

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ЗВ'ЯЗКУ ім. О.С. ПОПОВА

---

Кафедра економіки підприємства та корпоративного управління

**Грицуленко С.І.**

## **ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА**

**Навчальний посібник**

з дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства»  
для студентів напрямку підготовки  
6.0305040 «Економіка підприємства»  
денної та заочної форм навчання

**Одеса 2014**

**Рецензент:**

**В.М. Орлов** – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та корпоративного управління Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова.

**Грицуленко С.І.** Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. напр. підгот. 6.030504 «Економіка підприємства» ден. та заочн. форм навч.] / Грицуленко С.І. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2014. – 99 с.

У навчальному посібнику сформульовано план проведення навчальних занять. Викладено необхідну інформацію для опанування теоретичними знаннями і практичними навичками щодо методичних аспектів формування та оцінки потенціалу підприємства, а також концепціями та передумовами розвитку сучасного підприємства. Наведено план навчальних занять, контрольні питання, тести для самоконтролю, задачі і довідково-інформаційні дані для їх розв'язання, завдання для самостійної роботи студентів, теми індивідуальних завдань, а також перелік рекомендованої літератури.

Навчальний посібник призначений для студентів вищих економічних закладів освіти, які вивчають дисципліну «Потенціал і розвиток підприємства» за навчальними планами підготовки бакалаврів напряму 6.0305040 «Економіка підприємства» галузі знань 0305 «Економіка і підприємництво».

Затверджено на засіданні кафедри економіки підприємства  
та корпоративного управління  
як навчальний посібник  
з дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства»,  
протокол № 9 від «21» січня 2014 р.

Затверджено на засіданні вченої ради  
навчально-наукового інституту Економіки та менеджменту  
як навчальний посібник  
з дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства»,  
протокол № 6 від «25» лютого 2014 р.

**3MICT**

<b>ВСТУП</b> .....	5
<b>Структура навчальної дисципліни</b>	6
<b>Тема 1. Сутнісна характеристика потенціалу підприємства</b>	7
Контрольні питання і завдання	9
Література	11
<b>Тема 2. Формування потенціалу підприємства</b>	12
Контрольні питання і завдання	15
Література	17
<b>Тема 3. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства</b>	18
Контрольні питання і завдання	20
Література	21
<b>Тема 4. Теоретичні основи вартісної оцінки потенціалу підприємства</b>	22
Контрольні питання і завдання	25
Література	26
<b>Тема 5. Методичні підходи до оцінки вартості потенціалу підприємства</b>	27
Контрольні питання і завдання	30
Література	31
<b>Тема 6. Оцінка вартості земельної ділянки, будівель і споруд</b>	32
Контрольні питання і завдання	35
Література	37
<b>Тема 7. Оцінка ринкової вартості машин та обладнання</b>	38
Контрольні питання і завдання	42
Література	43
<b>Тема 8. Нематеріальні активи підприємства і методи їх оцінки</b>	44
Контрольні питання і завдання	48
Література	49
<b>Тема 9. Оцінювання інформаційного потенціалу підприємства</b>	51
Контрольні питання і завдання	53
Література	54
<b>Тема 10. Трудовий потенціал підприємства та його оцінка</b>	55
Контрольні питання і завдання	59
Література	60
<b>Тема 11. Оцінки вартості бізнесу</b>	61
Контрольні питання і завдання	64
Література	65
<b>Тема 12. Прикладні аспекти оцінки потенціалу підприємства</b>	67
Контрольні питання і завдання	70
Література	71
	73
<b>Тема 13. Розвиток підприємства: зміст, сучасні концепції та передумови</b>	
Контрольні питання і завдання	79

Література	81
<b>Тема 14. Визначення резервів розвитку підприємства</b>	82
Контрольні питання і завдання	89
Література	91
<b>ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ</b>	92
<b>РЕКОМЕНДОВАНІ ТЕМИ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ЗАВДАНЬ</b>	93
<b>ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ</b>	94

## ВСТУП

Важливішою умовою динамічного розвитку підприємства є забезпечення раціонального формування і використання його потенціалу. Для ефективного функціонування і зростання конкурентоспроможності підприємств необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудові й інші елементи потенціалу. Це зумовлює виключну увагу керівників підприємницьких структур до ефективного управління технологічними й організаційними змінами, а особливо до алгоритмів визначення і використання їхніх потенційних соціально-економічних можливостей.

Навчальна дисципліна «Потенціал і розвиток підприємства» – це поєднання вітчизняного і зарубіжного досвіду вартісного обґрунтування господарських рішень з урахуванням внутрішніх компетенцій та зовнішніх можливостей підприємства. Вона є нормативною професійно-орієнтованою дисципліною для студентів, які навчаються за бакалаврськими програмами професійного напрямку «Економіка підприємства». Доцільність вивчення матеріалу дисципліни визначається тим, що розвиток ринку вимагає суттєвих перетворень у системі підготовки кадрів для роботи на сучасних підприємствах.

*Метою дисципліни* є засвоєння понятійного апарату, методології та прикладного інструментарію оцінювання ринкової вартості потенціалу підприємства і його структурних елементів; набуття знань про закономірності, принципи й особливості формування і розвитку конкурентоспроможності потенціалу підприємства як збалансованого інтегрального утворення. *Завданням дисципліни* є оволодіння новітніми засобами ефективного формування потенціалу підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності; знаннями і практичними навичками оцінної діяльності як складової управління розвитком потенціалу підприємства. *Предметом вивчення дисципліни* є методологія і методика формування, оцінювання та розвитку потенціалу підприємства. Таким чином, вивчення даної дисципліни формує у майбутніх фахівців систему поглядів і знань, що згодом допоможуть їм у вивченні різних економічних процесів.

Приєднання України до Болонського процесу передбачає впровадження кредитно-модульної системи організації навчального процесу (КМСОНП), яка є українським варіантом ЄКТС. Навчальна програма дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства» побудована за вимогами кредитно-модульної системи організації навчального процесу. На її вивчення відводиться 180 годин, 5 кредитів ЄКТС.

Дисципліна «Потенціал і розвиток підприємства» базується на курсах: мікроекономіка, економіка підприємства, економічний аналіз, інвестування, фінансовий аналіз, проектний аналіз; є підґрунтям для вивчення дисциплін: стратегія підприємства; інтелектуальна власність, корпоративне управління, а також для виконання дипломної роботи.

Формами підсумкового контролю успішності навчання є залік за індивідуальне комплексне завдання та оцінка за екзамен.

## Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин										Базова література
	денна форма					Заочна форма					
	усьо го	у тому числі				усьо го	у тому числі				
		лк	пз	інд	ср		лк	пз	інд	ср	
<b>Змістовий модуль 1. Потенціал сучасних підприємств</b>											
Тема 1. Сутнісна характеристика ПП	9	2	2	–	5	8	1	–	–	7	[1-5, 12]
Тема 2. Формування ПП	9	2	2	–	5	7	–	–	–	7	[1-5, 12]
Тема 3. Конкурентоспроможність ПП	9	2	2	–	5	7	–	–	–	7	[4, 5, 12]
Разом за змістовим модулем 1	27	6	6	–	15	22	1	–	–	21	
<b>Змістовий модуль 2. Методологія оцінки вартості потенціалу підприємств</b>											
Тема 4. Теоретичні основи вартісної оцінки ПП	9	2	2	–	5	8	1	–	–	7	[4, 5, 12]
Тема 5. Методичні підходи до оцінки вартості ПП	9	2	2	–	5	9	1	1	–	7	[4, 5, 12]
Разом за змістовим модулем 2	18	4	4	–	10	17	2	1	–	14	
<b>Змістовий модуль 3. Особливості поелементної оцінки потенціалу підприємств</b>											
Тема 6. Оцінка вартості земельної ділянки, будівель і споруд	13	2	2	–	9	14	1	–	–	13	[1-5, 12]
Тема 7. Оцінка ринкової вартості машин та обладнання	13	2	2	–	9	15	1	1	–	13	[1-5, 12]
Тема 8. НМА підприємства і методи їх оцінки	12	2	2	–	8	11	–	–	–	11	[4, 5, 8, 10, 12]
Тема 9. Оцінювання інформаційного ПП	10	2	2	–	6	11	–	–	–	11	[4, 12]
Тема 10. Трудовий ПП та його оцінка	12	2	2	–	8	14	1	–	–	13	[4, 5, 11, 12]
Тема 11. Оцінка вартості бізнесу	12	2	2	–	8	15	1	1	–	13	[4, 5, 7, 12, 13]
Тема 12. Прикладні аспекти оцінки ПП	11	2	2	–	7	11	–	–	–	11	[4, 5, 12]
Разом за змістовим модулем 3	83	14	14	–	55	91	4	2	–	85	
<b>Змістовий модуль 4. Розвиток сучасного підприємства</b>											
Тема 13. Розвиток підприємства: зміст, сучасні концепції та передумови	9	2	2	–	5	8	1	–	–	7	[4, 6, 9]
Тема 14. Визначення резервів розвитку підприємства	9	2	2	–	5	8	–	1	–	7	[4, 6, 9]
Разом за змістовим модулем 4	18	4	4	–	10	16	1	1	–	14	
Усього годин	146	28	28	–	90	146	8	4	–	134	
ІНДЗ (К.З.)	34	–	–	34	–	34	–	–	34	–	
<b>Разом годин</b>	<b>180</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>34</b>	<b>90</b>	<b>180</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>34</b>	<b>134</b>	

## ТЕМА 1

### Сутнісна характеристика потенціалу підприємства

*План:*

1. Сутнісно-змістовна еволюція терміну «потенціал».
2. Загальна характеристика і структура потенціалу підприємства (ПП).
3. Графоаналітична модель оцінки ПП.

*Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «potentia» та означає «приховані можливості», які у виробничій практиці завдяки роботі можуть перейти в реальну дійсність.*

Основний зміст поняття **«потенціал підприємства»** полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких спроможностей в економічні блага і, таким чином, максимально задовольняти корпоративні та суспільні інтереси.

Не применшуючи значення ресурсів як базису у формуванні ПП, слід відзначити, що сама по собі їхня наявність не є гарантом досягнення будь-яких цілей. Другою, не менш важливою складовою потенціалу є спроможності підприємства мобілізувати ресурси у ході здійснення комплексу дій (бізнес-процесів).

З урахуванням того, що сукупність таких спроможностей в економічній літературі прийнято називати компетенціями, то **«потенціал підприємства»** можна визначити як *можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів.*

Під **структурою системи**, якою є **ПП**, розуміють мережу найбільш суттєвих, стійких (інваріантних) зв'язків між елементами.

#### **Складові елементи ПП:**

**Об'єктні складові** пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою ПП. Вони споживаються й відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування. *До них належить:*

– інноваційний потенціал (можливості підприємства у сфері розробки та впровадження інновацій);

– виробничий потенціал (наявні і приховані можливості підприємства щодо залучення і використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції). Його також сприймають як сукупність функціонуючих ресурсів, здатних виробляти певний обсяг продукції. *До його складу входять:*

- потенціал землі та природно-кліматичні умови;
- фондовий потенціал (потенціал основних фондів);
- потенціал оборотних фондів;
- потенціал нематеріальних активів;
- потенціал технологічного персоналу;



– фінансовий потенціал (можливості підприємства по здійсненню поточних і перспективних витрат за рахунок власних, позикових і залучених фінансових ресурсів). *Його головною складовою є:*

- інвестиційний потенціал (наявні і приховані можливості підприємства з простого і розширеного відтворення);

- потенціал відтворення (можливості підприємства з формування і відновлення факторів виробництва та інших елементів ПП за рахунок матеріально-технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів).

*Суб'єктні складові* пов'язані із суспільною формою їх прояву; не споживаються, а виступають як передумова, загальноекономічний, загальногосподарський соціальний фактор раціонального використання об'єктних складових. *До них належить:*

- науково-технічний потенціал (здатність працівників підприємства здійснювати наукові дослідження і розробки, спрямовані на удосконалення виробничих і технологічних процесів, диференціацію видів продукції);

- управлінський потенціал (сукупність здібностей і можливостей системи управління забезпечувати досягнення стратегічних цілей діяльності);

- потенціал організаційної структури управління (можливості сформованої організаційної структури управління забезпечувати високий рівень ефективності функціонування підприємства в умовах мінливості зовнішнього середовища);

- маркетинговий потенціал (можливості підприємства щодо спрямування всіх його функцій на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту). *В його структурі виділяють таку складову, як:*

- логістичний потенціал (функціональна спроможність системно інтегрованих підрозділів підприємства щодо охоплення всіх видів діяльності по переміщенню в просторі та руху в часі: персоналу, матеріалів і готових виробів, енергетичних та інформаційних потоків).

