу витратного підходу завершується визначенням зношення, зумовленого факторами функціонального й економічного старіння, під впливом яких зменшується вартість об'єкта власності. Нематеріальні активи вважаються такими, що фізично не зношуються. Під функціональним старінням розуміють невідповідність

функціональних можливостей об'єкта оцінювання сучасним ринковим уявленням про характеристики власності такого типу.

Зменшення вартості, зумовлене цим фактором, визначається шляхом розрахунку вартості необхідних доробок так само, як це робиться при визначенні вартості заміщення. Економічне старіння (зовнішнє зношення) спричиняється зміною загальної економічної ситуації в країні, регіоні або галузі, перебудовою інфраструктури в місці розташування підприємства й іншими факторами, що відповідає означенню «зовнішні умови».

Величина економічного старіння розраховується шляхом прямої капіталізації змінення грошового потоку під впливом безпосередньо оцінюваного нематеріального активу.

При **ринковому підході** до оцінювання нематеріальних активів передбачається порівняння об'єкта оцінювання з представленими на ринку аналогічними об'єктами. Найпоширенішим цей підхід став при застосуванні методу порівняльних продаж. Його суть полягає в прямому порівнянні об'єкта оцінювання з аналогічним за корисністю, якістю й призначенням нематеріальним активом, що вже купувався/продавався за інформацією попередніх ринкових угод. Основні умови використання цього методу:

- наявність достатньої інформації (прийнятної якості) стосовно колишніх комерційних угод за нематеріальними активами подібного призначення й корисності;

- наявність конкретних технологій урахування відмінностей між порівнюваними об'єктами.

Під час використання цього методу ринкова вартість нематеріального активу визначається ціною, яку можуть заплатити типові покупці типовому продавцеві на конкретну дату оцінювання за аналогічний (за всіма параметрами) об'єкт. Метод дає змогу досягти прийнятних результатів тільки в разі дотримання всіх перелічених умов, а в іншому випадку його можна рекомендувати як допоміжний або приблизний.

Визначивши вартість того чи того нематеріального активу, обчислюють вартість усього портфеля. На цьому етапі слід звернути особливу увагу на комплексність такої процедури. Не слід забувати, що більшість об'єктів інтелектуальної власності не можуть використовуватися у господарській практиці самостійно. Крім того, сумісне використання нематеріальних активів часто породжує додаткові ефекти, які недопустимо ігнорувати.

### **Запитання для самоконтролю**

1. Дайте означення нематеріальним активам, укажіть їх основну відмінність від нематеріальних об'єктів оцінювання.

2. Назвіть методи доходного підходу й укажіть способи виокремлення економічного результату.

3. На чому базуються принципи вибору підходів і методів оцінювання нематеріальних активів?

4. Яким є взаємозв'язок понять «інтелектуальна власність», «нематеріальні ресурси» і «нематеріальні активи»?

## **11 ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

### **11.1 Ринок праці і його відмінні характеристики**

Ринок праці відрізняється від інших ринків тим, що об'єктом купівлі-продажу є право на використання робочої сили. На ринку праці найманий працівник пропонує власнику робочого місця свою здатність до роботи. Робота визначає діяльність людини, реальний процес між людиною і засобами виробництва, має проміжний або кінцевий результат. Робота характеризує відносини у сфері зайнятості.

Ринок праці є неоднорідним і становить систему соціальних інститутів, кожен з яких виконує функції використання і стимулювання праці. Відмінною особливістю ринку праці від ринків товарів і послуг є те, що в них діють людські фактори.

На співвідношення попиту і пропозиції робочої сили впливає велика кількість чинників, які формуються поза ринком праці, у зовнішньому середовищі. Найважливішим фактором формування ринку праці є інформаційне забезпечення працездатного населення щодо кон'юнктури на ринках праці.

Ринок праці існує не тільки в зовнішньому середовищі, а поширюється і на виробничу сферу підприємства, оскільки відносини купівлі-продажу не припиняються з приходом працівника в організацію. Працівник підприємства може шукати роботу як усередині, так і поза організацією, а роботодавець може підбирати кадри як серед зайнятих, так і серед незайнятих працівників.

Структура ринку праці умовно складається з п'яти основних сегментів:

- 1) стабільного складу професійно підготовлених керівників;
- 2) кадрових працівників, які потрапляють під дію ринкової конкуренції;
- 3) працівників переробної промисловості, які задіяні в трансформації виробничих процесів;
- 4) працівників трудомістких областей з високою продуктивністю праці;
- 5) молодих спеціалістів, людей похилого віку, людей з фізичними й розумовими вадами.

Різновидом ринку праці є ринок робочих місць, оскільки в ринкових умовах найчастіше пропонуються робочі місця. При продажу робочої сили працівник не втрачає право власності на неї, він продає лише право використання цієї робочої силою. Під час використання робоча сила не знищується.

Положення працівників на ринку праці характеризується такими діями:  
— підготовка до роботи (навчання й інструктаж);

- пошук роботи;
- зайнятість у трудовому процесі на робочому місці.

Ринок праці характеризується різною стабільністю в часі, різним впливом факторів на попит і пропозицію робочої сили, конкурентоспроможністю суб'єктів ринкової економіки.

Якщо виходити з критерію географічного й професійного руху робочої сили, то можна виокремити два типи ринку праці в різних співвідношеннях.

Перший тип – це ринок праці, який орієнтується на географічний і професійний рух робочої сили. Підприємства набирають готових працівників потрібних професій і компетенцій, розраховуючи на їх підготовку поза підприємством.

Другий тип – це ринок, який орієнтується на внутрішньофірмовий професійний рух працівників. Професійна підготовка кадрів відбувається на підприємстві відповідно до структури робочих місць і перспективи розвитку.

## **11.2 Роль і значення трудового потенціалу в економічних відносинах**

Досвід ефективного господарювання підтверджує винятково важливу роль кадрової складової потенціалу підприємства, від кількісної та якісної збалансованості й рівня використання якої значною мірою залежать не тільки високі кінцеві показники господарської діяльності, досягнуті конкурентні переваги у виробничій сфері, організації та управлінні, а й можливості забезпечення сталого й конкурентоспроможного розвитку підприємства.

З усіх елементів соціально-економічної системи підприємства тільки персонал має здатність активно й самостійно реагувати на динамічні зміни господарського середовища, поєднуючи в часі й просторі усі інші компоненти. Перед тим як визначити поняття «трудоий потенціал», слід його відокремити від загальноживаних економічних категорій «трудоі ресурси» і «персонал».

*Трудоі ресурси* – це економічно активна, працездатна частина населення регіону, яка має фізичні й культурно-освітні можливості для участі в економічній діяльності підприємства (організації).

*Персонал* – це сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та(або) мають досвід практичної діяльності.

*Трудоий потенціал* – це наявні сьогодні й передбачувані трудоі можливості, які визначаються кількістю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства.

Спільними для всіх цих економічних термінів є такі ознаки:

- 1) обов'язкова участь або спроможність до участі у господарській діяльності (включення до системи економічних відносин);
- 2) прогнозованість корисного результату від цієї участі;
- 3) виключне значення якісних характеристик.



Трудовий потенціал працівника є змінною величиною. Працездатність людини й акумульовані (нагромаджені) під час трудової діяльності творчі здібності працівника (досвід) підвищуються в міру розвитку й удосконалення знань і набуття навичок, зміцнення здоров'я, поліпшення умов праці й життєдіяльності. Однак вони можуть і знижуватися, якщо, зокрема, погіршується стан здоров'я працівника, посилюється режим праці й т. ін.

З огляду на управління персоналом необхідно пам'ятати, що потенціал характеризується не ступенем підготовленості працівника в певний момент до обіймання тієї чи іншої посади, а його можливостями в довгостроковій перспективі з урахуванням віку, практичного досвіду, ділових якостей, рівня мотивації.

На відміну від трудових ресурсів трудовий потенціал – це конкретні працівники, ступінь можливого використання яких у виробництві залежить від якості управління.

Процес перетворення трудових ресурсів організації на робочу силу складається з кількох стадій.

На першій стадії трудові ресурси існують у вигляді потенційної робочої сили (деякої безлічі працездатних працівників, що мають сукупність фізичних і духовних здібностей), що поза трудовим процесом, тобто поза предметами й знаряддями праці, не виявляється.

На другій стадії трудові ресурси займають робочі місця. Починається процес витрати фізичних і розумових здібностей, і трудові ресурси стають робочою силою. На третій стадії робоча сила, витрачаючись у часі, реалізується у трудовому процесі, створює споживну вартість.

З моменту припинення трудової діяльності через вивільнення робоча сила знову стає трудовими ресурсами підприємства (якщо залишається на ньому) або регіону (вивільняючись з нього).

Відмінність поняття «трудовий потенціал» від понять «робоча сила» і «трудові ресурси» полягає в тому, що *трудовий потенціал* – це персоніфікована робоча сила, розглянута в сукупності своїх якісних характеристик. Таке поняття дає змогу, по-перше, оцінити ступінь використання потенційних можливостей як окремо взятого працівника, так і їх сукупності, забезпечуючи на практиці активізацію людського фактора, і, по-друге, забезпечити якісну (структурну) збалансованість у розвитку особистого й уречевленого факторів виробництва.

У загальній структурі трудового потенціалу підприємства залежно від критерію аналізу можна виокремити такі його видові прояви.

#### 1. За рівнем агрегованості оцінок:

1.1. Трудовий потенціал працівника – це індивідуальні інтелектуальні, психологічні, фізіологічні, освітньо-кваліфікаційні та інші можливості особистості, які використовуються або може бути використано для трудової діяльності.

1.2. Груповий (бригадний) трудовий потенціал крім трудового потенціалу окремих працівників містить додаткові можливості їх колективної

діяльності на основі сумісності психофізіологічних і кваліфікаційно-професійних особливостей колективу.

1.3. Трудовий потенціал підприємства (організації) – це сукупні можливості працівників підприємства активно або пасивно брати участь у виробничому процесі в межах конкретної організаційної структури, виходячи з матеріально-технічних, технологічних та інших параметрів.

2. За спектром охоплення можливостей:

2.1. Індивідуальний трудовий потенціал, у якому враховано індивідуальні можливості працівника.

2.2. Колективний (груповий) трудовий потенціал, у якому враховано не тільки індивідуальні можливості членів колективу, а й можливості їх співпраці для досягнення суспільних цільових орієнтирів.