Окреме місце в структурі ПП займають елементи, що не підпадають під зазначену класифікацію складових ПП, *їх не можна однозначно віднести ані до суб'єктних, ані до об'єктних складових, а саме:*

- трудовий потенціал (сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати ефективне функціонування організації);

- інфраструктурний потенціал (характеризує привабливість місця розташування підприємства з погляду розвитку ринкової інфраструктури, транспортних комунікацій та інших факторів);

- інформаційний потенціал (можливості створеної інформаційної бази гарантувати своєчасне і повне насичення підприємства достовірною вхідною, вихідною, нормативно-довідковою, оперативною інформацією для прийняття управлінських рішень та досягнення цілей розвитку підприємства).

### **Графоаналітична модель оцінки ПП:**

У широкому змісті *графічна модель ПП* призначена для проведення діагностики можливостей підприємства, має форму сфери, яка представляє всі напрями його діяльності та розкриває діалектику ПП (рис. 1.1):

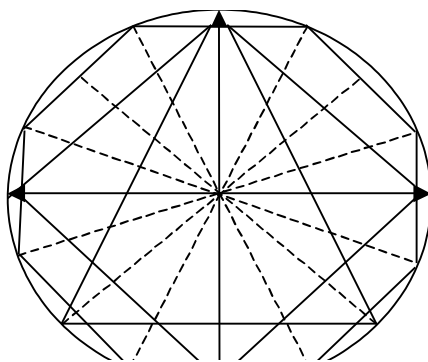


Рис. 1.1. Графоаналітична модель ПП

*Графоаналітичний метод «Квадрат потенціалу»* дозволяє системно установити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку і конкурентоспроможності та на основі цього своєчасно обґрунтувати і реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства.

Він має декілька особливих теоретичних аспектів, які необхідно враховувати при його використанні:

1. Форма квадрата потенціалу може бути 2-х типів: 1-й – має правильну форму, тобто його вектори є однаковими чи наближаються до цього (таке підприємство матиме збалансований потенціал, що є запорукою успіху його діяльності); 2-й тип має спотворену форму квадрата з таких причин: або один вектор розвинутий більше за інші («проблемний» вектор), або всі вектори розвинуті по-різному (дисгармонія векторів). Якщо квадрат ПП наближається до 2-го типу, то потенціал потребує негайних перетворень у напрямку поліпшення збалансованості його елементів.

2. Потенціали підприємств можна класифікувати за розміром як великі, середні та малі. Великий потенціал мають підприємства, коли довжина векторів перебуває в межах 70-100; середній – у межах 30-70; малий – до 30 умовних одиниць.

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

4. Перший вектор квадрата потенціалу характеризує «Виробництво, розподіл і збут продукції».

5. Другий та третій вектори квадрата потенціалу («Організаційна структура та менеджмент» і «Маркетинг») є передумовою подальшого розвитку.

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

#### **Контрольні питання та завдання:**

1. У чому полягає основний зміст поняття «ПП»? Розкрийте його структуру.
2. Назвіть об'єктні складові ПП. Дайте визначення виробничого потенціалу.
3. Назвіть суб'єктні складові ПП. Дайте визначення науково-технічного потенціалу.
4. Який потенціал є головною складовою фінансового ПП, що він собою являє? Який потенціал виділяють у структурі маркетингового потенціалу, у чому його сутність?
5. Що означає термін «потенціал»? Які характерні риси ПП Ви знаєте?

6. Чому інформаційний, інфраструктурний та трудовий потенціали не знайшли свого місця серед об'єктних чи суб'єктних складових у структурі ПП?
7. Які переваги мають графоаналітичні методи оцінки потенціалу підприємства?
8. Чому слід проводити моніторинг підприємницьких можливостей підприємства?
9. Охарактеризуйте етапи алгоритму графоаналітичного методу оцінки ПП.
10. Які теоретичні аспекти необхідно враховувати при обґрунтуванні господарських рішень щодо підвищення ефективності функціонування підприємства?

**Тестове завдання:**

1. *Переклад терміна «потенціал» з латинської мови означає:*
  - а) резерви;
  - б) наявні можливості;
  - в) приховані можливості;
  - г) запаси.
2. *Термін «економічний потенціал» уперше було запропоновано?*
  - а) Вейцом В.;
  - б) Абалкіним Л.І.;
  - в) Струмлініним С.Г.;
  - г) Архангельським В.М.
3. *Скільки існує характерних рис потенціалу підприємства?*
  - а) 2;
  - б) 4;
  - в) 6;
  - г) 8.
4. *Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства визначаються:*
  - а) реальними виробничими можливостями підприємства;
  - б) наявними ресурсами і резервами;
  - в) навичками різних категорій персоналу;
  - г) формою підприємництва й адекватною до неї організаційною структурою підприємства;
  - е) всі відповіді вірні.
5. *До об'єктних складових потенціалу підприємства належать:*
  - а) інноваційний, виробничий, науково-технічний, маркетинговий
  - б) інноваційний, виробничий, фінансовий, потенціал відтворення
  - в) фінансовий, потенціал відтворення, управлінський, виробничий
6. *До суб'єктних складових потенціалу підприємства належать:*
  - а) науково-технічний, управлінський, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий
  - б) науково-технічний, управлінський, маркетинговий, інноваційний
  - в) управлінський, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий, потенціал відтворення
7. *Які складові потенціалу підприємства не можна однозначно віднести до суб'єктних чи об'єктних складових?*
  - а) трудовий, інфраструктурний та інформаційний потенціали;
  - б) логістичний, інфраструктурний та інформаційний потенціали;
  - в) трудовий, інфраструктурний та інвестиційний потенціали.
8. *Логістичний потенціал є структурним елементом...*
  - а) трудового потенціалу;
  - б) маркетингового потенціалу;
  - в) виробничого потенціалу;
  - г) потенціалу ОСУ.

9. Персоніфікована робоча сила, яка розглядається в сукупності своїх якісних характеристик – це ...

- а) трудовий потенціал;
- б) управлінський потенціал;
- в) логістичний потенціал;
- г) потенціал технологічного персоналу.

10. Які структурні компоненти має трудовий потенціал?

- а) управлінський та виробничий потенціали;
- б) управлінський потенціал та потенціал технологічного персоналу;
- в) потенціал технологічного персоналу та виробничий потенціал.

11. Які структурні компоненти має потенціал відтворення?

- а) інформаційний та інноваційний потенціали
- б) інноваційний та інвестиційний потенціали
- в) інвестиційний та науково-технічний потенціали

12. Наявні і приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції – це ...

- а) інноваційний потенціал;
- б) управлінський потенціал;
- в) інвестиційний потенціал;
- г) трудовий потенціал;
- д) виробничий потенціал;
- е) потенціал технологічного персоналу.

13. Які з перелічених методів є графоаналітичними?

- а) індексний метод;
- б) метод зваженого показника;
- в) «Квадрат потенціалу» ;
- г) SWOT- аналіз.

14. Ідеалістична графічна модель потенціалу підприємства має форму ...

- а) квадрата;
- б) сфери;
- в) ромба;
- г) кола.

15. Які вектори, що створюють квадрат потенціалу за однойменним графоаналітичним методом, виступають передумовою його подальшого розвитку?

- а) виробництво, розподіл та збут продукції;
- б) маркетинг;
- в) організаційна структура та менеджмент;
- г) фінанси.

### Література:

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Адимбаев Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования / Адимбаев Т.А. – Алма-Ата: Наука, 1990. – 369 с.
3. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений / Архипов В.М. – Л.: Изд. ЛГУ, 1984. – 160 с.
4. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
5. Гавва В. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 224 с.
6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 за № 436-IV зі змінами у 2004, 2009, 2012 рр.
7. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 за № 1576-XII зі змінами в 1992-1995, 1998-2012 рр.
8. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. метод. посіб. / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.

## ТЕМА 2

### Формування потенціалу підприємства

*План:*

1. Методичні та організаційно-економічні засади формування ПП.
5. Особливості формування виробничого ПП.

ПП є складною, динамічною, поліструктурною системою, що має свої закономірності розвитку, від уміння використання яких залежить ефективність економіки, темпи та якість її зростання. ПП 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 та розвитку, пріоритетом інтересів системи глобального рівня, пріоритетом якості, потужністю. Процес формування ПП є одним з напрямів його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності.

Отже, *формування ПП* – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації і побудови певних організаційних форм з метою стабільного розвитку та ефективного відтворення.

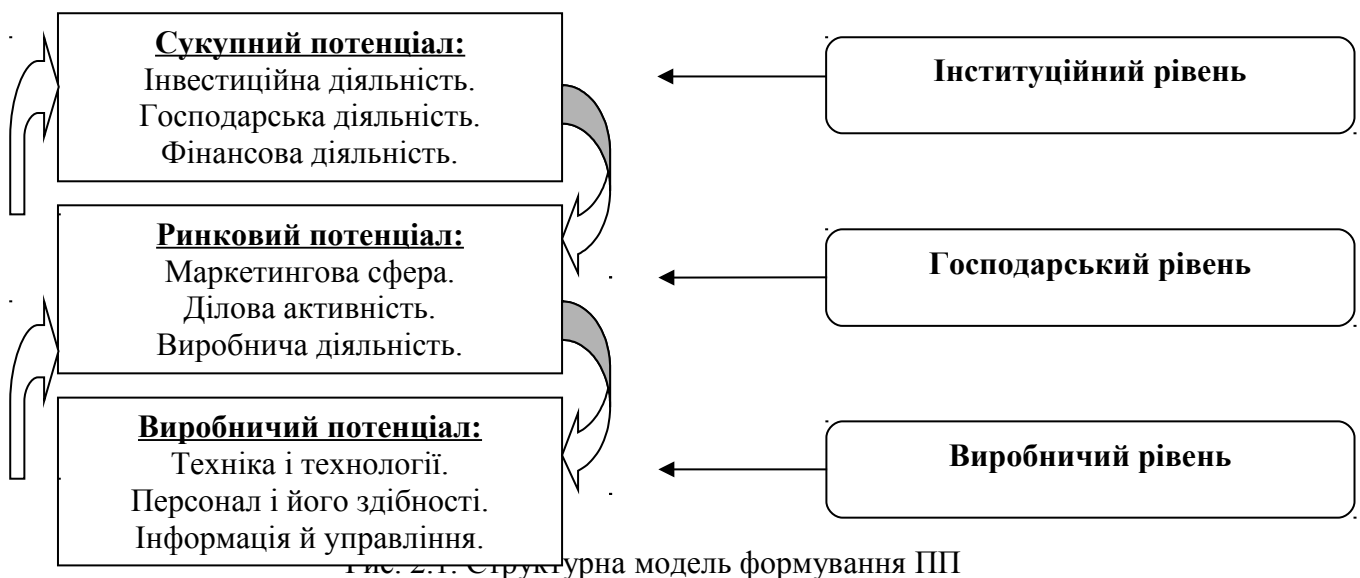
#### **Фактори та передумови формування ПП:**

Відносно формування та розвитку ПП усі фактори можна класифікувати на зовнішні і внутрішні. До *зовнішніх факторів* належать економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил і т.ін. Такими заходами виступають податкові, відсоткові 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). До *внутрішніх факторів* належить, насамперед, стратегія підприємства, для реалізації якої формується потенціал, досвід і навички менеджерів, необхідні для реалізації накреслених планів, принципи організації та ведення бізнесу, якими керуються на підприємстві, моральні цінності й амбіції керівників, а також загальноприйняті в рамках підприємства цінності та культура.

Рішення щодо формування ПП орієнтовані на майбутнє і тому базуються на попередніх умовах розвитку релевантних факторів, тобто *певних передумовах*: визначених потребами клієнтів і впливаючих на якість «виходу»; пов'язаних з конкурентами, тому що ресурсний ПП втрачає свою цінність саме під їх тиском; внутрішніх, пов'язаних з настановами всередині підприємства.

#### **Модель формування ПП:**

Структурна модель формування ПП (рис. 2.1) показує, що потенціал виникає як результат взаємодії забезпечуючих ресурсів і компетенцій:



Матеріальною основою ПП є фінансові ресурси, відображені в балансі, а величина сукупного потенціалу є результатом спільних зусиль з реалізації його елементів, що залежно від інтересів власників може бути виражений або потенційним прибутком, що залишається в розпорядженні підприємства, або його вартістю.

Оптимізація структури величини сукупного потенціалу припускає виділення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей підприємства. Нижнім рівнем є виробничий потенціал, що формується як результат використання і взаємодії техніко-технологічного, інформаційного, інфраструктурного, організаційного, кадрового елементів, а результатом його реалізації є фактичний і потенційний обсяг виробництва продукції.

Сполучною ланкою між нижнім виробничим і загальним інституціональним рівнями виступає ринковий потенціал, який формується як результат прояву компетенцій виробництва та активності підприємства, необхідних для задоволення потреб ринку в певному обсязі продукції в умовах існуючого маркетингового середовища. Результатом реалізації ринкового потенціалу є фактичний і потенційний обсяг продажів.

### **Методика вартісної оцінки розміру елементів потенціалу підприємства при його формуванні:**

1. **Фондовий потенціал (ФП)** визначається за формулою:

$$\text{ФП} = \Phi \times E_n, \quad (2.1)$$

де  $\Phi$  – середньорічна вартість основних виробничих фондів;  $E_n$  – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

2. **Потенціал оборотних фондів (ОП):**

$$\text{ОП} = M \times K_m, \quad (2.2)$$

де  $M$  – річний обсяг матеріалів;  $K_m$  — коефіцієнт витягу продукції з ресурсної маси, який визначається відношенням вартості матеріальних ресурсів, використаних на виробництво продукції, до загальної вартості матеріальних ресурсів, спожитих підприємством.

3. **Потенціал нематеріальних активів (НП):**

$$НП = \sum_{i=1}^n (Н_e \times E_n), \quad (2.3)$$

де  $N_e$  – експертна оцінка вартості нематеріальних активів та вартість землі, яка враховується згідно з методикою, прийнятою на державному рівні.

4. При розрахунку потенціалу технологічного персоналу спочатку проводиться оцінка живої праці (тобто одного середньоспискового працівника) установленням його фондового аналога у вартісному обчисленні за формулою:

$$A = Пп \times (\Delta\Phi_o / \Delta\Pп), \quad (2.4)$$

де  $A$  – оцінка одиниці живої праці;  $Пп$  – продуктивність праці одного працівника;  $\Delta\Phi_o$  – збільшення фондоозброєності праці одного працівника у базовому періоді;  $\Delta\Pп$  – збільшення продуктивності праці одного працівника у базовому періоді.

Величина **потенціалу технологічного персоналу (ПТП)** визначається за формулою:

$$ПТП = A \times Ч \times Нт, \quad (2.5)$$

де  $Ч$  – середньорічна чисельність ПТП;  $Нт$  – коефіцієнт реалізації ПТП, що приймається на рівні нормативу ефективності капітальних вкладень.

5. **Розмір виробничого потенціалу (ВП)** розраховується як сума його складових частин:

$$ВП = \Phi\P + О\P + Н\P + ПТП. \quad (2.6)$$

6. **Управлінський (УП), інноваційний (ІП), фінансовий ( $П_{\text{фін}}$ ), маркетинговий (МП), науково-технічний (НТП), інформаційний ( $П_{\text{інф}}$ ), інфраструктурний ( $П_{\text{інфр}}$ ) потенціали та потенціал ОСУ (ПОСУ)** визначаються часткою витрат на їх формування, яка припадає на рік, що обирається для аналізу.

7. **Обсяг потенціалу підприємства (ПП)** – це інтегральний показник:

$$ПП = В\P + І\P + П_{\text{фін}} + У\P + М\P + НТП + ПОСУ + П_{\text{інф}} + П_{\text{інфр}}. \quad (2.7)$$

**Закон синергії** стверджує, що для будь-якої системи існує такий набір елементів, за якого якому її потенціал завжди буде або значно більше простої суми потенціалів елементів, що до неї входять, або суттєво меншим. *Синергія може мати двояку користь: пряму* – збільшення чистих грошових потоків від найбільш повного використання ПП (вона має місце при операційній, управлінській та фінансовій синергії) та *опосередковану* – збільшення вартості ПП або зміна мультиплікатора ціна/прибуток.

Сьогодні домінують дві точки зору на оцінку сучасного етапу суспільного розвитку: індустріальна і соціальна. Перша визначає ключовим фактором розвитку техніко-технологічну базу виробництва, а друга – соціально-трудова фактор. Відповідно до цього, **сучасні тенденції формування ПП** також побудовані на цих двох концепціях. В основі аналізу *галузевих особливостей формування ПП* лежить специфічність технологічних процесів, особливості організації виробництва, відмінності в характеристиках кінцевого продукту та ресурсів для його виробництва, відмінностях ринків збуту тощо.

### **Формування виробничого ПП:**

Як зазначалося вище, до складу *виробничого потенціалу входять:*

– потенціал землі та природно-кліматичні умови (можливості підприємства використовувати сукупні природні багатства у господарській діяльності);

– фондовий потенціал (наявні і скриті можливості основних фондів, які формують техніко-технологічний базис виробничої потужності підприємства);

– потенціал оборотних фондів (частина виробничого капіталу підприємства у вигляді сукупності предметів праці (сировини, конструкційних матеріалів, палива, енергії, допоміжних матеріалів), які перебувають у виробничих запасах, незавершеному виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення і витратах майбутніх періодів);

– потенціал нематеріальних активів (сукупність можливостей підприємства використовувати права на нові чи наявні продукти інтелектуальної праці в господарському процесі для реалізації корпоративних інтересів на засадах задоволення суспільних потреб);

– потенціал технологічного персоналу (здатність працівників виробляти різні продукти, надавати послуги чи виконувати роботи).

Під виробничим потенціалом розуміється той обсяг робіт у наведених одиницях виміру витрат праці (нормо-годин), що може бути виконаний протягом деякого періоду часу (найчастіше, року) основними виробничими працівниками на базі наявних виробничих фондів при дво-тризмінному режимі роботи й відповідній організації праці й виробництва, тобто:

$$ВП = f(\Phi_r, Ч, Пп, V), \quad (2.8)$$

де ВП – виробничий потенціал у нормо-годинах за рік;  $\Phi_r$  – нормативний річний фонд робочого часу, години; Ч – чисельність основних працівників, осіб; Пп, V – продуктивність праці основних працівників і фондоозброєність, частки одиниці.

Тобто, виробничий потенціал – це технічно, організаційно, економічно й соціально обґрунтована норма ефективного робочого часу основного виробничого персоналу підприємства за певний період календарного часу.

#### Контрольні питання та завдання:

1. Який процес є основою формування ПП?
2. Як обчислюється сукупна вартість ПП? Як розрахувати його окремі складові?
3. Що стверджує закон синергії? Яку користь має синергія?
4. За якими етапами слід проводити процес оптимізації структури ПП?
5. Сформулюйте сучасні аспекти формування ПП?
6. Які особливості формування ПП можна віднести до галузевих?
7. Яка ресурсна сегментація присутня для потенціалу вітчизняних підприємств?
8. Визначте фактори та передумови формування ПП
9. Охарактеризуйте структурну модель формування ПП.
10. Охарактеризуйте структуру виробничого потенціалу.

#### Задачі:

1. За даними табл. 2.1 *проведіть розрахунок* необхідних коштів для формування фондового та оборотного потенціалів оператора зв'язку:

**Таблиця 2.1 – Дані для вартісного розрахунку фондової та оборотної складових ПП**

№ з/п	Показники	Значення
1	Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	19215052
2	Нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	0,15
3	Нормовані оборотні засоби, тис. грн.	346372
4	Коефіцієнт витягу продукції із оборотних засобів	0,81



2. За даними табл. 2.2 *проведіть розрахунок* необхідних коштів для формування потенціалу технологічного персоналу оператора зв'язку:

**Таблиця 2.2 – Дані для вартісного розрахунку потенціалу технологічного персоналу**

№ з/п	Показники	Базовий період	Звітний період
1	Нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	0,15	0,15
2	Середньоспискова чисельність виробничого персоналу, ос.	96648	88433
3	Продуктивність праці на 1-го працівника, млн. грн/1 ос.	0,082	0,092
4	Фондоозброєність у розрахунку на 1-го працівника, млн. грн/1 ос.	0,191	0,217

3. За даними табл. 2.3 *проведіть розрахунок* необхідних коштів для формування виробничого потенціалу оператора зв'язку:

**Таблиця 2.3 – Дані для вартісного розрахунку виробничого потенціалу**

№ з/п	Показники	Базовий період	Звітний період
1	Середньорічна вартість основних виробничих фондів, млн. грн.	18481,1	19215,1
2	Нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	0,15	0,15
3	Нормовані оборотні засоби, млн. грн.	427,96	346,37
4	Коефіцієнт витягу продукції із оборотних засобів	0,80	0,82
5	Сумарна вартість нематеріальних активів та земельних ресурсів за експертною оцінкою, млн. грн.	502,40	501,4
6	Середньоспискова чисельність виробничого персоналу, ос.	96648	88433
7	Продуктивність праці на одного працівника, млн. грн/1 ос.	0,082	0,092
8	Фондоозброєність у розрахунку на 1-го працівника, млн. грн/1 ос.	0,191	0,217

4. За даними табл. 2.4 *проведіть розрахунок* необхідних коштів для формування потенціалу технологічного персоналу підприємства:

**Таблиця 2.4 – Дані для вартісного розрахунку потенціалу технологічного персоналу**

№ з/п	Показники	Базовий період	Звітний період
1	Нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	0,16	0,16
2	Середньоспискова чисельність виробничого персоналу, ос.	8810	8800
3	Продуктивність праці на одного працівника, тис. грн/1 ос.	12,2	13,9
4	Фондоозброєність у розрахунку на 1-го працівника, млн. грн/1 ос.	13,2	15,3

5. За даними табл. 2.5 *проведіть розрахунок* необхідних коштів для формування потенціалу нематеріальних активів оператора зв'язку:

**Таблиця 2.5 – Дані для вартісного розрахунку нематеріальної складової потенціалу**

№ з/п	Показники	Значення
1	Вартість нематеріальних активів, тис. грн	501379
2	Вартість земельних ресурсів за експертною оцінкою, тис. грн.	16,5
3	Нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	0,15

6. За даними базового періоду табл. 2.6 *проведіть розрахунок* необхідних коштів для формування потенціалу оператора зв'язку:

**Таблиця 2.6 – Вихідні дані для вартісного розрахунку розміру потенціалу**

№ з/п	Показники	Базовий період	Звітний період
1	Середньорічна вартість основних виробничих фондів, млн. грн.	18481,1	19215,1
2	Нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	0,15	0,15
3	Нормовані оборотні засоби, млн. грн.	427,96	346,37
4	Коефіцієнт витягу продукції із оборотних засобів	0,80	0,82
5	Сумарна вартість нематеріальних активів та земельних ресурсів за експертною оцінкою, млн. грн.	502,40	501,39

Закінчення табл. 2.6

6	Середньоспискова чисельність виробничого персоналу, ос.	96648	88433
7	Продуктивність праці на одного працівника, млн. грн/1 ос.	0,082	0,092
8	Фондоозброєність у розрахунку на 1-го працівника, млн. грн/1 ос.	0,191	0,217
9	Інноваційні витрати, млн. грн.	172,58	147,85
10	Витрати на управління, млн. грн.	359,22	404,26
11	Фінансові витрати, млн. грн.	290,37	246,34
12	Маркетингові витрати, млн. грн.	534,13	770,48
13	Інфраструктурні витрати, млн. грн.	360,59	653,01
14	Науково-технічні витрати, млн. грн.	1,68	1,623
15	Інформаційні витрати, млн. грн.	127,99	157,84
16	Витрати на організаційну структуру управління, млн. грн.	1,729	2,325

### Література:

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Адимбаев Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования / Адимбаев Т.А. – Алма-Ата: Наука, 1990. – 369 с.
3. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений / Архипов В.М. – Л.: Изд. ЛГУ, 1984. – 160 с.
4. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
5. Гавва В. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 224 с.
6. Минцберг Г. Стратегический процесс / Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С.; [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
7. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник / [Л.С. Барютин и др.]; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 518 с.
8. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. метод. посіб. / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.

## ТЕМА 3

### Конкурентоспроможність потенціалу підприємства

*План:*

1. Сутнісне трактування конкурентоспроможності ПП
2. Класифікація рівнів конкурентоспроможності ПП.
3. Методи оцінки конкурентоспроможності ПП.