3. За характером участі у виробничо-господарському процесі:

3.1. Потенціал технологічного персоналу – сукупні можливості працівників підприємства, задіяних у профільному й суміжних виробничо-господарських процесах для виробництва продукції (роботи, послуг) установленої якості й певної кількості, а також працівників, що виконують технічні функції апарату управління.

3.2. Управлінський потенціал – можливості окремих категорій персоналу підприємства щодо ефективної організації й управління виробничо-комерційними процесами підприємства (організації).

4. За місцем у соціально-економічній системі підприємства:

4.1. Структуро-формувальний трудовий потенціал – можливості частини працівників підприємства щодо раціональної й високоефективної організації виробничих процесів і побудови найбільш гнучкої, чіткої, простої структури організації.

4.2. Підприємницький трудовий потенціал – наявність і розвиток підприємницьких здібностей певної частини працівників як передумови для досягнення економічного успіху завдяки формуванню ініціативної й інноваційної моделі діяльності.

4.3. Продуктивний трудовий потенціал – можливості працівника підприємства генерувати економічні й неекономічні результати, виходячи з наявних умов діяльності у межах певної організації.

Традиційно використовують чотири типи одиниць виміру розміру трудового потенціалу підприємства – часові, натуральні, вартісні й умовні.

*Часові одиниці виміру* базуються на використанні часових проміжків для характеристики рівня трудового потенціалу працівника або підприємства. З допомогою часового оцінювання трудового потенціалу працівника можна визначити, скільки часу йому потрібно на виконання звичайних професійних обов'язків (функцій) і вирішення екстраординарних завдань у межах конкретної організації, виходячи з наявних умов.

*Натуральні одиниці виміру* (кількість виробів, обсяг виконаних робіт, кількість обслужених клієнтів тощо) визначають трудовий потенціал на

основі кількості генерованих і передбачуваних матеріальних економічних благ.

*Вартісний вимір* трудового потенціалу дає змогу інтегрувати на цій основі всі фінансові витрати й результати від діяльності підприємства (організації), але разом з цим передбачити врахування спектра обмежень.

*Умовні одиниці виміру* трудового потенціалу по своїй суті відображають суб'єктивні судження щодо природи й чинників, що визначають розмір трудового потенціалу. До них належать різноманітні синтетичні коефіцієнти, рейтинги, бальні оцінки тощо.

При оцінюванні трудового потенціалу підприємства зіставляються реальний зміст, якість, обсяги й інтенсивність робіт з їх потенційно можливими параметрами.

Вихідною структурно-формуальною одиницею аналізу трудового потенціалу є трудовий потенціал працівника (індивідуальний потенціал), що утворює основу формування трудових потенціалів вищих структурних рівнів. Трудовий потенціал працівника містить:

- психофізіологічний потенціал – здатності й схильності людини, стан її здоров'я, працездатність, витривалість, тип нервової системи тощо;

- кваліфікаційний потенціал – обсяг, глибину й різнобічність загальних і спеціальних знань, трудових навичок і вмінь, що обумовлює здатність працівника до праці визначеного змісту й складності;

- соціальний потенціал – рівень цивільної свідомості й соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм ставлення до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби й запити у сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини.

Кваліфікаційна складова трудового потенціалу, з одного боку, характеризує підготовленість працівників до виконання трудових функцій, що постійно ускладнюються, змінення характеру праці, а з іншого – є фактором, що формує ставлення до праці, трудову дисципліну, інтенсивність праці. Її структуру можна класифікувати за такими ознаками, що відображають індивідуальні особливості кожного працівника:

- рівень підготовки: рівень базової освіти, широкий профіль, вузька спеціалізація;

- творчі здібності: організатор, експериментатор, теоретик, змішаний тип;

- прагнення до підвищення особистісного потенціалу: знання, навички, уміння, вік, тип нервової системи, стать, досвід роботи (загальний і за фахом);

- трудова активність: творчий працівник, виконавець;

- трудова мобільність: макромобільний, мікромобільний;

- результативність праці: якість праці, кількість праці, ефективність праці, раціональне використання робочого часу.

Під час оцінювання трудового потенціалу працівника має бути визначено кількість, якість, відповідність і міру використання потенціалу в

інтересах організації. Загалом суть управління персоналом через оцінювання його потенціалу зводиться до вирішення трьох взаємозалежних завдань.

По-перше, формування таких продуктивних здібностей людини, що найбільше відповідали б вимогам, які ставляться до якості робочої сили.

По-друге, створення таких соціально-економічних і виробничо-технічних умов на виробництві, за яких відбувалося б максимальне використання здібностей працівника до певної праці.

По-третє, ці процеси не повинні шкодити організму й інтересам особистості працівника.

Для управління персоналом дуже важливо, усвідомивши механізм дії кожного з компонентів трудового потенціалу працівника, розробити систему взаємозалежних заходів, що впливають на найповніше використання його резервів.

Трудовий потенціал організації відрізняється від трудового потенціалу працівника, тому що система завжди є більшою за суму її складових – індивідуальних трудових потенціалів працівників – завдяки виникненню нової якості синергічного ефекту, зумовленого взаємодією складових елементів системи. Уже саме об'єднання працівників у єдиний і планомірно організований процес праці породжує ефект спільної (колективної) праці.

Розглядаючи трудовий потенціал організації, не можна забувати, що трудові колективи мають різні потенціали не тільки залежно від територіального розташування, галузевої належності, розмірів виробництва, віку тощо, але кожне підприємство має свої особливості в джерелах і характері формування виробничого колективу, у його трудових традиціях, у сформованих взаєминах між працівниками.

Структура трудового потенціалу організації являє собою співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними. Як складне структурне соціально-економічне утворення трудовий потенціал організації містить такі компоненти: кадровий, професійний, кваліфікаційний та організаційний.

На відміну від трудових ресурсів, що поєднують усіх працівників, які мають «загальну» здатність до праці, до кадрів належить тільки та їх частина, що має професійну здатність до праці, тобто має спеціальну підготовку. Отже, кількість трудових ресурсів підприємства є більшою від «кадрів» на частину, що становлять некваліфіковані й малокваліфіковані робітники. Кадрова складова містить:

– професійні знання, уміння й навички, що зумовлюють професійну компетентність (кваліфікаційний потенціал);

– пізнавальні здібності (освітній потенціал) – цю складову трудового потенціалу можна розглядати з двох позицій. Суб'єктивно вона є формою особистісного самовираження й задоволення потреб індивіда й може розглядатися як здатність людини виконувати певні види робіт. Об'єктивно

вона є вираженням набору характеристик, що відображають матеріально-технічну й соціально-економічну визначеність сукупності професій.

Кваліфікаційна структура визначається якісними змінами в трудовому потенціалі (підвищення умінь, знань, набуття навичок) і відображає зміни в його особистісній складовій.

Підвищення кадрової складової трудового потенціалу містить проведення робіт із професійної орієнтації, прийому й розміщення кадрів, підвищення змістовності праці; адаптації молоді й щойно прийнятих працівників на підприємстві; підвищення освітнього, професійного й кваліфікаційного рівня кадрів та їх просування на виробництві; розширення обсягу робіт з перепідготовки працівників.

Колектив є тим соціальним середовищем, у якому безпосередньо відбувається процес формування трудового потенціалу працівника, становлення особистості. Тут важливим є все: наявність перспектив, професійне й кваліфікаційне зростання працівників, підвищення престижності окремих видів трудової діяльності, задоволеність працею, продумана система матеріального й морального заохочення. Таким чином, кадрова складова трудового потенціалу пов'язана з формуванням працівника як головної продуктивної сили суспільства.

### **11.3 Методики оцінювання трудового потенціалу підприємства**

Недосконалість науково-прикладних розробок у сфері оцінювання трудового потенціалу підприємства не дає змоги визначити хоча б кілька альтернативних методик, які б створили основу для подальшого вирішення цього складного проблемного завдання.

*Витратні методики* оцінювання трудового потенціалу підприємства або окремого працівника прирівнюють розмір трудового потенціалу підприємства (працівника) до суми попередніх витрат на його підготовку, поточне утримання й майбутній розвиток. Цей напрям досліджень, який демонструє витратне розуміння трудового потенціалу, найбільше розроблявся вітчизняними науковцями.

Найтиповішою методикою серед них можна вважати розробки В. Н. Авдєєнка й В. А. Котлова. У їх праці трудовий потенціал підприємства ототожнюється із сумою витрат на його персонал. Згідно з міркуваннями цих авторів щодо природи й механізму реалізації трудового потенціалу підприємства розмір трудового потенціалу організації в основному визначається сумою витрат на промислово-виробничий персонал. Звідси можна зробити висновок, що найкращим показником ефективності використання трудового потенціалу підприємства або окремого працівника є продуктивність праці. Підвищення продуктивності праці означає збільшення кількості виготовленої продукції за певний проміжок часу або зменшення часу, який витрачається для виробництва одиниці продукції.

Однак у цій методиці сам показник продуктивності праці не застосовується як результативний показник, а характеризує ефективність використання персоналу як специфічного ресурсу підприємства. Для оцінювання розміру трудового потенціалу підприємства пропонується взяти такі показники.

1. Продуктивність праці промислово-виробничого персоналу:

$$ПП = \frac{ЧВ - МВ - ВЕ - АМ}{ЧП_c},$$

де ЧВ – чистий виторг від реалізації, тис. грн;

МВ – матеріальні витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією певного обсягу продукції, тис. грн;

ВЕ – вартість енергоносіїв, спожитих під час виробництва й реалізації продукції, тис. грн;

АМ – сума амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів підприємства, тис. грн;

ЧП<sub>с</sub> – середньоспискова кількість промислово-виробничого персоналу.

2. Коефіцієнт змінності робочої сили

$$K_{зр} = \frac{\Phi_d}{D_n},$$

де  $\Phi_d$  – кількість людино-днів, фактично відпрацьованих працівниками в усіх змінах (або за планом) протягом аналізованого періоду;

$D_n$  – кількість людино-днів, відпрацьованих у найзавантаженішу зміну протягом аналізованого періоду.

3. Коефіцієнт змінності роботи робочого місця

$$K_{зм} = \frac{БВ \cdot (1 + Ч_м \cdot (1 - Ч_а) - Ч_а) - ЛВ}{Т \cdot \Phi_ч \cdot П_{год} \cdot Ч_p},$$

де БВ – балансова вартість обладнання, розміщеного на робочому місці, тис. грн;

$Ч_м$  – частка витрат на модернізацію обладнання, устанавленого на робочому місці, за весь термін експлуатації у його загальній балансовій вартості;

$Ч_а$  – частка амортизаційних відрахувань на реновацію обладнання;

ЛВ – ліквідаційна вартість обладнання робочого місця, тис. грн;

Т – тривалість амортизаційного терміну, роки;

$\Phi_ч$  – середньодобовий ефективний фонд часу роботи обладнання;

$\Pi_{\text{год}}$  – продуктивність робочого місця у розрахунку кількості виробів на одну годину;

$\text{Ч}_p$  – частка прибутку, яка спрямовується на розвиток підприємства.

#### 4. Коефіцієнт віддачі повної заробітної плати

$$K_{\text{взп}} = \frac{\text{ЧВ}}{\Phi_{\text{зп}} + \Phi_{\text{мс}}},$$

де  $\text{ЧВ}$  – чистий виторг від реалізації, тис. грн;

$\Phi_{\text{зп}}$  – фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу, тис. грн;

$\Phi_{\text{мс}}$  – фонд матеріального стимулювання персоналу, тис. грн.

#### 5. Коефіцієнт творчої активності працівників

$$K_{\text{та}} = \frac{\Pi(\text{Ек})}{B_a},$$

де  $\Pi(\text{Ек})$  – чистий прибуток (економія витрат), отриманий від використання винаходів і раціоналізаторських пропозицій протягом аналізованого періоду, тис. грн;

$B_a$  – витрати, пов'язані з розробленням, апробацією та впровадженням винаходів і раціоналізаторських пропозицій протягом аналізованого періоду, тис. грн.

Однак методика В. Н. Авдєєнка та В. А. Котлова не виокремлює показник розміру трудового потенціалу, а всі наведені вище коефіцієнти є проміжними розрахунками для оцінювання величини виробничого потенціалу підприємства. До того ж у цьому підході не ураховуються відмінності у суті трудових зусиль промислово-виробничого (технологічного) персоналу та працівників апарату управління. На додачу до викладених вище показників можна рекомендувати формулу повних витрат праці, для розроблення якої було використано методичні підходи до визначення ефективності використання ресурсів, запропоновану В. Я. Хріпачем:

$$K_{\text{п}} = \frac{\text{ЧП} \cdot \frac{P}{\overline{\text{Еф}}}}{\Phi_{\text{осн}} + \Phi_{\text{обор}}},$$

де  $K_{\text{п}}$  – коефіцієнт повних витрат праці;

$P$  – результат виробництва, визначений за чистою продукцією у зіставних цінах, тис. грн;

Еф – сума використаних для виробництва й реалізації економічних ресурсів (повна собівартість виробничої програми), тис. грн;

ЧП – використана у виробництві жива праця (кількість промислово-виробничого персоналу);

Ф<sub>осн</sub> – середньорічна вартість задіяних основних фондів, тис. грн;

Ф<sub>обор</sub> – середньорічна вартість використаних у виробництві оборотних коштів, тис. грн.

Порівняно з попередньою методикою оцінювання потенціалу на основі одиниці живої праці дає змогу краще врахувати ефективність використання трудового потенціалу підприємства. Розрахунки трудового потенціалу згідно з цією методикою проводяться за такими етапами.

1. Визначається одиниця оцінювання живої праці одного робітника через установлення її фондового аналога у вартісному вираженні:

$$A = \Pi_{\text{п}} \frac{\Delta\Phi_{\text{о}}}{\Delta\Pi_{\text{п}}},$$

де  $\Pi_{\text{п}}$  – продуктивність праці співробітника у звітному році, тис. грн;

$\Delta\Phi_{\text{о}}$  – зростання фондоозброєності праці у розрахунку на одного працівника порівняно з базовим роком, %;

$\Delta\Pi_{\text{п}}$  – підвищення продуктивності праці працівника порівняно з базовим роком.

2. Визначається трудовий потенціал технологічного персоналу підприємства:

$$\text{ТП}_{\text{тех}} = A \cdot \text{ЧП} \cdot \text{Еф},$$

де ЧП – середньорічна кількість промислово-виробничого персоналу;

Еф – коефіцієнт реалізації трудового потенціалу технологічного персоналу підприємства.

3. Управлінський потенціал у вартісному вираженні виявляється на основі частки витрат на адміністративно-управлінський апарат у загальній структурі витрат підприємства.

4. Загальний трудовий потенціал підприємства визначається додаванням вартості трудового потенціалу технологічного персоналу й вартості управлінського потенціалу. Яскравими прикладами порівняльних підходів до оцінювання можна вважати методики оцінювання трудового потенціалу працівника, основні з яких наведено нижче.

*Метод анкетування* – трудовий потенціал працівника оцінюється на основі заповнених ним самим анкет, розроблених оцінювачем і де фіксуються всі істотні позитивні й негативні характеристики.



*Описовий метод* – оцінювач самостійно визначає й описує позитивні й негативні характеристики працівника, які зумовлюють розмір його трудового потенціалу.

*Метод класифікації* – трудовий потенціал окремого працівника визначається на основі ранжування всіх працівників підприємства, за визначеним критерієм, а також вибір трудових характеристик найкращого з них як еталонного значення.

*Метод порівняння парами* – трудовий потенціал окремого працівника визначається через багатоетапне зіставлення продуктивності, освітньо-культурних та інших його характеристик з аналогічними параметрами інших працівників підприємства, які виконують схожі роботи.

*Рейтинговий метод* – трудовий потенціал працівника визначається на основі оцінювання його істотних трудових якостей за оцінними шкалами, які розробляються оцінювачем за певними критеріями (залежно від мети аналізу).

*Метод визначеного розподілу* – трудовий потенціал працівника встановлюється експертом-оцінювачем у межах допустимих інтервалів, які у сукупності формують фіксований розподіл усіх оцінок.

*Метод оцінювання за вирішальною ситуацією* – трудовий потенціал працівника визначається на основі його поведінки або вирішення основних виробничо-господарських ситуацій, змодельованих або ініційованих оцінювачем у межах конкретної організації. Можливе також установлення бажаних критеріїв, які формують еталонне значення трудового потенціалу.

*Метод шкали спостереження за поведінкою* – у цілому метод базується на постулатах попереднього, але фіксуються не бажані характеристики, а відсутність негативних (деструктивних) дій, специфічної поведінки, стресових навантажень тощо. Оцінювання трудового потенціалу працівника проводиться «від негативного».

*Метод інтерв'ю* – трудовий потенціал працівника визначається на основі його усних відповідей на запитання компетентних експертів-оцінювачів, які виносять суб'єктивні судження щодо коректності або некоректності відповідей на вузькоспеціалізовані запитання.

*Метод «360 градусів»* – трудовий потенціал працівника оцінюється на основі суджень його професійно-трудового оточення (співробітниками, які з ним працювали).

*Метод тестування* – трудовий потенціал працівника визначається за результатами вирішення психологічних, фізіологічних і кваліфікаційно-освітніх завдань (тестів)

*Метод ділових ігор* – трудовий потенціал працівника визначається на основі спостережень і результатів його участі в імітаційних (ситуаційних) іграх, змодельованих під конкретну організацію.

*Метод оцінювання на базі моделей компетентності* – трудовий потенціал працівника визначається з допомогою формалізованих (математичних) моделей компетентності, які являють собою системне

оцінювання інтелектуальних, професійних та інших характеристик, що є суттєвими у межах конкретної організації.

В усіх цих методах так чи інакше передбачено наявність еталона (реального або уявного), у якому втілено максимальні значення окремих критеріїв оцінювання. Досить поширеною можна вважати коефіцієнтну методику оцінювання трудового потенціалу підприємства, яка за своєю суттю є гібридом витратних і порівняльних підходів до оцінювання. Усі коефіцієнти цієї методики інтегруються в такі групи:

- показники професійної компетентності;
- показники творчої активності;
- показники кількості, якості й оперативності виконаних робіт;
- показники трудової дисципліни;
- показники колективної роботи тощо.

На відміну від витратних методик алгоритми результативного оцінювання трудового потенціалу базуються на постулаті щодо корисності праці персоналу підприємства. Зазвичай як ефект роботи працівників підприємства беруть кількість або вартість виготовленої продукції. Однак з цим виникають значні труднощі у визначенні конкретних результатів окремих категорій персоналу.

Зазначимо, що сьогодні найпоширенішими системами оцінювання ділових якостей менеджерів компанії є експертні системи, які базуються на визначенні вагомості кожного фактора системи для компанії в цілому. Однак сьогодні надзвичайну практичну цінність мають більш об'єктивні підходи до оцінювання на основі моделі корисності. Перевагами цих методів є точність, простота й наочність оцінювання. В зарубіжному менеджменті загальноприйнятим є використання коефіцієнтного методу на базі тестових оцінок (тести на загальний рівень інтелекту, професійну придатність тощо). Тому управлінський потенціал компанії має визначатися за такою формулою:

$$УП = \left( Ч_м \cdot \frac{n}{\sum \frac{1}{K_i}} \right) \cdot K_{ep},$$

де УП – управлінський потенціал компанії;

$Ч_м$  – кількість менеджерів певної категорії в компанії;

$n$  – кількість показників, що формують систему якісного оцінювання ділових якостей менеджерів;

$K_i$  – оцінний коефіцієнт певного виду;

$K_{ep}$  – показник, що відображає величину додатково доданої вартості, яку отримує компанія від використання управлінців певної категорії, кваліфікації у грошовому вимірі. Цей показник в окремих випадках можна замінити часткою чистого приросту капіталу, отриманого за аналізований період, що припадає на одного менеджера:

$$K_{чп} = \frac{\Delta K_{ч}}{Ч_{с} \cdot Ч_{у}},$$

де  $\Delta K_{ч}$  – чистий приріст капіталу компанії;  
 $Ч_{с}$  – середньооблікова кількість персоналу;  
 $Ч_{у}$  – частка управлінців у загальній кількості персоналу.

Трудовий потенціал технологічного персоналу

$$П_{тр} = \frac{Ч_{п} \cdot (ПП \cdot K_{о} \cdot K_{с/пс} \cdot K_{д}) \cdot R_{р}}{I_{р}},$$

де  $Ч_{п}$  – кількість працівників певної категорії;  
 ПП – продуктивність праці;  
 $K_{о}$  – поправковий коефіцієнт, у якому враховано відмінності освітньо-професійної підготовки співробітників;  
 $K_{с/пс}$  – поправковий коефіцієнт, у якому враховано відмінності соціально-психологічного й культурного характеру в механізмі мотивації;  
 $K_{д}$  – поправковий коефіцієнт, у якому враховано відмінності в практичному досвіді співробітників на певній посаді в певній сфері бізнесу;  
 $I_{р}$  – індекс капіталізації прибутку;  
 $R_{р}$  – рентабельність продукції, роботи або послуги.