**Конкурентоспроможність ПП** – комплексна характеристика, яка відображає ступінь переваги сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу по відношенню до сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів. Її характеризує здатність до адаптації в умовах змін зовнішнього середовища, що має забезпечуватися на основі комплексу інтелектуальних, технічних, технологічних, організаційних та економічних характеристик, які визначають успішну діяльність підприємства на ринку.

*Особливості конкурентоспроможності ПП:*

1. Конкурентоспроможність не є іманентною (природною) властивістю підприємства, виявляються й оцінюються тільки за наявності конкурентів.
2. Поняття це відносне, тобто буде мати різний рівень по відношенню до різних конкурентів.
3. Визначається конкурентоспроможність ПП продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів.
4. Її загальний рівень залежить від рівня конкурентоспроможності складових, передусім продукції, та визначається конкурентоспроможністю галузі і країни.

У табл. 3.1...3.3 наведено класифікацію рівнів та методів оцінки конкурентоспроможності ПП.

**Таблиця 3.1 – Класифікація рівнів конкурентоспроможності ПП**

Класифікаційні ознаки	Види рівнів конкурентоспроможності ПП
Залежно від глобалізації цілей дослідження	Світове лідерство
	Світовий стандарт
	Національне лідерство
	Національний стандарт
	Галузеве лідерство
	Галузевий стандарт
	Пороговий рівень (якщо підприємство знаходиться нижче порогового рівня, то його потенціал вважається неконкурентоспроможним)
Залежно від фокусування на функції управління	Для підприємств <i>першого</i> рівня характерно розглядати організацію процесу управління як внутрішньо нейтрального елемента потенціалу.
	Підприємства <i>другого</i> рівня конкурентоспроможності намагаються зробити виробничий елемент потенціалу «зовнішньо нейтральним».
	ПП сягає <i>третього</i> рівня конкурентоспроможності, коли підприємства не дотримувались загальних галузевих стандартів виробництва.
	Підприємства виходять на <i>четвертий</i> рівень конкурентоспроможності потенціалу, коли успіх у конкурентній боротьбі стає функцією управління та залежить від якості, ефективності управління, організації виробництва

**Таблиця 3.2 – Загальна класифікація методів оцінки конкурентоспроможності ПП**

Класифікаційні ознаки	Методи оцінки конкурентоспроможності ПП за видами
За напрямом формування інформаційної бази	Критеріальні (К)
	Експертні (Е)
За способом відображення кінцевих результатів	Графічні (Г)
	Математичні (М)
	Логістичні (Л)
За можливостями розробки управлінських рішень	Одномоментні (О)
	Стратегічні (С)
За способом оцінки	Індикаторні (І)
	Матричні (табличні) (Т)

**Таблиця 3.3 – Конкретна класифікація методів оцінки конкурентоспроможності**

Метод оцінки конкурентоспроможності	Класифікаційна ознака			
	1	2	3	4
1. Теорія конкурентних переваг М. Портера	К	Г	С	М
2. Аналіз конкурентоспроможності фірм Ж-Ж. Ламбена	К	Г	С	М
3. SWOT-аналіз	Е	Г	С	М
4. Модель аналізу Мак-Кінсі 7S	К	Г	С	М
5. Метод вивчення профілю об'єкта	Е	Г	О	І
6. Метод набору конкурентоспроможних елементів	К	Г	С	І
7. Графічна методика Зав'ялова	Е	Г	О	І
8. Аналіз конкурентоспроможності за системою 111–555	Е	М	О	І
9. Формалізований метод Іванова	К	М	С	І
10. Методика Ансофа щодо КСФ	К	М	О	І
11. Методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»	К	М	О	І
12. Метод американської асоціації управління	Е	М	О	І
13. Метод порівнянь	Е	М	О	І
14. Метод рангів	Е	М	С	І
15. Метод інтегрального критерію	К	М	О	І
16. Метод таксономічного показника	К	М	О	І
17. STEP-аналіз	Е	Л	С	М
18. SPACE-аналіз	К	Л	С	М
19. GAP-аналіз	К	Л	С	І
20. LOTS-аналіз	К	Л	С	І
21. PIMS-аналіз	К	Л	С	І

**Основні прикладні моделі оцінки конкурентоспроможності ПП:**

1. *Індикаторний метод оцінки конкурентоспроможності ПП за економічними і соціальними стандартами* дозволяє інтегрально оцінити конкурентоспроможність ПП з економічного і соціального боку, що є досить суттєвим на даному етапі розвитку можливостей виробничих систем.

2. *Метод експертних оцінок* використовується при недостатньому інформаційному забезпеченні. Експерти оцінюють конкурентоспроможність ПП з позиції управління, виробництва, маркетингу, кадрів, продукту, фінансів.

3. *Метод набору конкурентоспроможних елементів* дозволяє поетапно досліджувати конкурентоспроможність ПП, починаючи з порівняльної оцінки

таких найвагоміших складових: конкурентоспроможність продукції, системи управління, техніко-технологічної бази і т.ін.

### Контрольні питання та завдання:

1. Дайте визначення поняттю «конкурентоспроможність ПП». В чому полягають особливості конкурентоспроможності ПП?
2. Які рівні конкурентоспроможності ПП Ви знаєте?
3. Наведіть класифікацію методів оцінки конкурентоспроможності ПП?
4. Назвіть методи оцінки конкурентоспроможності ПП. У чому схожість і розбіжності методів М. Портера та Ж-Ж. Ламбена?
5. У чому полягає сутність Методу вивчення профілю об'єкта?
6. Які прикладні моделі оцінки конкурентоспроможності ПП Вам відомі?
7. Які переваги і недоліки є у експертних і критеріальних методів оцінки?
8. Яка позиція ПП методом набору конкурентоспроможних елементів є домінантною?

### Задачі:

1. За табл. 3.4 *визначити* конкурентну позицію GSM оператора ЗАТ «Київстар Дж.Ес.Ем» на ринку телекомунікацій і зробити висновки щодо управління конкурентоспроможністю його потенціалу. GSM оператор ЗАТ «Київстар Дж.Ес.Ем» надає послуги мобільного зв'язку під чотирма торговельними марками (ТМ): «Київстар», «Ace&Base», «DJUISE», «Мобілич»:

**Таблиця 3.4 – Результати ранжування ТМ ЗАТ «Київстар Дж.Ес.Ем» та їх послуг**

№ з/п	ТМ ЗАТ «Київстар Дж.Ес.Ем»	Споживчі властивості послуг зв'язку та їхні ранги									
		Ціна послуги (Ц)		Якість послуги (Я <sub>п</sub> )		Якість обслуговування (Я <sub>об</sub> )		Доступність зв'язку (Д)		Надійність зв'язку (Н)	
		бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг
1	Київстар	9	1	9	1	9	1	9	1	9	1
2	Ace&Base	6	4	7	3	7	3	7	3	7	3
3	DJUISE	7	3	9	1	8	2	8	2	7	3
4	Мобілич	8	2	8	2	6	4	8	2	8	2
Вага споживчої властивості		0,25		0,25		0,2		0,15		0,15	

2. За табл. 3.5 *визначити* конкурентну позицію GSM оператора ЗАТ «Київстар Дж.Ес.Ем», що надає послуги під торговельною маркою «Київстар» на ринку телекомунікацій, і зробити висновки щодо управління конкурентоспроможністю його потенціалу:

**Таблиця 3.5 – Результати ранжування GSM операторів та їхніх послуг**

№ з/п	ТМ GSM операторів	Споживчі властивості послуг зв'язку та їхні ранги											
		Ціна послуги (Ц)		Якість послуги (Я <sub>п</sub> )		Якість обслуговування (Я <sub>об</sub> )		Доступність зв'язку (Д)		Надійність зв'язку (Н)		Захищеність інформації (З)	
		бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг
1	Київстар	9	2	9	2	9	2	9	2	10	1	10	1
2	МТС	8	3	10	1	10	1	10	1	9	2	10	1
3	Utel	7	4	8	3	8	3	8	3	8	3	10	1
4	Life	10	1	6	5	7	4	7	4	6	4	9	2
5	Beeline	6	5	7	4	7	4	6	5	7	5	9	2
Вага споживчої властивості		0,25		0,2		0,2		0,15		0,1		0,1	

3. За даними табл. 3.6 *визначити* конкурентну позицію оператора мобільного зв'язку «Астеліт» на ринку телекомунікацій і зробити висновки щодо управління конкурентоспроможністю його потенціалу:

**Таблиця 3.6 – Результати ранжування операторів мобільного зв'язку та їхніх послуг**

Оператори мобільного зв'язку	Споживчі властивості послуг зв'язку та їхні ранги											
	Ціна послуги (Ц)		Якість послуги (Яп)		Якість обсл-ня (Яоб)		Доступність зв'язку (Д)		Надійність зв'язку (Н)		Захищеність інформації (З)	
	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг
Київстар	53	2	9	2	9	2	10	1	9	2	9	1
МТС	47	7	10	1	10	1	10	1	10	1	9	1
Астеліт	59	1	5	6	6	5	7	4	8	3	7	3
УРС	45	8	8	3	6	5	7	4	7	4	7	3
Укртелеком	51	3	9	2	7	4	9	2	8	3	9	1
Телесистеми України	50	4	6	5	8	3	9	2	7	4	8	2
Інтертелеком	49	5	7	4	8	3	8	3	8	3	6	4
ІТС	48	6	7	4	7	4	8	3	6	5	8	2
Вага споживчої властивості	0,3		0,19		0,13		0,22		0,08		0,08	

### Література:

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
2. Гавва В. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 224 с.
3. Кононенко І. Метод експрес-аналізу рівня конкурентоспроможності продукції / І. Кононенко // Економіка України. – 1998. – № 2. – С. 80-83.
4. Минцберг Г. Стратегический процесс / Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С.; [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
5. Портер М. Стратегія конкуренції / Портер М.; пер. з англ. А. Олійника, Р. Скільського. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
6. Репіна І.М. Визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства / І.М. Репіна // Стратегія економічного розвитку України. – 2002. – № 11. – С. 114-117.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. метод. посіб. / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.
8. Экономическая стратегия фирмы: учеб. пособ.; под ред. А.П. Градова. – [3-е изд., испр.]. – СПб.: Спец-Лит, 2000. – 589 с.
9. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: учеб.-практ. пособ. – [2-е изд.] / Юданов А.Ю. – М.: Гном-Пресс, 1998. – 381 с.

## ТЕМА 4

### Теоретичні основи вартісної оцінки потенціалу підприємства

*План:*

1. Оцінка вартості ПП: основні цілі і сфери застосування.
2. Поняття вартості потенціалу та її модифікації.
3. Принципи та механізм оцінки ПП.

У загальному вигляді *оцінка – результат визначення й аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта, що управляє (керує), а також процесу управління ним.* Для оцінки ПП потрібна всеосяжна система показників, в основу конструювання якої повинна бути покладена структурна модель, що враховує не тільки фактичну динаміку, але й теоретичні передумови.

*Оцінка вартості ПП – упорядкований, цілеспрямований процес визначення у грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного та реального доходу, який має місце в певний проміжок часу в умовах конкретного ринку.*

#### Цілі оцінювання:

##### **1. Оцінка вартості майна застосовується при:**

- продажу певної частки нерухомості;
- отриманні кредиту під заставу частини нерухомості;
- страхуванні нерухомого майна і визначенні у зв'язку з цим його вартості;
- передачі нерухомості в оренду;
- оформленні частини нерухомості в якості вкладу в статутний фонд;
- оцінці нерухомого майна, як окремого етапу в загальній оцінці вартості;
- прийнятті внутрішньогосподарських управлінських рішень за критерієм вартості підприємства.

##### **2. Оцінка вартості машин і обладнання проводиться в таких випадках:**

- продаж деяких одиниць обладнання;
- оформлення застави;
- страхування рухомого майна;
- передача машин, обладнання в оренду;
- організація лізингу машин, обладнання;
- визначення амортизаційних відрахувань;
- оформлення машин і обладнання в якості вкладу в статутний фонд іншого підприємства;
- при реалізації інвестиційного проекту.

##### **3. Оцінка вартості гудвілу проводиться при:**

- передачі або продаж гудвілу іншому підприємству;
- наданні франшизи іншим компаньйонам;
- встановленні збитку, який було завдано діловій репутації підприємства незаконними діями з боку інших підприємств;
- використанні гудвілу в якості вкладу в статутний капітал;

– при визначенні вартості всіх нематеріальних активів для оцінки вартості підприємства.