Зважаючи на недосконалість методів оцінювання трудового потенціалу підприємства або окремих його працівників, йтися може тільки про формування методологічних основ управління його розвитком. Оцінювання трудового потенціалу має виключно важливе значення, відображає рівень використання і вплив на конкурентоспроможність потенціалу підприємства.

### **Запитання для самоконтролю**

1. Поясніть теоретичні розбіжності у визначенні трудового й кадрового потенціалу.
2. Дайте означення потенціалу трудових ресурсів підприємства й охарактеризуйте їх види за рівнем диференціації носія на групи.
3. Наведіть структуру потенціалу трудових ресурсів і вкажіть особливості розрахунків відносно кадрового складу й трудових процесів.
4. Укажіть особливості визначення трудового потенціалу групи й окремого працівника.
5. Наведіть приклад наявних систем відносних та абсолютних показників оцінювання трудового потенціалу, назвіть основні недоліки.

## 12 ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

### 12.1 Особливості методів оцінювання вартості бізнесу

Відповідно до міжнародних стандартів оцінювання вартості бізнесу – це акт або процес формування точки зору оцінювача й підрахунку вартості бізнесу, цілісного майнового комплексу або пов'язаних з ним прав.

Визначення вартості окремих елементів бізнесу досліджувалося в попередніх розділах, що дало змогу сформулювати першооснову проведення системних оцінних робіт.

Для визначення вартості бізнесу застосовують три основні підходи:

– витратний (майновий) підхід, що базується на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається вартістю всіх його активів, оцінених окремо, за винятком зобов'язань;

– результатний (дохідний) підхід, який базується на очікуваннях власника щодо майбутніх вигод від володіння бізнесом і є домінуючим при оцінюванні його вартості, тому що бізнес за своєю суттю є одним із варіантів інвестування коштів, метою якого є отримання прибутку на вкладений капітал;

– аналоговий (порівняльний, ринковий) підхід, який базується на тому, що аналогічні підприємства мають продаватися за однаковими цінами.

Виходячи з мети й характеру розрахунків, прийнято вирізняти внутрішнє й зовнішнє оцінювання вартості бізнесу. У першому з них реалізуються цільові орієнтири менеджменту підприємства (власників) шляхом обліку вартості усіх внутрішніх елементів виробничо-комерційної системи підприємства. При зовнішньому оцінюванні передбачається врахування впливу зовнішніх (ринкових) чинників на вартість підприємства, виходячи з доступної широкому загалу господарської інформації.

Застосування того чи іншого підходу залежить від специфіки бізнесу й цілей його оцінювання. Так, наприклад, якщо оцінюється виробниче підприємство зі значними активами, то необхідним є ретельне оцінювання із застосуванням майнового й ринкового підходів (за активами) одночасно з оцінюванням майбутніх доходів. Якщо йдеться про оцінювання торгового підприємства з метою виокремлення частки одного із засновників, то переважає поєднання дохідного й ринкового підходів.

Під час обґрунтування вибору необхідних методів для проведення процесу оцінювання бізнесу необхідно враховувати переваги й недоліки, які містить у собі кожен підхід і метод (таблиця 12.1).

За недостатності наявної інформації, її сумнівного характеру або неможливості формалізації отриманих даних прийнятним підходом до визначення вартості бізнесу можна вважати експертні технології.

У такому разі вартість бізнесу визначається з допомогою опитування кваліфікованих експертів-оцінювачів щодо його вартості, основних факторів

впливу, ключових показників оцінювання, а також математично-статистичної інтерпретації одержаних результатів.

У таблиці 12.1 наведено класифікацію найпоширеніших базових методів оцінювання вартості бізнесу, хоча слід зазначити, що кожен з указаних методів має багато модифікацій.

Вибраний підхід до оцінювання вартості бізнесу і його конкретний метод мають спиратися на достовірну інформаційну базу й бути обґрунтованими з огляду на специфіку об'єкта й умов його функціонування у певний проміжок часу.

Таблиця 12.1 – Методи оцінювання вартості бізнесу

Підхід	Метод оцінювання	Базовий постулат
Витратний	Простий балансовий метод	Вартість бізнесу визнається такою, що дорівнює різниці між активами й пасивами фірми
	Метод регулювання балансу	Вартість бізнесу визначається шляхом підсумовування реальної вартості всіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства за вирахуванням сум його зобов'язань (боргів)
	Метод ліквідаційної вартості	Вартість бізнесу дорівнює сумі коштів, яку може бути реально отримано при його ліквідації (продажу), або сумі ліквідаційних вартостей усіх видів майна підприємства. Визначається три види ліквідаційної вартості бізнесу: упорядкована, примусова й кінцева
	Метод вартості заміщення	Вартість бізнесу визначається способом підрахунку вартості створення ідентичного цілісного майнового комплексу в поточних цінах, який має аналогічну корисність для власників, але його сформовано відповідно до сучасних стандартів і вимог
	Метод чистих активів	Вартість бізнесу визначається шляхом вирахування із скоригованої вартості активів підприємства скоригованої вартості його пасивів. Коригування полягає в ціновому зведенні або нормалізації бухгалтерської звітності
	Метод накопичення активів	Вартість бізнесу дорівнює різниці між ринковою вартістю всіх активів підприємства й ринковою вартістю всіх його пасивів (зобов'язань) в поелементному розрізі
Результатні	Метод прямої капіталізації доходів	Вартість бізнесу дорівнює зведеній вартості майбутніх грошових потоків від його використання, які можуть капіталізувати учасники (власники)
	Метод дисконтування грошового потоку	Вартість бізнесу дорівнює зведеній вартості грошових потоків, що генеруються кожним його компонентом, з урахуванням відмінностей у рівнях дисконтів
	Метод економічного прибутку	Вартість бізнесу визначається шляхом множення суми інвестованого капіталу на ставку економічної рентабельності, що дорівнює різниці між рентабельністю інвестованого капіталу й середньозваженими витратами на його залучення й використання
	Метод додаткових доходів	Вартість бізнесу визначається шляхом урегулювання балансу підприємства й оцінювання можливостей отримання доходів від його використання

## Закінчення таблиці 12.1

Підхід	Метод оцінювання	Базовий постулат
Порівняльний	Метод мультиплікаторів	Вартість бізнесу оцінюється на основі певних коефіцієнтів, що відображають істотні характеристики аналогічних об'єктів, представлених на ринку
	Метод галузевих співвідношень	Вартість бізнесу визначається на основі цінних показників та інших якісних (чи фінансових) співвідношень, характерних для даної сфери господарювання
	Метод аналогової продажу або ринку капіталу	Вартість бізнесу встановлюється на рівні ціни купівлі-продажу контрольних пакетів акцій компаній або аналогічних цілісних майнових комплексів

Застосування того чи іншого підходу залежить від специфіки бізнесу й цілей його оцінювання. Так, наприклад, якщо оцінюється виробниче підприємство зі значними активами, то необхідним є ретельне оцінювання із застосуванням майнового й ринкового підходів (щодо активів) одночасно з оцінюванням майбутніх доходів. Якщо йдеться про оцінювання торгового підприємства з метою виокремлення частки одного із засновників, то переважає поєднання дохідного й ринкового підходів.

Під час обґрунтування вибору необхідних методів для проведення процесу оцінювання бізнесу необхідно враховувати переваги й недоліки, які містяться у кожному підході й методі. Для отримання найбільш точної картини на попередніх етапах оцінюється вартість підприємства із застосуванням усіх доцільних підходів і методів з наступним підсумковим узгодженням отриманих результатів.

## 12.2 Методи витратного підходу до оцінювання вартості бізнесу

Витратний (майновий) підхід для оцінювання бізнесу іноді визначають також як оцінювання на основі активів. Згідно з цим підходом вартість бізнесу визначається сумою витрат на його відтворення або заміщення з урахуванням фізичного й морального зношення.

*Простий балансовий метод.* Вартість бізнесу визнається такою, що дорівнює різниці між активами й пасивами фірми. При використанні цього методу передбачається порівняння суми (вартості) майна підприємства (активів) і суми його зобов'язань (пасивів).

Алгоритм визначення вартості бізнесу відповідно до цього методу містить такі етапи.

1. Визначення дати оцінювання. Збір, систематизація і гармонізація облікової звітності щодо активів підприємства (формування підсумкових вартісних показників шляхом агрегації первинних облікових даних, отриманих під час інвентаризації об'єктів цілісного майнового комплексу).

2. Узгодження дати оцінювання, збір, систематизація і гармонізація облікової звітності щодо пасивів підприємства (вартісне оцінювання

зобов'язань відповідно до прийнятих і законодавчо закріплених методів системи обліку).

3. Визначення вартості бізнесу як суми власного капіталу підприємства, що розраховується як різниця між обліковою вартістю майна підприємства й розміром його зобов'язань. Наведений алгоритм є найпростішим, але й найменш точним. Визначена на його основі вартість бізнесу лише відтворює розмір власного капіталу, витраченого для створення об'єкта оцінювання, у ній не враховано досвід, поточний стан і перспективи його діяльності, повністю ігноруючі ринкові фактори.

Цей метод використовується як поверхневий діагностичний інструмент оцінювання за умови відсутності достовірної інформації щодо специфіки й характеру діяльності підприємства.

*Метод регулювання балансу.* Вартість бізнесу визначається шляхом підсумовування реальної вартості усіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства з вирахуванням сум його зобов'язань (боргів).

Особливістю цього методу оцінювання є використання не облікових величин елементів виробничо-комерційної системи підприємства, а їх скоригованих вартостей. При цьому розрахунки проводяться за цінами останньої купівлі майна або іншого обґрунтованого моменту часу. Визначення вартості бізнесу проводиться за такими етапами.

1. Визначення реальної вартості основних засобів підприємства, шляхом коригування їх балансової вартості залежно від їх відновної вартості на момент оцінювання.

2. Оцінювання вартості земельної ділянки у ринкових цінах, сформованих на момент оцінювання, ураховуючи витрати на її поліпшення й благоустрій.

3. Визначення реальної вартості виробничих запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, готової продукції з переглядом бухгалтерських величин і переоцінюванням вартості понаднормативних або залежаних запасів. Оцінювання реальної вартості дебіторської заборгованості з урахуванням імовірності й відсотка її погашення.

4. Визначення чистого залишку заборгованості підприємства шляхом коригування довгострокової, середньострокової й поточної кредиторської заборгованості на основі переоцінювання вартості боргових фінансових пакетів.

5. Визначення вартості бізнесу шляхом зменшення скоригованої вартості майна підприємства на скориговану суму його зобов'язань.

Цей метод переобтяжений такими ж недоліками, як і попередній, але отримані з його допомогою результати вважаються більш точними, хоча й потребують більших витрат часу й ресурсів.

*Метод вартості заміщення.* Вартість бізнесу визначається підрахуванням вартості створення ідентичного цілісного майнового комплексу в поточних цінах, який має аналогічну корисність для власників, але сформований відповідно до сучасних стандартів і вимог.

Цей метод можна вважати ще однією модифікацією описаних вище витратних методик, але на відміну від методу регулювання балансу в ньому передбачається визначення вартості заміщення об'єкта оцінювання. При цьому під вартістю заміщення слід розуміти мінімальну вартість аналогічного нового підприємства, ідентичного з оцінюваним за функціональними, експлуатаційними або конструктивними параметрами, але створеного відповідно до сучасних цін і нових якісних вимог.

*Метод ліквідаційної вартості.* Вартість бізнесу дорівнює сумі коштів, яку може бути реально отримано при його ліквідації (продажу), або сумі ліквідаційних вартостей усіх видів майна підприємства.

Визначаються три види ліквідаційної вартості бізнесу: упорядкована, примусова й кінцева. Цей метод використовується за умови ліквідації суб'єкта господарювання або коли грошові потоки від його операційної діяльності є несуттєвими (або взагалі набувають від'ємного значення); при фінансуванні підприємства-боржника, фінансуванні проектів реструктуризації або санації тощо. Метод базується на визначенні суми коштів, які може бути отримано за умови ліквідації (продажу) підприємства (при роздільному продажу його активів) на конкретну дату. Уважається, що ліквідаційна вартість підприємства як цілісного майнового комплексу є меншою, ніж при роздільному розпродажу його активів.

Виокремлюють такі види ліквідаційної вартості підприємства (бізнесу):

- упорядковану – сума коштів, яку може бути отримано при «розумному» розпродажу активів, тобто протягом не більше двох років зі спробою встановлення максимальної ціни;

- примусова – формується за умови максимально швидкого проведення комерційних угод щодо купівлі-продажу активів підприємства незалежно від того чи вигідно це в поточному періоді;

- кінцева – сума витрат власника (інвестора) на знищення, ліквідацію активів підприємства на місці, зазвичай ця сума має від'ємне значення, оскільки оцінюються додаткові витрати на фізичне знищення об'єкта.

*Метод чистих активів.* Вартість бізнесу визначається шляхом вирахування зі скоригованої вартості активів підприємства скоригованої вартості його пасивів. Коригування полягає у ціновому зведенні або нормалізації бухгалтерської звітності.

Цей метод застосовується, коли очікується, що фірма володіє значними матеріальними активами, а також буде функціонувати у найближчому майбутньому. Під час оцінювання аналізуються такі бухгалтерські, фінансові й статистичні форми звітності підприємства: баланс (форма № 1), звіт про фінансові результати (форма № 2), звіт про рух грошових коштів (форма № 3), звіт про власний капітал (форма № 4). У разі необхідності використовуються дані первинного обліку. Попередньо проводиться інфляційне коригування показників фінансової звітності, яке найпростіше зробити, переоцінивши звітні показники відповідно до твердої валюти.



*Метод накопичення активів.* Вартість бізнесу дорівнює різниці між ринковою вартістю усіх активів підприємства й ринковою вартістю усіх його пасивів (зобов'язань) у поелементному розрізі.

У цьому випадку проводиться наведена вище процедура нормалізації бухгалтерської звітності, яка має певну специфіку – коригування вноситься до статей останнього дня перед датою оцінювання балансу. Після коригування показників бухгалтерської звітності слід провести загальний аналіз фінансово-економічного стану підприємства, що дає змогу внести додаткові поправки у розрахункову величину вартості бізнесу. Проводять загальний опис підприємства, економічний огляд сфери бізнесу (галузі промисловості), аналіз локальних характеристик бізнесу. Особлива увага приділяється вивченню системи взаємозалежних показників, що дають змогу створити комплексну картину попереднього й поточного розвитку підприємства.

Наприкінці проводиться дослідження найістотніших факторів впливу на вартість бізнесу залежно від рівня можливості управління ними, описуються активи (майно) підприємства, що передбачає створення переліку всіх видів майна і наявних майнових та суміжних прав щодо їх використання. Потім визначають вартість бізнесу й формують звіти про оцінювання.

### **12.3 Методи результатного підходу до оцінювання вартості бізнесу**

*Метод прямої капіталізації доходів.* Вартість бізнесу дорівнює теперішній вартості майбутніх грошових потоків від його використання, що можуть бути капіталізовані учасниками (власниками).

Цей метод використовується під час експрес-діагностики ринкової вартості бізнесу, при цьому передбачається виявлення джерел і розмірів чистого доходу, визначення ставки капіталізації.

Використання коефіцієнтів капіталізації є дещо обмеженим унаслідок значних коливань рівня прибутковості різних сфер бізнесу, а також сучасних ринків, коли рентабельність діяльності підприємств усередині окремої сфери коливається сильніше, ніж між підприємствами різних галузей.

*Метод дисконтування грошового потоку.* Цей метод базується на постулаті, що потенційний інвестор платить не за набір засобів праці, команду працівників, сукупність прав на інтелектуальну власність тощо, а за кінцевий потік коштів (капіталу). Такий метод оцінювання не використовується за умови систематичної збитковості діяльності підприємства, а також при оцінюванні нових видів бізнесу (підприємства).

*Метод оцінювання вартості бізнесу на базі опціонів* – це модифікація стандартного методу дисконтування грошових потоків, але з урахуванням можливості змінення стратегічних орієнтирів та ухвалення нових управлінських рішень у міру надходження додаткової інформації. Особливо корисною така технологія оцінювання є у випадку, коли необхідно визначити

вартість стратегічної й оперативної гнучкості виробничо-комерційної системи. Слід пам'ятати, що опціони можна включити до балансу підприємства як у вигляді активів, так і у вигляді пасивів.

Опціони на стороні активів забезпечують гнучкість і створюють додаткову вартість бізнесу тільки за умови перевищення їх економічних результатів над витратами щодо укладення й виконання.

Опціони на стороні пасивів істотно впливають на показник середньозважених витрат на капітал. З метою систематизації на стороні активів пропонують таку класифікацію опціонів:

- на припинення діяльності;
- на відстрочення розвитку;
- на розширення;
- на скорочення;
- на зміну діяльності (диверсифікацію).

*Метод економічного прибутку* має переваги над методом дисконтування грошового потоку в тому, що сам показник економічного прибутку дає змогу оцінити результати діяльності фірми в окремо взятому році, тоді як вільний (чистий) грошовий потік не дає такої змоги.

Концептуальна формула його розрахунку має такий вигляд:

$$\Pi = I \cdot (R_i - B_k),$$

де  $\Pi$  – економічний прибуток;

$I$  – інвестований капітал;

$R_i$  – рентабельність інвестованого капіталу;

$B_k$  – середньозважені витрати на капітал.

*За методом додаткових доходів* визначають вартість бізнесу на основі порівняння середньої дохідності (прибутковості) в окремі галузі й дохідності участі капіталу в конкретному бізнес-проекті.

Розрахункова вартість бізнесу дорівнює сумі ринкової зведеної вартості середньорічного капіталу й зведеної вартості капіталізованого за певний період надлишкового доходу від діяльності підприємства. У практиці досить часто вартість активів прирівнюється до їх балансового еквівалента, що є неприпустимим.

Окремим випадком методів дисконтування грошових потоків за умов, що параметри потоку не змінюються, є *метод прямої капіталізації*. Базовою формулою розрахунків вартості підприємства з допомогою цього методу є відношення

$$\Pi = \frac{ЧП}{K_{\text{кап}}},$$

де ЧП – величина чистого прибутку, який було отримано за останній звітний період або очікуваний у перший прогностичний період;

$k_{\text{кап}}$  – коефіцієнт капіталізації.

Як величина прибутку в цьому методі може використовуватися прибуток до відрахування відсотків і податків, прибуток до відрахування податків, але після виплати відсотків, чистий прибуток або показник грошового потоку.

## 12.4 Методи порівняльного підходу до оцінювання вартості бізнесу

*Метод мультиплікаторів* базується на використанні коефіцієнтів, що відображають взаємозв'язок між ринковою вартістю бізнесу й певною фінансово-економічною базою (фактором, який істотно впливає).

Найпоширенішими стали цінові мультиплікатори, які можна поділити на інтервальні й одномоментні. Загальні характеристики поширеніших мультиплікаторів зведено в таблицю 12.2.