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

– створення підприємств на базі державного майна або майна, що є в комунальній власності;

– реорганізація, банкрутство, ліквідація державних, комунальних підприємств та підприємств з державною (комунальною) часткою майна;

– виділення або визначення частки майна у спільному майні, в якому є державна частка (частка комунального майна);

– визначення вартості внесків учасників та засновників господарського товариства, якщо до нього вноситься майно господарських товариств з державною (комунальною) часткою, а також у разі виходу учасника з його складу;

– приватизація та інше відчуження (оренда, обмін, страхування державного (комунального) майна, його повернення на підставі рішення суду);

– переоцінка основних фондів для цілей бухгалтерського обліку;

– оподаткування майна та визначення розміру державного мита;

– передача майна під заставу;

– визначення збитків чи розміру відшкодування у випадках, установлених законом;

– інші випадки (за рішенням суду, за необхідності захисту інтересів).

Існування різних цілей оцінки посилює вимоги до обґрунтованості величини вартості, яка має відбивати сферу використання результатів оцінки.

**Вартість** – грошовий еквівалент, який покупець готовий обміняти на будь-який предмет або об'єкт. У теорії оцінки поняття вартості, витрат і ціни відрізняють:

1) *вартість* – міра того, скільки гіпотетичний покупець готовий заплатити за оцінювану вартість;

2) *витрати* – міра затрат, необхідних для створення об'єкта, подібного до оцінюваного; витрати впливають на ринкову вартість, але однозначно її не визначають;

3) *ціна* – історичний факт, що відображає витрати на покупку подібних об'єктів у минулих угодах, а також теперішній факт відображення ціни запиту продавця. Ціни минулих угод і ціни продавця не обов'язково є обґрунтованою мірою вартості на дату оцінки.

*Вартість поділяється на 2 категорії:*

1. **Вартість в обміні** – ціна, яка переважає на вільному, відкритому конкурентному ринку. Є об'єктивною вартістю, оскільки визначається на основі рівноваги між реальними економічними факторами. Її форми: ринкова, ліквідаційна, страхова, заставна, орендна вартості.

2. **Вартість у користуванні** – міра цінності власності користувача (групи користувачів), що є складовою діючого підприємства без урахування найбільш ефективного її використання і величини грошового еквівалента від можливого продажу. Є суб'єктивною вартістю, оскільки задовольняє потреби конкретного



користувача. Її форми: інвестиційна, балансова, податкова, заміщення, відтворення, митна, скрапова, утилізаційна, залишкова та інші вартості.

Механізм і принципи оцінки ПП показано на рис. 4.1 та рис. 4.2.

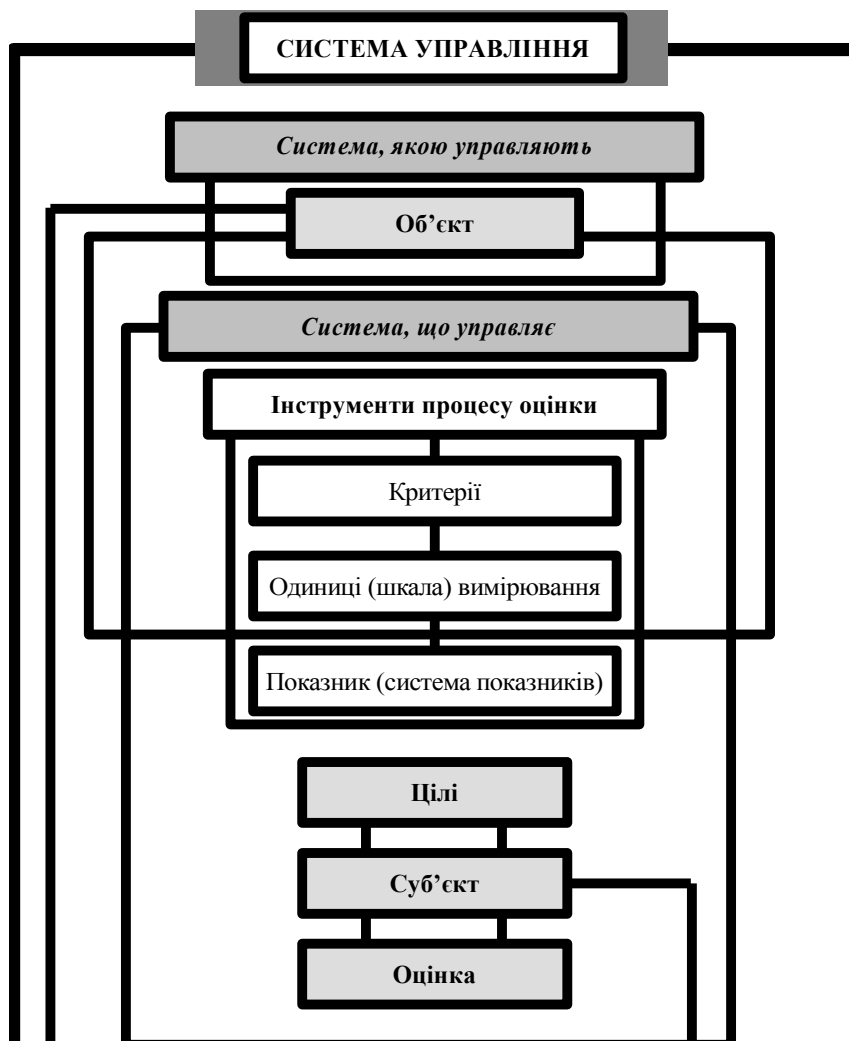


Рис. 4.1. Механізм оцінки ПП

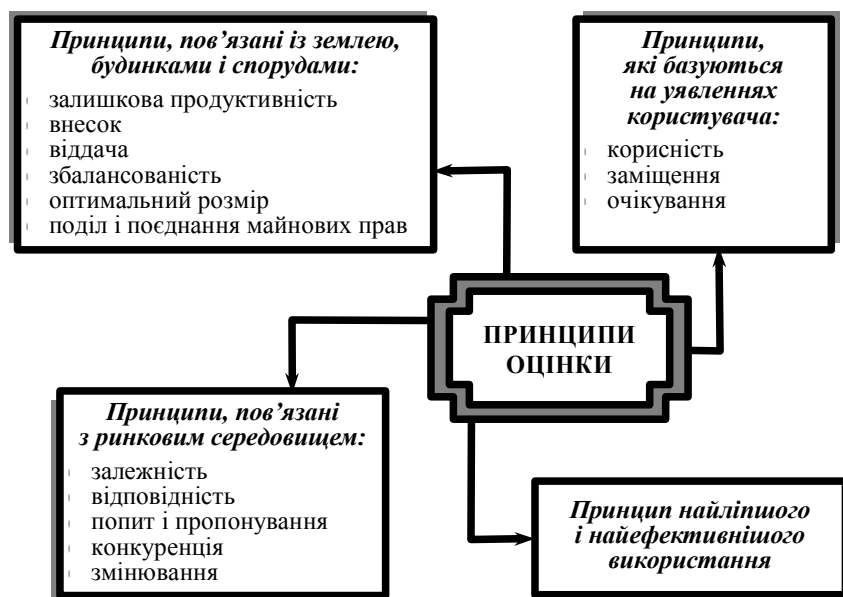


Рис. 4.2. Класифікація принципів оцінки ПП

Синтезуючим принципом оцінки вартості ПП є **принцип найліпшого й найефективнішого використання**. Як системоутворюючий елемент, він інтегрує загальний вплив інших принципів і означає, що із можливих варіантів використання ПП обирається той, за якого найповніше реалізуються функціональні можливості всіх складових потенціалу і забезпечується від них максимальний дохід.

#### Контрольні питання та завдання:

1. Дайте визначення поняттям «оцінка» й «оцінка вартості ПП». Що має враховувати структурна модель системи показників оцінки ПП?
2. В яких випадках проводиться оцінка вартості майна?
3. В яких випадках проводиться оцінка вартості машин та обладнання?
4. В яких випадках проводиться оцінка вартості гудвілу?
5. Які обов'язкові випадки вартісної оцінки ПП передбачені Законом «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні»?
6. Дайте визначення поняттям «вартість», «витрати», «ціна».
7. Які категорії вартості Вам відомі?
8. Як теоретично обґрунтувати алгоритм формування вартості ПП?
9. За якими ознаками класифікуються принципи оцінки ПП?
10. Охарактеризуйте принципи оцінки ПП щодо уявлення користувача.
11. Охарактеризуйте принципи оцінки ПП, пов'язані із землею, будинками і спорудами.
12. Охарактеризуйте принципи оцінки ПП щодо ринкового середовища.
13. Взаємодія яких факторів визначає вибір найліпшого й найефективнішого варіанта використання потенціалу підприємства?

#### Задачі:

1. *Приклад.* Аналітична оцінка взаємодії факторів, які визначають принцип найліпшого й найефективнішого використання, дала змогу підприємцю відібрати три можливі варіанта забудови земельної ділянки. З урахуванням місцезнаходження, ресурсної якості землі, технологічної обґрунтованості кожного з варіантів визначена вартість забудови: житлового проекту – 2250 тис. грн; торговельного центру – 3600 тис. грн; офісного будинку – 2875 тис. грн. На основі наведених у табл. 4.1 прогнозних даних щодо дохідності названих альтернативних варіантів *обґрунтувати*, який з них відповідає вимогам найліпшого й найефективнішого використання ділянки землі:

**Таблиця 4.1 – Співставлення дохідності різних варіантів забудови земельної ділянки**

№ з/п	Показники (тис. грн.)	Варіанти забудови		
		Житловий проект	Торговельний центр	Офісний будинок
1	Потенційний річний валовий дохід	500	1250	750
2	Недовикористання і втрати при збиранні платежів	25	125	100
3	Інший дохід	15	50	25
4	Операційні витрати	150	600	250
5	Резерв на заміщення зношених активів	15	50	25
6	Коефіцієнт капіталізації для будівель і споруд	0,131	0,140	0,130
7	Коефіцієнт капіталізації для землі	0,18	0,18	0,18

*Розв'язок:*

1. Визначимо дійсний валовий дохід за варіантами:
  - 1.1.  $500 - 25 + 15 = 490$  тис. грн.
  - 1.2.  $1250 - 125 + 50 = 1175$  тис. грн.
  - 1.3.  $750 - 100 + 25 = 675$  тис. грн.
2. Визначимо чистий операційний дохід за варіантами:
  - 2.1.  $490 - 150 - 15 = 325$  тис. грн.
  - 2.2.  $1175 - 600 - 50 = 525$  тис. грн.

2.3.  $675 - 250 - 25 = 400$  тис. грн.

3. Визначимо чистий операційний дохід, який припадає на будівлі та споруди, за варіантами:

3.1.  $2250 \times 0,1310 = 294,75$  тис. грн.

3.2.  $3600 \times 0,1400 = 504,00$  тис. грн.

3.3.  $2875 \times 0,1300 = 373,75$  тис. грн.

4. Визначимо чистий залишковий дохід від землі за варіантами:

4.1.  $325 - 294,75 = 30,25$  тис. грн.

4.2.  $525 - 504,00 = 21,00$  тис. грн.

4.3.  $400 - 373,75 = 26,25$  тис. грн.

5. Визначимо розрахункову остаточну вартість землі за варіантами:

5.1.  $30,25 / 0,18 = 168,06$  тис. грн.

5.2.  $21,00 / 0,18 = 116,67$  тис. грн.

5.3.  $26,25 / 0,18 = 145,83$  тис. грн.

*Висновок:* найліпший і найефективніший варіант використання земельної ділянки відповідає його забудові житлом.

2. Обладнання зв'язку було придбане у 2012 р. за 28 млн. грн. (курс гривні до долара складав 8,11:1). На дату оцінки курс гривні до долара склав 8,23:1. *Розрахувати* скориговану вартість обладнання на дату оцінки. Які різновиди вартості використані в даній задачі?

3. Будівельна компанія придбала за 200 тис. грн 10 га земельного масиву для житлового будівництва. При щільності забудови 1 будинок на 1 га вартість будівництва кожного дому становитиме 60 тис. грн, а ціна продажу після сплати всіх витрат, пов'язаних з реалізацією, – 80 тис. грн. При побудові на одному га землі кожного додаткового будинку вартість будівництва зменшується на 2 тис. грн, а ринкова ціна – на 4 тис. грн.