Таблиця 12.2 – Мультиплікатори оцінювання вартості бізнесу

Мультиплікатор	Призначення	Методи
<b>Цінові (вартісні) мультиплікатори</b>		
<i>Інтервальні мультиплікатори</i>		
Ціна / прибуток	Відтворює зв'язок вартості бізнесу з фінансовими результатами його діяльності, причому як база розрахунку може використовуватися сума чистого або валового доходу і їх середньорічні величини	Повна відповідність видів прибутку оцінюваних компаній і методів бухгалтерського обліку в частині формування й розподілу їх прибутку
Ціна / грошовий потік	Характеризує зв'язок вартості бізнесу з розміром грошового потоку, що генерується ним. Перевага цього мультиплікатора перед попереднім полягає в тому, що в ньому ширше трактується фінансові результати діяльності бізнесу, а також на основі дисконтування з його допомогою можна коректно враховувати ретроспективні дані	Відповідність методів бухгалтерського обліку
Ціна / виручка від реалізації (операційної діяльності)	Характеризує залежність вартості бізнесу від виручки від реалізації. Цей мультиплікатор не залежить від методів бухгалтерського обліку й має універсальний характер	Основну частину фінансових результатів функціонування бізнесу становлять показники ефективності комерційної діяльності
Ціна / дивіденди	Відображає зв'язок вартості бізнесу й суми дивідендів, виплачених або потенційних	Повна відповідність організаційно-правової форми бізнесу і схожість дивідендної політики компаній

## Закінчення таблиці 12.2

Мультиплікатор	Призначення	Методи
Одноразові мультиплікатори		
Ціна / балансова вартість	Відображає зв'язок вартості бізнесу й балансової вартості аналогічних компаній (проектів). При розрахунках використовуються балансові показники або аналітично певна величина скоригованих активів підприємства	Ресурсна природа оцінюваного бізнесу
Ціна / чиста вартість активів	Характеризує залежність вартості бізнесу від суми його чистих активів. При визначенні цього мультиплікатора особливо важливими є значення рентабельності продажів, структура капіталу й активів, ліквідність та інші фінансово-економічні показники	Оцінювана компанія повинна мати значні інвестиції в майно (нерухомість, цінні папери, газове або нафтове обладнання тощо). Основною діяльністю компанії є купівля і перепродаж такого майна. Внесок у вартість бізнесу персоналу підприємства є незначним
Фінансові мультиплікатори		
Власний капітал / позиковий капітал	Відображає залежність вартості бізнесу від структури його капіталу	Капітал порівнюваних компаній можна порівняти за розміром і правовим статусом
Прибуток / інвестиційний капітал	Відображає залежність вартості бізнесу від рівня прибутковості використання інвестованого капіталу	Оцінювання вартості бізнесу проводиться з позицій власників капіталу (акціонерів, інвесторів), при цьому передбачається ідентичність методів визначення й політики розподілу прибутку й виду оцінювання вартості інвестованого капіталу
Прибуток / виручка від реалізації	Характеризує залежність вартості бізнесу від рентабельності продажів (операційної діяльності)	Основним видом діяльності є реалізація товарів (послуг або виконання робіт) та ідентичність систем бухгалтерського обліку

*Метод галузевих співвідношень.* Вартість бізнесу визначається на основі цінових показників та інших якісних (або фінансових) співвідношень, характерних для певної сфери господарювання.

Не став досить поширеним у вітчизняній оцінній практиці через брак мінімально необхідного масиву статистичної інформації або її закритий характер. Можна рекомендувати досвід зарубіжних оцінювачів:

– бухгалтерські фірми й рекламні агентства продаються відповідно за 0,5–0,7 від річної валової виручки;

– салони краси – за 0,25–0,7 від суми річної валової виручки, вартості обладнання й запасів;

– ресторани й туристичні агентства – відповідно за 0,25–0,5 та 0,04–0,1 від річної валової виручки;

– автозаправні станції – за 1,2–2,0 від місячної валової виручки;

– підприємства роздрібної торгівлі – за 0,75–1,5 від суми чистого прибутку, обладнання й запасів;

– машинобудівні підприємства – за 1,5–2,5 від суми чистого прибутку й виробничих запасів тощо.

*Метод аналогового продажу, або ринку капіталу*, базується на використанні інформації про ринкову вартість пакетів акцій схожих компаній, на основі чого робиться висновок щодо вартості оцінюваного бізнесу.

Відповідно до принципу заміщення інвестор інвестує кошти в оцінюваний бізнес у такому ж розмірі, як і в аналогічну компанію, акції якої вже котируються на ринку. Слід зазначити, що ринкову інформацію про ціну на акції аналогічних компаній коригують з огляду на специфіку оцінюваного бізнесу.

Основною перевагою цього методу є використання фактичної ринкової інформації, а не прогнозних даних. Хоча обов'язковою вимогою використання цього методу оцінювання є схожість організаційно-правової форми порівнюваних компаній і достовірність (надійність) ринкової інформації.

*Метод оцінювання гудвілу, або німецький метод*, можна виразити такою формулою:

$$W_r = \frac{1}{2} (D - M),$$

де  $W_r$  – вартість репутації;

$M$  – вартість майна підприємства;

$D$  – дисконтована величина майбутніх прибутків, яка дає змогу визначити сучасну вартість або фінансовий еквівалент майбутньої грошової суми, тобто зменшити його на дохід, що збільшується за певний термін за правилом складних процентів.

У швейцарському методі визначення вартості репутації використовуються ті самі показники:

$$W_r = \frac{2}{3} (D - M).$$

Згідно з англосаксонським методом визначення вартості репутації застосовується рівняння

$$W_r = r_1 \cdot a_n \cdot (D - M),$$

де  $a_n$  – коефіцієнт загального дисконту річної ренти від вартості репутації (ставки) для облікового процента  $r_1$  за  $n$  років.

*Дисконтний метод* визначення вартості репутації на основі вищого облікового відсотка (ставки). Основними показниками в цьому випадку є офіційний обліковий відсоток, або облікова ставка банку, і комерційна облікова ставка, або змінення ставки протягом певного часу. За цим методом вартість репутації визначається таким чином:

$$W_r = \frac{r}{r_1} \cdot \left( 1 - \frac{1}{(1-r_1)^n} \right) \cdot (D - M),$$

де  $r_1$  – вища облікова ставка.

*Метод щорічного визначення:*

$$W_r = r \cdot n \cdot (D - M).$$

де  $n$  – кількість років.

У цьому випадку зазвичай ураховують амортизацію або збільшення вартості репутації протягом часу. У наведеній формулі виходять з того, що вартість репутації фірми з часом збільшується.

За *методом Грефа* вартість репутації підприємства визначається таким чином:

$$W_r = \frac{1}{1 + \frac{1}{r \cdot m} (1 - (1 - r))} \cdot (D - M),$$

де  $m$  – кількість років зменшення гудвілу фірми.

У разі застосування *комбінованого методу* виходять з відсоткової ставки амортизації, або реновації, капіталу, прибутку підприємства, періоду амортизації майна (реновації капіталу):

$$W_r = k \cdot (Z - R \cdot M).$$

де  $k = \frac{1}{R} \left( 1 - \frac{1}{(1+R)^n} \right)$ ;

$R$  – відсоткова ставка амортизації (реновації капіталу);

$Z$  – річний прибуток;

$n$  – кількість років амортизації майна (реновації капіталу).

## Запитання для самоконтролю

1. Які існують особливості оцінювання бізнесу і в чому полягають відмінності між оцінюванням майнового комплексу й діючого об'єкта оцінювання?
2. Які з існуючих підходів і методів оцінювання бізнесу є найбільш прийнятними для умов України?
3. Назвіть мультиплікатори оцінювання вартості бізнесу й охарактеризуйте їх.
4. Назвіть критерії вибору аналогів для оцінювання бізнесу.
5. Які існують аналітичні технології структуризації бізнесу для цілей оцінювання його вартості?
6. Назвіть сучасні альтернативні підходи до оцінювання вартості гудвілу підприємства. Якими є їх переваги й недоліки?

## 13 РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: ЗМІСТ, СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ПЕРЕДУМОВИ

### 13.1 Суть розвитку підприємства

Процес ефективного функціонування економіки є головним елементом розвитку будь-якого суспільства як на макрорівні (на рівні держави, великих промислових регіонів), так і на мікрорівні (рівні підприємств, промислових комплексів). Розуміння проблем і перспектив економічного розвитку мають важливе значення для України, її промислового сектора, тому що можуть бути основою для наукового відновлення стратегічних напрямів трансформації окремих промислових підприємств і оцінювання ефективності дійсних і майбутніх досягнень.

Підприємство є системою функціонально пов'язаних один з одним елементів, відносин і залежностей, розвиток яких приводить до змінення кількісних і якісних показників виробничо-господарської діяльності протягом проміжку часу. Розвиток підприємства визначає насамперед процес змінення або руху на шляху прогресу.

Зазвичай термін «розвиток» уживається в контексті прогресивних змін. Загальновідомо, що *прогрес* – це тип, напрям розвитку, для якого характерним є перехід від нижчого до вищого, від менш досконалого до більш досконалого. Категорію «розвиток» характеризує час, оскільки будь-який розвиток здійснюється в реальному часі, і тільки час виявляє його спрямованість.

Об'єктивність розвитку соціально-економічної системи визначається законами й принципами розвитку теорії організації. Об'єктивно вчені визначають розвиток як організаційно-циклічний, пов'язаний з

еволюційними кількісно-якісними змінами організації у зв'язку з її життєвим циклом.

Суб'єктивність зумовлюється тим, що розвиток залежить від можливостей людини, його умінь, розумових і фізичних здібностей приймати адекватні рішення, реалізація яких приводить до підвищення продуктивності праці, задоволення ринкового попиту на наукомістку, високотехнологічну, якісну продукцію, створення нових або перетворення діючих підрозділів і виробництв. Суб'єктивно розвиток визначають як структурно-функціональний, пов'язаний головним чином з якісними змінами.

Обидва шляхи розвитку можуть мати як прогресивний, так і регресивний характер і тісно пов'язані з циклом розвитку підприємства, який містить такі стадії:

- підйом, що характеризується підвищенням кількісних і покращанням якісних показників і ознак функціонування підприємства;

- гальмування розвитку з відносною стабільністю кількісних показників і якісних ознак функціонування;

- криза, що виявляється через зменшення кількісних і погіршення якісних показників і ознак функціонування підприємства. Підприємство втрачає стан рівноваги і може припинити існування;

- відновлення, що виявляється через уповільнення негативних явищ і поступове поліпшення показників діяльності підприємства;

- новий підйом, при якому підприємство перевищує екстремальні показники другої стадії.

Суть розвитку підприємства як однієї з його об'єктивних цілей визначено в багатьох наукових працях у таких теоретичних підходах:

- як свідчить світова практика, до десяти відсотків малих підприємств виростають у великі компанії;

- розвиток – це процес закономірного змінення, переходу з одного стану в інший, більш розроблений, перехід від попереднього якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого;

- розвиток – це вищий тип руху і змін у природі й суспільстві, пов'язаний з переходом з однієї якості в іншу, необоротне, спрямоване, закономірне змінення матеріальних та ідеальних об'єктів, унаслідок якого виникає їх новий якісний стан;

- розвиток – це необоротне, спрямоване, закономірне змінення системи на основі реалізації внутрішніх властивих для неї механізмів самореалізації.

Так, весь ланцюг змін необхідно розглядати як причину розвитку, що передуює результату, а не тільки вихідні й кінцеві події в цьому ланцюзі, оскільки щомиті відбувається зіткнення величезної кількості випадкових взаємозалежних обставин.

Про прогрес у розвитку підприємства можна казати відносно системи в цілому, окремих елементів, структури й параметрів, що розвиваються.



Однак існує й *регрес* – напрямок розвитку, для якого характерним є перехід від вищого до нижчого. Загальновідомо, що регресу відповідають процеси деградації, зниження рівня системи, втрати здатності до виконання тих або інших функцій. Тому регрес містить моменти застою.

*Розвиток підприємства* – це набуття нової якості, що зміцнює життєздатність в умовах середовища, яке постійно змінюється. Процес розвитку підприємства пов'язаний зі змінами, що виникають у його системі. Під час змінення системи змінюються стани, а також параметри, які визначають стан системи на різних рівнях управління.

Розвиток підприємства може розглядатися як процес змін, що підвищує ступінь організованості системи. Водночас розвиток здійснюється людиною шляхом цілеспрямованих перетворень підприємства і втілюється в життя шляхом самоорганізації системи й забезпечується активністю елементів, що становлять структуру підприємства.

Розвитку підприємства властива суб'єктивність, що залежить від можливостей людини, її розумових і фізичних здатностей до прийняття і реалізації адекватних рішень щодо підвищення продуктивності праці, конкурентоспроможності потенціалу, насичення ринку високотехнологічною продукцією.

Підприємство функціонує, змінюється, удосконалюється й розвивається одночасно. Розвиток підприємства необхідно відрізнити від удосконалення.

Розвиток підприємства визначає процес, що розгортається в часі з переходом з одного стану в інший, який характеризується наявністю якісних перетворень у цілому, появою якісно нових елементів, властивостей, характеристик, що стосуються функціонування системи. При розвитку підприємства передбачаються змінення, функціонування й удосконалення виробництва як єдиного цілого.

Удосконалення – це досягнення позитивного, більш прогресивного стану фінансових, інженерних, кадрових, інших характеристик підприємства проти попереднього або порівнюваного стану.

Удосконалення роботи підприємства являє собою її поліпшення за певним критерієм характеристик. Розвиток підприємства означає процес змін, що відбуваються під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, які характеризують стан підприємства й окремих його елементів. В іншому разі, це – послідовність переходів підприємства з одного стану в інший від моменту його створення до його ліквідації.

Розвиток підприємства в ринковій системі господарювання набуває форми процесу адаптації до вимог зовнішнього середовища шляхом цілеспрямованих внутрішніх організаційних змін, що виникають у системі в цілому. Розвиток підприємств є незворотним процесом, який забезпечує спонтанні або керовані переходи від одного неповторного стану до іншого через процеси змін у напрямку прогресу.

## 13.2 Види розвитку підприємства

Існують різні підходи до формування видів розвитку підприємства. Традиційно виокремлюють економічний, організаційний, техніко-технологічний соціальний, екологічний, сталий, ефективний розвитку підприємства, що забезпечують розширене виробництво й науково-технічний прогрес.

*Економічний розвиток* підприємства розглядається як економічна мета діяльності щодо збільшення обсягів виробництва й розширення можливостей задовольняти потреби населення, що все більше зростають, збільшення збуту, потужностей або масштабів виробництва, залучення інвестиційних ресурсів, поліпшення якості продукції.

*Організаційний розвиток* підприємства забезпечує ефективність виробництва і виражається в удосконаленні діючих і застосуванні нових методів і форм організації виробництва й праці, елементів господарського механізму. Зазначимо, що в західній науковій літературі виокремлюють кілька стадій життєвого циклу організації.

**Стадії життєвого циклу організації** – це періоди життя організації в межах однотипних ціннісних установок, що фіксують особливості управлінських завдань, які перебувають у центрі уваги керівництва. Періоди, коли організація принципово змінює цінності й орієнтації, називають циклами, або фазами, розвитку організації.

*Техніко-технологічний розвиток* підприємства – це процес формування й удосконалення матеріальної бази підприємства, орієнтований на кінцеві результати господарської діяльності завдяки техніко-технологічним нововведенням, тобто модернізації устаткування, технічному переозброєнню, реконструкції, розширенню, новому будівництву.

Управління техніко-технологічним розвитком підприємства слід розглядати в таких аспектах:

- постановка цілей і виявлення пріоритетів;
- вибір напрямків технічного розвитку;
- оцінювання ефективності можливих варіантів рішень;
- розроблення програми технічного розвитку;
- коригування плану й контроль за виконанням передбачених програмою заходів.

*Соціальний розвиток* має зняти соціальне напруження, що виникає під час економічного розвитку. Досягнення високих виробничо-господарських результатів діяльності підприємства може бути забезпечено в сприятливих умовах соціального середовища.

**Соціальний розвиток підприємства** – це процес удосконалення внутрішнього соціального середовища, що характеризує умови реалізації трудової діяльності персоналу. Процес поліпшення стану соціального середовища на підприємстві дає змогу підвищити зацікавленість

працівників у результатах праці, підвищуючи водночас продуктивність і ефективність роботи підприємства. Отже, значення персоналу в соціальному розвитку підприємства є вагомим.

Потенціал соціального розвитку підприємства визначають фінансові результати діяльності. Підґрунтям для оцінювання соціального розвитку підприємства є досягнутий рівень економічних показників.

Управління соціальним розвитком підприємства забезпечує поліпшення соціальних умов діяльності персоналу шляхом удосконалення показників, які характеризують соціальне середовище.

*Екологічний розвиток* орієнтує підприємства на задоволення потреб людей, забезпечуючи достатню якість життя, раціональне використання природних ресурсів і збереження довкілля. Також виокремлюють таку категорію, як сталий розвиток. У цьому контексті соціально-економічний розвиток підприємства має узгоджуватися з екологічною безпекою, гарантувати нащадкам наявність повноцінного життєвого середовища й достатньої кількості природних ресурсів.

**Сталий розвиток підприємства** – це стан його функціонування, що характеризується здатністю підприємства до виживання й тривалого протистояння впливам негативних чинників зовнішнього середовища підприємства в найближчій і віддаленій перспективі, що забезпечує перехід підприємства до якісних перетворень, адаптованих до цих впливів.

При сталому розвитку підприємства припускається його несумісність із проявами революційних, катастрофічних змін. При розгляді категорії ефективного розвитку підприємства необхідно акцентувати увагу на тому, що підприємство розвивається від простого до складного й більш досконалого функціонування вихідних елементів, процесів, які відбуваються в його межах.

*Ефективний розвиток* підприємства є суперечливим процесом, де не лише вдосконалюються певні функції, виробництво конкретних видів продуктів, послуг, але є досягнення вищої досконалості у виробництві.

Підприємства мають розвиватися не в зворотному напрямку, тобто в напрямку регресу, а ефективно, стабільно й гнучко, при цьому їх розвиток має бути сталим.

Процес ефективного розвитку підприємства має бути заздалегідь спланованим, забезпеченим фінансовими й матеріальними ресурсами. В умовах нестабільної кон'юнктури ринку підприємства мають розвиватися збалансовано й безперервно.

**Ефективність розвитку підприємства** – економічна категорія, що виражає відношення між одержуваними результатами розвитку підприємства за певний проміжок й витратами на ці результати на державному рівні й усередині самого підприємства.

Оцінювання ефективності розвитку підприємства містить:

– аналіз ефективності стимулювання розвитку підприємства;

- визначення джерел інформації, збір інформації для аналітичного оброблення даних, розроблення макетів аналітичних таблиць, оформлення матеріалів аналізу;
- загальну характеристику розвитку підприємства;
- обґрунтування показників ефективності стимулювання розвитку підприємства;
- визначення й групування чинників, що впливають на розвиток підприємства;
- оцінювання ефективності стимулювання розвитку підприємства;
- висновки за результатами аналізу, пропозиції щодо підвищення ефективності стимулювання розвитку підприємства.

Оцінювання ефективності стимулювання розвитку підприємства залежить від поглядів власників підприємства, його персоналу, держави.

В Україні не існує офіційної й загально визнаної методики комплексного оцінювання результатів видів підприємницької діяльності. Для оцінювання цілей стимулювання розвитку підприємств можна порівнювати фактичні й заплановані результати.

Для оцінювання стимулювання розвитку підприємства можна виконати порівняння з результатами провідних підприємств у галузі й зіставити з аналогічними показниками великих і кращих підприємств.

Оцінювання ефективності стимулювання розвитку виконується на основі показників прибутковості виробничих фондів, продукції, власного капіталу, активів, продажів, відношення обсягу кредитних ресурсів до обсягу реалізації продукції підприємства тощо. Необхідно також зазначити, що кожна галузь є специфічною і може оцінюватися за різними показниками.

### **13.3 Методичні підходи до управління розвитком підприємств**

При дослідженні проблем управління розвитком підприємства сучасні вчені застосовують широкий спектр методологічних підходів: системний підхід, функціональний підхід, стратегічний моніторинг, часткові стратегії розвитку, концепцію управління розвитком потенціалу, проектно-програмні підходи.

*Системний підхід* до управління розвитком підприємства полягає у визначенні двох головних складових виживання підприємства в сучасних умовах: здатності управлінців передбачати можливі зміни в зовнішньому середовищі і здатності підприємства пристосовуватися до цих змін. Це зумовлено тим, що за системним підходом будь-яка система є сукупністю взаємозв'язаних елементів, що має вхід, вихід, зв'язок із зовнішнім середовищем і зворотний зв'язок.

*Функціональний підхід* до управління розвитком підприємства має ієрархічну структуру взаємозв'язаних процесів реалізації функцій управління – планування, організації, мотивації, координації, комунікації, контролю, прийняття рішень, спрямованих як на розвиток окремих

структурних компонентів підприємства з урахуванням специфіки об'єкта, так і на розвиток підприємства в цілому як соціально-економічної системи.

На функціональному підході ґрунтується стратегічний моніторинг, який забезпечує можливість застосування на кожному етапі життєвого циклу підприємства методів, найбільш адекватних принципам вартісного управління, що сприяє гнучкості й адаптивності управління, дає змогу отримати інформацію про фактичні й прогнозовані значення досліджуваних показників і характеристик.

Загальну стратегію розвитку підприємства можна розглядати як ієрархічний комплекс часткових стратегій розвитку структурних, функціональних, ресурсних підрозділів.

Концепція розвитку структурного підрозділу крупного підприємства (філії, відділу, виробництва, служби) дає змогу поєднати розвиток окремих структурних підрозділів із загальною стратегією розвитку підприємства в цілому, забезпечити пропорційність розвитку, гнучку систему координації дій структурних підрозділів, визначити ділову політику структурного підрозділу не тільки в межах підприємства, а й поза ними.