*Необхідно:*

а) розрахувати, скільки будинків економічно вигідно побудувати на земельному масиві;

б) обчислити рівень рентабельності будівництва житла;

в) назвати принципи, які враховуються при оцінці землі.

4. Компанія Macdonald's розглядає можливість оренди в одному з районів міста Одеси ділянки землі. Очікується, що торгова пропозиція зацікавить 2000 відвідувачів на місяць. У середньому кожен відвідувач з'їсть гамбургерів та вип'є прохолоджувальних напоїв на 2 долари. Прибуток компанії повинен скласти 10 центів на кожний доллар продажу.

*Визначити:*

а) який максимальний розмір помісячної орендної платні компанія може собі дозволити сплачувати, при цьому зберігаючи необхідну їй норму прибутку?

б) у відповідності з яким принципом або принципами складається вартість землі?

### Література:

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.

2. Гавва В. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 224 с.

3. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 за № 2658-III зі змінами у 2003, 04, 11, 12 рр.

4. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262-271.

5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. метод. посіб. / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.

## ТЕМА 5

### Методичні підходи до оцінки вартості потенціалу підприємства

*План:*

1. Методологія визначення вартості ПП.
2. Витратна концепція оцінки ПП.
3. Порівняльний підхід до оцінки ПП.
4. Результатна оцінка ПП.

Оцінка вартості, перш за все, ґрунтується на розумінні того, що будь-який об'єкт проходить стадію свого народження, яка супроводжується необхідними витратами. Надалі, права на будь-який об'єкт можуть виступати предметом обміну на ринку, і тому є можливість оцінити його на основі статистики ринкових продажів. І, нарешті, будь-яке придбання обґрунтовується з позицій ефективності інвестицій, тому об'єкт оцінки розглядається джерелом вигод, на отримання яких розраховує власник. Відповідно до цього методологія оціночної діяльності поєднує три загальноновизнаних підходи, кожен з яких характеризується власними методами та прийомами.

**Методологія оцінки** – це сукупність оціночних принципів, показників, критеріїв і методів оцінки.

В табл. 5.1 наведено класифікацію методів оцінки вартості ПП.

**Таблиця 5.1 – Класифікація методів оцінки вартості ПП залежно від віокремленого типу зв'язку ресурсів, процесів та отриманих результатів**

Класифікаційні ознаки	Методи оцінки вартості ПП за видами
З позиції ефективності понесення витрат на створення чи упорядкування об'єкта оцінки	Методи минулої (постфактум) оцінки
З позиції урахування теперішньої ситуації, яка склалася на ринку (у певному регіоні)	Методи поточної (теперішньої) оцінки
З позиції визначення майбутньої корисності від господарського використання об'єкта оцінки (розміру чистого потоку капіталу, отриманого інвестором-власником від експлуатації об'єкта)	Методи майбутньої (апріорі) оцінки

На рис. 5.1 показано загальну класифікацію методів оцінки ПП.

**Витратний (майновий)** – визначає вартість об'єкта на основі суми витрат на його створення та використання. Інформація, необхідна для використання цього підходу включає дані про ціни на землю, будівельні специфікації, про рівень зарплати, вартості матеріалів, витрати на устаткування, прибуток і накладні витрати будівельників на місцевому ринку і т. ін.

**Порівняльний (ринковий)** – методи цієї групи визначають вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод. Основою ефективного застосування методів порівняльного підходу є якісний вибір повної і достовірної інформації про об'єкти-аналоги, яка є доступною в умовах існування активного ринку порівнянних об'єктів власності. Отже, даний підхід заснований на застосуванні принципу заміщення, а вартість об'єкта власності за ним визначається мінімальною вартістю об'єкта з аналогічною корисністю.

**Результатний (дохідний)** – вартість об'єкта оцінюється на основі величини чистого потоку позитивних результатів від його використання.



Рис. 5.1. Загальна класифікація методів оцінки підприємства та його потенціалу

Сутність методів доходного підходу полягає в прогнозуванні майбутніх доходів від використання об'єкта на один або кілька років з наступним перетворенням цих доходів у поточну вартість об'єкта. При цьому мають значення тривалість періоду отримання можливого доходу, ступінь і вид ризиків, що супроводжують даний процес. Перетворення майбутніх доходів у величину поточної вартості здійснюється за допомогою спеціальних коефіцієнтів – ставки дисконту або коефіцієнта капіталізації, що розраховуються за даними ринку.

**Сутність коефіцієнта капіталізації** полягає в поєднанні двох економічних процесів – отримання доходу на капітал та відшкодування капіталу інвестора-власника.

На рис. 5.2 наведена внутрішня економічна логіка побудови коефіцієнта капіталізації.



Рис. 5.2. Внутрішня економічна логіка побудови коефіцієнта капіталізації

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

- 1) загальний коефіцієнт капіталізації;
- 2) коефіцієнт капіталізації власного капіталу;
- 3) коефіцієнт капіталізації позикового капіталу;
- 4) коефіцієнт капіталізації залежно від об'єкта оцінки (землі, об'єктів нерухомості, нематеріальних активів тощо).

Згідно з методом капіталізації вартість ПП визначається за формулою:

$$PV_n = CF_0 / r_k, \quad (5.1)$$

де  $PV_n$  – поточна вартість об'єкта оцінювання, визначена за методом капіталізації;  $CF_0$  – середній дохід (прибуток) після закінчення кожного року;  $r_k$  – коефіцієнт капіталізації, що складається з реальної ставки дисконту і коефіцієнта амортизації (повернення капіталу).

При розрахунках вартості об'єкта в часі використовується шість функцій грошової одиниці, розрахованих на основі складних відсотків (табл. 5.2):

**Таблиця 5.2 – Економічна сутність шести функцій грошової одиниці**

Функція грошової одиниці	Економічна сутність	Сфера використання в оціночній практиці
Майбутня вартість грошової одиниці $F_1$	Відображає зростання грошової одиниці, покладеної на депозит. Відсоток нараховується на початкову суму і відсотки, нараховані раніше	Прогнозування майбутньої вартості об'єкта оцінки, виходячи з його теперішньої ринкової вартості
Нагромадження грошової одиниці за період $F_2$	Показує майбутню вартість серії регулярних однакових платежів за певний період при установленій відсотковій ставці	Прогнозування майбутньої вартості об'єкта оцінки, виходячи з величини платежу в серії виплат і часу їх здійснення
Коефіцієнт відшкодування капіталу $F_3$	Показує суму первинного інвестування, необхідну для накопичення грошової одиниці, з урахуванням нарахованих відсотків	Визначення щорічної суми, необхідної для відшкодування інвестицій у купівлю нерухомості
Поточна вартість грошової одиниці $F_4$	Показує теперішню вартість грошової одиниці, яку очікується отримати у майбутньому	Приведення майбутніх грошових доходів від експлуатації об'єкта в поточну вартість. Розрахунок поточної величини грошової суми, яка буде отримана у майбутньому від продажу об'єкта
Поточна вартість одиничного ануїтета $F_5$	Дозволяє визначити теперішню вартість серії рівних майбутніх платежів	Розрахунок майбутніх однакових грошових надходжень
Внесок на амортизацію грошової одиниці $F_6$	Служить для розрахунку періодичних платежів за основну суму боргу та відсотків за нього	Використовується при визначенні вартості об'єкта, придбаного за рахунок кредитних ресурсів

Загальний **розрахунок ставки дисконту** проводиться за традиційною технологією дисконтування і зіставлення грошових притоків і відтоків капіталу підприємства за даним об'єктом:

$$NCF = \sum_{i=1}^n CF_i^+ \times F_{mi} - \sum_{i=1}^n CF_i^- \times F_{mi} \quad (5.2)$$

де  $NCF$  – чистий приведений потік капіталу;  $CF^+$  – притоки капіталу підприємства за  $i$ -й період;  $CF^-$  – відтоки капіталу підприємства за  $i$ -й період;  $n$  – кількість прогнозних періодів оцінки;  $F_{mi}$  – дисконтний множник, визначений як відповідна функція грошової одиниці для  $i$ -го періоду за попередньо установленою ставкою  $r$  по відношенню до базового.

За методом дисконтування грошових потоків вартість ПП розраховується:

$$PV_n = CF_1/(1+i) + CF_2/(1+i)^2 + CF_3/(1+i)^3 + \dots + CF_n/(1+i)^n = \sum_{t=1}^n CF_t / (1+i)^t, \quad (5.3)$$

де  $PV_n$  – сума (вартість) об'єкта оцінювання через  $n$  років, визначена за методом дисконтування грошових потоків;  $CF_t$  – потік вигод (грошовий потік) у році  $t$  від використання об'єкта оцінки.

Специфіка оцінки окремих об'єктів оцінки проявляється в особливій структурі *дисконтної ставки*, для визначення якої застосовують такі методи:

- 1) метод кумулятивної побудови;
- 2) метод зіставного продажу;
- 3) метод капітальних активів;
- 4) метод сполучених інвестицій;
- 5) метод середньозваженої вартості капіталу;
- 6) метод внутрішньої норми дохідності;
- 7) метод ставки LIBOR.

#### **Контрольні питання та завдання:**

1. Які методи реалізують постфактум оцінку? З яким підходом до оцінки вартості ПП вони пов'язані?
2. Які методи дають поточну оцінку вартості об'єктів? З яким підходом до оцінки вартості ПП вони пов'язані?
3. Які методи застосовує аналітик для розрахунку майбутньої вартості об'єктів? З яким підходом до оцінки вартості ПП вони пов'язані?
4. Охарактеризуйте традиційні підходи до визначення вартості ПП.
5. Визначте поняття «методологія оцінки». На які види поділяються методи оцінки ПП залежно від виокремлення типу зв'язку ресурсів, процесів та отримання результатів?
6. У чому полягає сутність коефіцієнта капіталізації і які його види Вам відомі?
7. Які функції грошової одиниці використовуються при розрахунках вартості об'єкта в часі?
8. Наведіть методи розрахунку ставки дисконту.

#### **Задачі:**

1. За допомогою методів Рінга та Інвуда обґрунтувати умови повернення інвестицій у забезпеченість інформаційної безпеки. Сума, що інвестується, дорівнює 15 тис. грн., період інвестування – 3 роки, ставка доходу на інвестиції – 15 %, внесок на амортизацію одиниці дорівнює 0,43798.
2. Необхідно визначити вартість об'єкта, що придбається. Строк контракту – 5 років. Щорічний дохід від експлуатації об'єкта у поточних цінах становить 3000 тис. грн. Дослідження ринку показали, що протягом найближчих 5 років частка продажів не зміниться. Ставка дисконтування – 12 %.
3. Визначити вартість об'єкта, що придбається. Середній дохід від експлуатації об'єкта у поточних цінах становить 2000 тис. грн. Коефіцієнт капіталізації – 26 %.



4. Оренда малого підприємства принесе його власнику протягом 3-х років щорічний дохід у 750 тис. грн. У наступні 5 років дохід складе 950 тис. грн. щорічно. Необхідно визначити поточну вартість сукупного доходу, якщо ставка дисконту – 10 %.

5. Потрібно розрахувати загальний коефіцієнт капіталізації, якщо відомо, що:

– необхідна частка власного капіталу – 20 %;

– ставка відсотка за кредит – 28 %;

– кредит надано на 10 років при прямолінійному відшкодуванні;

– коефіцієнт капіталізації для власного капіталу – 8 %.

Як зміниться загальний коефіцієнт капіталізації, якщо підприємство буде залучати до проекту тільки власний капітал/тільки позиковий капітал?

6. Підприємець заплатив за будівлю і землю 40000 грн. При цьому ринкова вартість земельної ділянки склала 20000 грн. Очікуваний строк служби будівлі дорівнює 4 роки, після чого вона повністю знеціниться. *Визначити* загальний коефіцієнт капіталізації доходів та його структуру при ставці дисконту – 12 %.

7. За допомогою «методу депозитної книжки» потрібно визначити, яку суму треба внести на депозит під 12 % річних, щоб потім шість років підряд знімати по 300 тис. грн. (Поточна вартість одиничного ануїтету 4,11141).

Яка функція грошової одиниці використовується для вирішення задачі?

### Література:

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.

2. Гавва В. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 224 с.

3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. за № 1560-ХІІ зі змінами у 1991, 1999, 2001-2008, 2010-13 рр.

4. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 05.07.2012 р. за № 5080-VI.

5. Закон України "Про оренду державного та комунального майна" від 10.04.1992 р. за №2269-ХІІ зі змінами у 1992-1995, 1998-2002, 2004-2009 рр.

5. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. – 1998. – № 2. – С. 262-271.

6. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. метод. посіб. / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.

## ТЕМА 6

### Оцінка вартості земельної ділянки, будівель і споруд

*План:*

1. Теоретичні аспекти визнання земельних ділянок та інших об'єктів складовими частинами потенціалу.
2. Особливості оцінки земельних ділянок, будівель і споруд.
3. Методичні основи оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд.
4. Оцінка вартості об'єктів нерухомості.

#### **Визнання земельних ділянок та об'єктів нерухомості складовими ПП:**

1. Вартість земельної ділянки, будівель і споруд визначається їх специфічною корисністю, унікальністю, довговічністю, місцем знаходження, а також кількістю ринкових пропозицій. Алгоритм визначення їхньої вартості тісно переплітається з відносинами власності на ці об'єкти.

2. Вартість земельної ділянки та об'єктів нерухомості складає найбільшу частку в загальній структурі майна підприємства багатьох сфер бізнесу.

3. Наявність і доступність земельних ділянок і об'єктів нерухомості відіграє важливу роль у виконанні стратегічних програм розвитку.

4. Можливості окремо взятої земельної ділянки, будівлі чи споруди, тому як і їх ринкова вартість суттєво відрізняються від інтегральних можливостей у складі цілісного земельно-майнового та соціально-організаційного комплексу.

5. Можливості результативного використання земельних ресурсів, будівель чи споруд виступають інертними чи основоположними компонентами загальної динамічної сукупності елементів ПП.

**Земельна ділянка** – частина земної поверхні, яка має фіксовані межі, характеризується визначеним місцезнаходженням, природними властивостями, певними фізичними параметрами, правовим і господарським статусом та іншими характеристиками, які дозволяють використовувати її в економічних відносинах. За своєю суттю всі властивості земель можна розподілити на три основні частини: 1) природно-фізичні, 2) антропогенні (як результати людської праці), 3) нематеріальні.

**Нерухомість** – об'єкти з фіксованим місцезнаходженням у просторі (наземній поверхні) і все, що з ними невід'ємно пов'язано над чи під землею, та сукупність прав, що визначають їх юридичний статус. Отже, вирізняють поняття нерухомості фізичних об'єктів та прав власності щодо нерухомості.

**Будівлі** – інженерно-архітектурні споруди, що створюють (чи використовують) приміщення для здійснення певних бізнес-процесів.

**Споруди** – будівельні об'єкти, призначені для здійснення спеціальних технічних процесів, а також усього комплексу супровідних процесів.

#### **Загальні особливості оцінки вартості земельних ділянок:**

1. Як фактор і умова виробництва земля має ряд особливостей, які впливають на специфіку її грошової оцінки:

– не є результатом попередньої праці, просторово обмежена, має постійне місцезнаходження, не заміщується іншими засобами виробництва, має фізичну

довговічність і при правильному використанні не зношується, забезпечує стабільну прибутковість і менший комерційний ризик щодо альтернативних варіантів капіталовкладень;

– практично в усіх сферах економічної діяльності виступає в якості просторового базису і нерозривно пов'язана з об'єктами, що на ній розташовані (будівлі, споруди, шляхи, передавальні пристрої та інші матеріальні елементи, які називають в оціночній діяльності *поліпшеннями*).

2. До площі оцінюваної земельної ділянки належать ділянки, зайняті будовами, виробничими і допоміжними спорудами, ділянки, необхідні для їх утримання, санітарно-захисні зони об'єктів, технічні та інші зони підприємства.

3. Оскільки реальний ринок землі ще не сформувався, то й ціни на земельні ділянки, що визначаються в процесі експертної оцінки, не можуть в повному обсязі відповідати загальноприйнятій концепції ринкової вартості. Тому їх називають так: «умовно ринкові», «оціночна вартість», «ринкова вартість з урахуванням обмежень економічного і цивільно-правового характеру».

4. Залежно від методичних особливостей оцінки вартості земельні ділянки підприємств виокремлюються у дві групи: 1) ділянки промислової зони, забудовані в основному виробничими будівлями і спорудами; 2) ділянки, зайняті об'єктами соціального призначення (будинки культури, лікарні, готелі, гуртожитки, будинки відпочинку тощо).

#### **Різновиди оцінок земельних ділянок:**

1) оцінка вартості землі – як основа вирішення законодавчо обумовлених задач (сплата земельного податку) або – економічний регулятор земельних відносин (спадщина, дарування та ін.), що потребує установлення нормативної вартості землі з урахуванням офіційно затверджених методичних документів;

2) оцінка вартості землі – як незалежна експертна оцінка, в ході якої визначається її ринкова вартість, або право оренди земельної ділянки (табл. 6.1):

**Таблиця 6.1 – Порівняльні характеристики нормативно-грошової та експертної оцінок земельних ділянок несільськогосподарського призначення**

Нормативно-грошова оцінка	Експертна оцінка
Земельна ділянка розглядається окремо від об'єктів нерухомості, розташованих на ній	Земельна ділянка розглядається як єдиний земельномайновий комплекс, тобто разом з об'єктами нерухомості
Ураховує земельні поліпшення, зроблені за межами земельної ділянки	Ураховує земельні поліпшення, зроблені як за межами земельної ділянки, так і всередині
Орієнтована на типові характеристики і пересічно-нормативні умови виробництва	Орієнтована на індивідуальні характеристики та умови експлуатації земельної ділянки
Оперує потенційним (нормативним) орендним доходом	Оперує реальним орендним доходом
Не враховує кон'юнктуру ринку та економічну ситуацію в країні	Ураховує реальну соціально-економічну ситуацію, яка склалась на дату оцінки
Вартість, похідна від площі земельної ділянки	Вартість, похідна від показників дохідності виду діяльності, локалізованого в межах ділянки
Носить тільки нормативний характер	Носить ринковий характер
Не стимулює підвищення ефективності виробництва і раціональне землекористування	Стимулює оптимізацію показників ефективності ведення бізнесу та землекористування

#### **Базові методи оцінки вартості земельної ділянки:**

1. *Метод залишку для землі* – базується на концепції класичної економічної теорії, яка розглядає дохід від земельної ділянки, як залишковий.

Використовується при оцінці земельної ділянки з поліпшенням неосвоєної ділянки, призначеної для комерційного використання за етапами:

– визначення поточної вартості будівель і споруд ( $V_{\text{бдс}}$ ) та середньорічного чистого доходу від земельно-майнового комплексу ( $D$ );

– визначення частини чистого доходу, що припадає на будівлі і споруди ( $D_{\text{бдс}}$ ), шляхом перемноження їх поточної вартості на коефіцієнт її капіталізації:

$$V_{\text{бдс}} \times r_{\text{бдс}} = D_{\text{бдс}}; \quad (6.1)$$

– розрахунок частини залишкового чистого доходу, що припадає на земельну ділянку ( $D_3$ ) за формулою:

$$D_3 = D - D_{\text{бдс}}; \quad (6.2)$$

– методом прямої капіталізації визначення вартості земельної ділянки ( $V_3$ ):

$$V_3 = D_3 \times r_3. \quad (6.3)$$

2. *Метод капіталізації земельної ренти* – полягає у визначенні вартості земельної ділянки за допомогою коефіцієнта капіталізації доходів від здавання її в оренду. Розрахунок вартості земельної ділянки проводиться за формулою:

$$V_{\text{зем}} = ((O_c \times P_n) / K_n) \times K_{\text{ф}} \times K_{\text{м}} \times S_{\text{зем}}, \quad (6.4)$$

де  $V_{\text{зем}}$  – вартість земельної ділянки, грн;  $O_c$  – витрати на освоєння та благоустрій території, грн/км<sup>2</sup>;  $P_n$  – нормативна рентабельність (до 6 %);  $K_n$  – нормативний коефіцієнт капіталізації (до 3 %);  $K_{\text{ф}}$  – коефіцієнт функціонального використання земельної ділянки;  $K_{\text{м}}$  – коефіцієнт місцезнаходження земельної ділянки;  $S_{\text{зем}}$  – площа земельної ділянки, км<sup>2</sup>.

3. *Метод зіставного продажу* – ґрунтується на порівнянні оцінюваної ділянки землі з об'єктами-аналогами, нещодавно проданими на ринку.

4. *Метод співвідношення (переносу)* – полягає у поділі загальної ціни продажу аналогічного земельно-майнового комплексу на дві складові – ціну будівель і споруд та ціну земельної ділянки.

5. *Метод витрат на освоєння* – ґрунтується на принципі додаткової продуктивності, а алгоритм оцінки заснований на методі дисконтування грошових потоків і відповідає порядку розрахунку чистої приведеної вартості.

У табл. 6.2 наведена класифікація об'єктів нерухомості.

**Таблиця 6.2 – Класифікація об'єктів нерухомості**

Класифікаційні ознаки	Види об'єктів нерухомості
За рівнем самостійності функціонування	Самодостатня нерухомість, частково зв'язана нерухомість, підлегла нерухомість
За характером розвитку	Нерухомість з обмеженим ринком, нерухомість з вільним ринком, позаринкова нерухомість
За елементним складом	Будівлі, споруди, житлові будинки, незавершене будівництво
Залежно від функціонального призначення	Спеціальна нерухомість, типова нерухомість, унікальна нерухомість
Залежно від рівня дохідності	Дохідна нерухомість, інвестиційна (бездохідна) нерухомість, нерухомість невизначеної дохідності
За юридичним статусом	Нерухомість, зайнята власником; спеціалізована нерухомість; нерухомість у заставі тощо
За масштабом призначення	Капітальні та тимчасові об'єкти нерухомості
Залежно від рівня завершеності	Функціонуюча нерухомість, нерухомість у стадії будівництва, завершена, але нефункціонуюча нерухомість

**Основні методи оцінки вартості об'єктів нерухомості:**

1. *Метод порівняльної одиниці* – базується на визначенні вартості одиничного показника еталонного об'єкта оцінки (1 м<sup>2</sup>, 1 м<sup>3</sup> тощо) і таких ключових одиничних показників у об'єкті оцінки. Етапи методу:

– діагностика об'єкта оцінки на місці та вибір еталонного аналога (подібні найновіші об'єкти нерухомості, для яких відома найсвіжіша інформація щодо вартості створення, контрактної ціни);

– проведення коригування вартості порівняльної одиниці залежно від сформованих ринкових умов і фізично-функціональних відмінностей між порівнюваними об'єктами;

– визначення вартості об'єкта оцінки залежно від вартості порівняльної одиниці на дату оцінки за формулою:

$$V_{об} = \Pi_{од} \times Q, \quad (6.5)$$

де  $V_{об}$  – вартість об'єкта на дату оцінки;  $\Pi_{од}$  – вартість порівняльної одиниці;  $Q$  – загальна чисельність порівняльних одиниць в об'ємі чи на площі об'єкта оцінки.

2. *Метод поділу за компонентами* – базується на підрахуванні вартості усіх їхніх конструкційних елементів: фундаментів, стін, покрівлі тощо. Вартість кожного конструкційного елемента нерухомості встановлюється на рівні кошторисних витрат на його створення. Розрахунок вартості нерухомості проводиться таким чином:

$$V_{об} = \left[ \sum_1^n V_i \times B_i \right] \times K_n \times K_3, \quad (6.6)$$

де  $V_{об}$  – вартість об'єкта оцінки;  $V_i$  – об'єм  $i$ -го елемента в об'єкті оцінки;  $B_i$  – вартість одиниці об'єму певного виду;  $n$  – кількість виокремлених елементів об'єкта оцінки;  $K_n$  – коефіцієнт, який враховує відмінності об'єкта-аналога від об'єкта оцінки;  $K_3$  – коефіцієнт відмінностей у частині щодо фізичного зносу та старіння об'єктів.

3. *Методи порівняльної групи* – встановлюють ціну об'єкта відносно певного еквівалента, інформація про який є у вільному доступі та який у минулому вже був об'єктом ринкових угод.

4. *Експертні методи порівняння* – базуються на використанні точок зору експертів-оцінювачів щодо факторів вартості об'єкта оцінки. Вони є найбільш дешеві у використанні, але й найбільш суб'єктивні.

5. *Методи результатної групи* (капіталізації, дисконтування грошових потоків застосовуються для оцінки об'єктів, формуючих дохід). Вартість нерухомості згідно з ними складається з поточної вартості ануїтету (орендної плати) та поточної вартості об'єкта після закінчення терміну оренди:

$$V_{нер} = \frac{D}{r} \times \left( 1 - \frac{1}{(1+r)^n} \right) + \frac{B_3}{(1+r)^n} = (D \times F_5) + (B_3 \times F_4), \quad (6.7)$$

де  $D$  – середня орендна плата після завершення кожного періоду (року);  $B_3$  – очікувана вартість нерухомості після завершення  $n$  років оренди.