*Функціональна стратегія* – це тип стратегії, що забезпечує орієнтацію на розвиток певних функціональних систем підприємства, досягнення мети шляхом урівноваження їх наявного потенціалу.

Залежно від галузевих особливостей підприємства для функціональних систем можуть розроблятися такі види функціональних стратегій: інвестиційна, інноваційна, маркетингова, виробнича, адаптаційна.

*При інвестиційній стратегії розвитку* підприємства передбачається формування довгострокових цілей інвестиційної діяльності й вибір найбільш ефективних шляхів і засобів її досягнення.

*Інноваційна стратегія* – ефективне планування інноваційної програми, оптимальний розподіл ресурсів відповідно до вибраного критерію оптимальності, управління ризиком на різних стадіях реалізації інноваційних проектів.

*Маркетингові стратегії розвитку* дають змогу наблизити підприємство до запланованих показників співпраці підприємства з ринком, збалансувати поточну й довгострокову вигоду.

*Адаптаційна стратегія розвитку* підприємства являє собою комплекс технічних, організаційних, інформаційних, правових, управлінських заходів, що забезпечують оперативну перебудову діяльності всіх структурних підрозділів, а також внесення відповідних змін до часткової і функціональної стратегії. Реалізація адаптаційної стратегії дає змогу здійснювати цілеспрямовані змінення параметрів, структури й властивостей підприємства у відповідь на його зовнішні й внутрішні зміни.

*Ресурсні стратегії* визначають перспективи забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємства необхідними ресурсами, щонайменше матеріально-технічними, трудовими, фінансовими.

Проектно-плановий і програмний підходи в управлінні розвитком підприємства є найбільш ефективними в умовах економічної стабільності.

Вибір конкретного підходу до управління розвитком підприємства має зазвичай суб'єктивний характер і визначається метою і цільовими установками підприємства й особливостями керівництва. Для побудови несуперечливого методичного підходу до розвитку підприємства необхідно об'єднувати окремі складові наведених вище теоретичних концепцій. Це дає змогу максимально адаптувати стратегію розвитку підприємства до конкретної економічної ситуації й досягти більш ефективних результатів управління.

Мотиви розвитку в ринковій економіці зумовлені впливом таких зовнішніх і внутрішніх факторів:

- параметри виробничого процесу на підприємстві;
- параметри ринкового конкурентного середовища;
- досягнення науково-технічного прогресу;
- екологічні параметри.

Активну роль в генеруванні мотивів розвитку підприємства відіграють керівники підприємства, інвестори, акціонери.

Мотивація розвитку підприємства:

- задоволення й розвиток суспільних потреб;
- підтримка або підвищення прибутковості;
- творчість, реалізація накопичених знань і нових ідей;
- престиж, досягнення лідерства;
- подолання внутрішніх проблем, що виникають в діяльності підприємства;
- поліпшення екологічного стану виробничого й навколишнього середовища.

Чим ширшою є різноманітність мотивів конкретного напряму розвитку, тим більше його мотивовано. Мотивація розвитку підсилюється, якщо мотив задоволення й розвитку потреб доповнюється мотивами прибутковості, творчості, престижу.

### **Запитання для самоконтролю**

1. Розвиток підприємства як процес змін.
2. Теоретичні підходи до суті розвитку підприємства.
3. Суть концепції сталого розвитку підприємства.
4. Стимулювання розвитку підприємства.
5. Ефективність розвитку підприємства.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Гавва, В. М. Потенціал підприємства: формування й оцінка [Текст] : навч. посіб. / В. М. Гавва, Е. А. Божко. – Харків : ХАІ, 2004. – 179 с.
2. Навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни «Потенціал та розвиток підприємства» [Текст] : навч. видання / М. С. Маршалок, В. І. Радько, С. О. Нікітченко. – Київ : Навч.-наук. ін-т бізнесу, 2014. – 233 с.
3. Кулакова, С. Ю. Потенціал і розвиток підприємства [Текст] : навч. посіб. / С. Ю. Кулакова, І. В. Міняйленко. – Полтава : ПолтНТУ ім. Юрія Кондратюка, 2015. – 214 с.
4. Планування маркетингу [Текст] : підруч. / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морева, О. В. Белякова, О. Б. Балакай. – Київ : Центр учбової літ. 2013. – 248 с.
5. Потенціал і розвиток підприємства [Текст] : навч. посіб. / А. Л. Сабадирьова, О. М. Бабій, Т. В. Куклінова, Д. Є. Салавеліс. – Одеса : ОНЕУ : Ротапринт, 2013. – 343 с.
6. Довбенко, В. І. Потенціал і розвиток підприємства [Текст] : навч. посіб. / В. І. Довбенко, В. М. Мельник. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2011. – 232 с.
7. Хомяков, В. І. Потенціал і розвиток підприємства [Текст] : навч. посіб. / В. І. Хомяков, В. М. Белінська, О. В. Федоренко. – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – 435 с.
8. Бачевський, Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства [Текст] : навч. посіб. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк. – Київ : Центр учбової літ. 2009. – 400 с.
9. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навч. посіб. / О. К. Добикіна та ін. – Київ : Центр учбової літ. 2007. – 208 с.
10. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : консп. лекцій / Т. О. Мамаєва та ін. – Харків : ХНАМГ, 2007. – 143 с.
11. Оценка бизнеса [Текст] : учебник / под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. – 2-е изд., перераб и доп. – Москва : Финансы и статистика, 2007. – 736 с.
12. Краснокутська, Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст]: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – Київ : Центр учбової літ. 2005. – 352 с.
13. Лапин, Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия [Текст] / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2004. – 360 с.
14. Управління трудовим потенціалом [Текст] : навч. посіб. / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. – Київ : КНЕУ, 2005. – 403 с.
15. Мельник, Л. Г. Фундаментальные основы развития [Текст] / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2003. – 283 с.
16. Федонін, О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – Київ : КНЕУ, 2004. – 261 с.

## ЗМІСТ

Вступ.....	3
1 Сутнісна характеристика потенціалу підприємства.....	4
1.1 Поняття і характеристика потенціалу підприємства в розрізі нового механізму господарювання.....	4
1.2 Основні складові потенціалу, їх характеристика.....	6
1.3 Еволюція поняття «потенціал».....	11
2 Структура і графоаналітична модель потенціалу підприємства.....	13
2.1 Класифікація видів потенціалу підприємства.....	13
2.2 Управління потенціалом підприємства.....	17
2.3 Графоаналітична модель потенціалу підприємства.....	20
3 Формування потенціалу підприємства.....	24
3.1 Властивості потенціалу підприємства, загальна модель його формування.....	24
3.2 Фактори формування й розвитку потенціалу підприємства.....	28
3.3 Сучасні тенденції формування потенціалу підприємства.....	33
4 Формування виробничого потенціалу підприємства.....	34
4.1 Суть виробничого потенціалу підприємства.....	34
4.2 Потужність виробничого потенціалу підприємства.....	39
4.3 Оцінювання виробничого потенціалу підприємства.....	40
5 Конкурентоспроможність потенціалу підприємства.....	42
5.1 Фактори формування конкурентоспроможності потенціалу підприємства.....	42
5.2 Конкурентні стратегії розвитку підприємства.....	46
5.3 Методи оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства.....	50
6 Теоретичні основи оцінювання потенціалу підприємства.....	55
6.1 Оцінювання потенціалу підприємства: основні цілі й сфери застосування.....	55
6.2 Вартісний підхід до оцінювання потенціалу підприємства.....	57
6.3 Принципи оцінювання потенціалу підприємства.....	60
6.4 Правові основи оцінювання вартості потенціалу підприємства...	63
7 Методичні підходи до оцінювання потенціалу підприємства.....	64
7.1 Методи оцінювання вартості потенціалу підприємства.....	64
7.2 Затратний підхід до оцінювання вартості потенціалу підприємства.....	67
7.3 Результативний підхід до оцінювання вартості потенціалу підприємства.....	70
7.4 Порівняльний підхід до оцінювання вартості потенціалу підприємства.....	72
8 Оцінювання вартості нерухомості.....	75
8.1 Оцінювання вартості нерухомого майна.....	75
8.2 Методичні підходи до оцінювання вартості земельних ділянок...	77



8.3	Оцінювання вартості будівель і споруд.....	80
8.4	Економічне й грошове оцінювання земельних ділянок.....	84
9	Оцінювання вартості машин та обладнання.....	86
9.1	Особливості оцінювання машин та обладнання.....	86
9.2	Класифікація й ідентифікація машин та обладнання.....	88
9.3	Методичні особливості оцінювання машин та обладнання.....	91
10	Нематеріальні активи і методи їх оцінювання.....	98
10.1	Суть і класифікація нематеріальних активів підприємства.....	98
10.2	Методологія оцінювання нематеріальних активів підприємства.....	101
11	Оцінювання потенціалу трудових ресурсів підприємства.....	109
11.1	Ринок праці і його відмінні характеристики.....	109
11.2	Роль і значення трудового потенціалу в економічних відносинах.....	110
11.3	Методики оцінювання трудового потенціалу підприємства.....	115
12	Оцінювання вартості бізнесу.....	122
12.1	Особливості методів оцінювання вартості бізнесу.....	122
12.2	Методи витратного підходу до оцінювання вартості бізнесу.....	125
12.3	Методи результатного підходу до оцінювання вартості бізнесу.....	128
12.4	Методи порівняльного підходу до оцінювання вартості бізнесу.....	130
13	Розвиток підприємства: зміст, сучасні концепції та передумови.....	134
13.1	Суть розвитку підприємства.....	134
13.2	Види розвитку підприємства.....	136
13.3	Методичні підходи до управління розвитком підприємств.....	139
	Бібліографічний список.....	142

Навчальне видання

**Ревенко Даніїл Сергійович  
Либа Василь Олексійович**

## **ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА**

Редактор О. Ф. Серьожкіна

Зв. план, 2018

Підписано до видання 28.12.2018

Ум. друк. арк 8,05. Обл.-вид. арк. 9,06. Електронний ресурс

---

Видавець і виготовлювач  
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»  
61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17  
<http://www.khai.edu>  
Видавничий центр «ХАІ»  
61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17  
[izdat@khai.edu](mailto:izdat@khai.edu)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів  
видавничої продукції сер. ДК № 391 від 30.03.2001