#### **Контрольні питання та завдання:**

1. Які фактори визначають вартість земельної ділянки, будівель і споруд? Дайте визначення поняттям «земельна ділянка», «нерухомість», «будівлі», «споруди».

2. Які особливості оцінки вартості землі Ви знаєте?

3. Назвіть різновиди оцінок земельної ділянки. У чому полягає їхня сутність та призначення?

4. Наведіть класифікацію об'єктів нерухомості.

5. Які методи оцінки земельних ділянок виокремлюють як методологічно самостійні? Який з них застосовують для оцінки земель сільськогосподарського призначення?

6. Назвіть методи оцінки вартості нерухомості. Які з них застосовуються для оцінки об'єктів, формуючих дохід?

7. Охарактеризуйте методи порівняльної групи щодо оцінки вартості нерухомості.

### Задачі:

1. *Розрахувати* вартість виробничих приміщень оператора зв'язку у складі цілісного земельно-майнового комплексу, якщо відомо:

– об'єкти виробничого призначення складають 76 % загального об'єму об'єкта оцінки, у т.ч.: виробничі приміщення – 53 %; інші приміщення виробничого призначення – 47 %;

– об'єкти невиробничого призначення складають 24 % загального об'єму об'єкта оцінки;

– середня вартість 1 м<sup>2</sup> виробничих приміщень складає 1495,4 грн.;

– коефіцієнт обліку відмінностей об'єкта оцінки від аналога – 0,463;

– коефіцієнт відмінностей у рівнях зносу об'єктів нерухомості – 0,621.

2. Вартість земельної ділянки, придбаної за 45 тис. грн., щорічно підвищується на 14 %.

*Скільки коштуватиме* ділянка через 4 роки після придбання?

3. Методом залишку для землі *визначити* вартість земельної ділянки сільськогосподарського призначення, якщо: а) середньорічний чистий дохід від земельно-майнового комплексу в цілому складає 450 тис. грн; б) коефіцієнт капіталізації для будівель та споруд становить 5,3 %; в) коефіцієнт капіталізації для землі становить 2,8 %.

4. Аналітична взаємодія оцінки факторів, що визначають принцип найліпшого й найефективнішого використання, дала змогу підприємцю відібрати 3 можливих варіанти забудови земельної ділянки. З урахуванням місцезнаходження, ресурсної якості землі, технологічної обґрунтованості кожного з варіантів визначена вартість забудови: житлового проекту – 2450 тис. грн.; центру продажу послуг – 3800; офісного будинку – 3075.

На основі наведених у табл. 6.3 прогнозних даних щодо доходності названих альтернативних варіантів, *обґрунтувати*, який з них відповідає вимогам найліпшого й найефективнішого використання ділянки землі:

**Таблиця 6.3 – Зіставлення доходності різних варіантів забудови земельної ділянки**

№ з/п	Показники (тис. грн.) / Варіанти забудови	Житловий проект	Центр продажу послуг	Офісний будинок
1.	Потенційний річний валовий дохід	700	1450	950
2.	Недовикористання та втрати при збиранні платежів	45	145	120
3.	Інший дохід	35	70	45
4.	Операційні витрати	350	800	450
5.	Резерв на заміщення зношених активів	35	70	45
6.	Коефіцієнт капіталізації для будівель і споруд	0,131	0,140	0,130
7.	Коефіцієнт капіталізації для землі	0,18	0,18	0,18

5. Поточна вартість будівель і споруд, побудованих на промисловій площадці ЗАО «Катен», становить 52100 тис. грн; середньорічний дохід від використання земельно-майнового комплексу в господарській діяльності товариства дорівнює 12450 тис. грн.

*Визначити* вартість земельної ділянки у складі цілісного земельно-майнового комплексу ЗАО, якщо коефіцієнт капіталізації для нерухомості становить 5,3 %, а для землі – 2,8 %.

6. Поточна вартість будівель і споруд, побудованих на виробничій площі ВАТ «Укртелеком», становить 22100 тис. грн.; середньорічний дохід від використання земельно-майнового комплексу в господарській діяльності товариства дорівнює 5450 тис. грн.

*Визначити* вартість земельної ділянки у складі цілісного земельно-майнового комплексу ВАТ, якщо коефіцієнт капіталізації для нерухомості становить 5,3 %, а для землі – 2,8 %.

7. *Провести розрахунок* диференційованого рентного доходу землі по Україні, якщо: врожайність зернових – 60 центнерів; ціна реалізації центнера зернових – 280 грн; виробничі затрати на гектар – 160 грн; коефіцієнт норми рентабельності – 0,12.

8. *Потрібно оцінити* об'єкт нерухомості з ПДВ у 1500 000 грн. Маємо дані про нещодавно продані аналоги (табл. 6.4). Чому валовий рентний мультиплікатор не коригується на відмінності, що існують між об'єктами нерухомості, які оцінюють і порівнюють?

**Таблиця 6.4 – Дані продажу аналогів оцінюваного об'єкта нерухомості**

Аналог	Ціна продажу, грн.	ПДВ, грн.
А	8000000	1600000
В	9500000	1750000
С	6500000	1350000

9. Ринкова вартість споруд дорівнює 450 тис. грн. Тривалість їх економічного життя 50 років. Ставка доходу на інвестиції 12 %. У перший рік експлуатації майновий комплекс (земельна ділянка і збудовані на ній споруди) приніс чистий операційний дохід у розмірі 65 тис. грн. На основі техніки залишку для землі необхідно розрахувати вартість земельної ділянки. Інвестиції у будівлі компенсуються за ануїтетним методом (0,120417).

#### **Література:**

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Адимбаев Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования / Адимбаев Т.А. – Алма-Ата: Наука, 1990. – 369 с.
3. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений / Архипов В.М. – Л.: Изд. ЛГУ, 1984. – 160 с.
4. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
5. Гавва В. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 224 с.
6. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р. за № 2768-III зі змінами у 2001, 2003-2013 рр.
7. Наказ Держкомзема України «Порядок проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок» від 09.01.2003 р за № 2.
8. Національний стандарт № 2 «Оцінка нерухомого майна» від 28.10.2004 р. за № 1442.
9. Практическое руководство по оценке основных фондов. – М.: РОО, 1993. – 42 с.
10. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. метод. посіб. / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.

## ТЕМА 7

### Оцінка ринкової вартості машин та обладнання

#### План:

1. Об'єкт, цілі та особливості оцінки машин та обладнання.
2. Класифікація та ідентифікація машин та обладнання.
3. Вплив зносу на вартість машин та обладнання.
4. Методологічні особливості оцінки машин та обладнання.

#### Машини та обладнання як об'єкт оцінки:

1. Являють собою рухоме майно (власність); не пов'язані жорстко із землею; можуть бути переміщені (відкріплені від нерухомості) без нанесення непоправної фізичної шкоди як їм самим, так і нерухомості.

2. Є різноманітними за функціональним призначенням, типами, марками, технічними характеристиками, конструкторськими рішеннями, що зумовлює необхідність визначення первинного об'єкта, тобто *інвентарного об'єкта* (закінчений пристрій, предмет чи їх комплекс з усіма пристосуваннями та приладдям, що відносяться до нього).

3. Первинним об'єктом можуть виступати: окремі інвентарні одиниці, взяті на облік у процесі останньої інвентаризації; скомпоновані групи інвентарних одиниць (групова оцінка); виробничо-технологічні комплекси взаємопов'язаних машин та обладнання (системна оцінка).

Об'єкти оцінки техніко-технологічного потенціалу наведені на рис. 7.1.

#### ОБ'ЄКТИ ОЦІНКИ ТЕХНІКО-

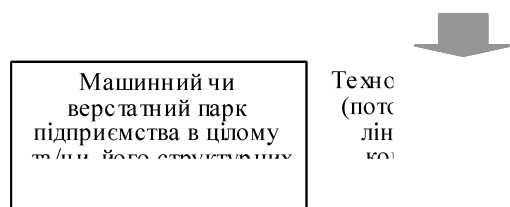


Рис. 7.1. Об'єкти оцінки техніко-технологічного потенціалу

#### Особливості оцінки машин та обладнання:

1. Значна кількість об'єктів оцінки на підприємстві, що відрізняються за призначенням, експлуатаційними і конструктивними характеристиками.

2. Відсутність у предметній сфері оцінки узагальнюючих техніко-економічних показників (вартість 1 м<sup>2</sup> площі, 1 м<sup>3</sup> об'єму, 1 погонного метра довжини та інше), що ускладнює оцінку машин та обладнання.

3. Наявність проблеми фізичного зносу і морального старіння засобів праці та пов'язаного з цим їх знецінення.

4. Велика частка імпортного обладнання у складі машинного парку підприємства, неспівставного з вітчизняними зразками за технічним рівнем, якістю й вартісними (монополюсно високими) параметрами, що надто ускладнює оцінку вартості машин та обладнання.

Класифікація машин та обладнання показана у табл. 7.1.



**Таблиця 7.1 – Класифікація машин та обладнання в оціночній практиці**

Класифікаційні ознаки	Види машин та обладнання
За належністю до основних фондів	Віднесені до виробничих чи невиробничих основних фондів
За роллю у виробничому процесі	Основне технологічне обладнання; обладнання для виготовлення продукції (надання послуг); допоміжне обладнання; обладнання, зайняте на побічних та обслуговуючих роботах
За правом власності	Власне; безкоштовно отримане у тимчасове користування; орендоване (у т.ч. за лізингом); здане в оренду.
За способом придбання та за походженням	Вітчизняне, придбане новим; імпордне, придбане новим; вітчизняне, що було у вжитку; імпордне, що було у вжитку; виготовлене власними силами
За етапом життєвого циклу	Недавно отримане обладнання і підготовлюване до експлуатації; обладнання, що експлуатується; обладнання, що перебуває у капітальному ремонті, проходить модернізацію, технічне доозброєння; законсервоване і запасне обладнання; обладнання, що підготовлюється до вибуття, продажу, передачі; обладнання, виведене з експлуатації, що підлягає утилізації
За рівнем універсальності	Стандартно універсальне, вітчизняного чи закордонного виробництва; спеціалізоване, що випускається на базі універсального; спеціальне, виготовлене за індивідуальним замовленням

Важливим під час проведення оціночних робіт має **ідентифікація об'єкта оцінки**, тобто установлення відповідності між документацією на об'єкт і його реальним станом. У цьому процесі складається інвентарний список оціночних одиниць обладнання за їх фактичною наявністю, перевіряється та приводиться у відповідність до їх реального стану вихідна інформація про об'єкти оцінки. Вона створює основу опису (лістингу) обладнання, що підлягає оцінці.

#### **Знос та його види:**

Відносно до проблем оцінки, **знос означає** втрату вартості об'єкта в процесі його експлуатації чи тривалого зберігання, впливу науково-технічного прогресу та зовнішнього економічного середовища. Види зносу:

1. *Матеріальний (фізичний) знос* – втрата об'єктом корисних властивостей у результаті природних процесів, зносу конструктивних елементів під час експлуатації, а також під впливом зовнішніх негативних факторів (аварій, перевантажень, стихійних лих та ін.).

2. *Техніко-економічне старіння (моральний знос)* – зниження вартості внаслідок втрати об'єктом конкурентоспроможності, падіння ринкового попиту порівняно з аналогічними об'єктами. *Види морального зносу:*

– *технологічне старіння* – як наслідок НТП у сфері створення нових конструкцій, технологій і матеріалів, що проявляється у знеціненні пов'язаної з ними техніки щодо нових аналогів, які купуються за меншою ціною та потребують менших експлуатаційних витрат (обслуговування та ремонт);

– *функціональне старіння* – знецінення в результаті невідповідності параметрів і характеристик об'єкта оптимальному техніко-економічному рівню, що забезпечує достатню для сучасного виробництва потужність, точність, надійність, енергоємність, екологічність та інші споживчі властивості.

– *економічне старіння* – знецінення об'єкта під впливом зовнішніх факторів (зміна ринкової рівноваги попиту і пропозиції, запровадження

законодавчих обмежень на використання певного виду обладнання через невідповідність екологічним критеріям, погіршення якості сировини і т.ін.)

### **Методи оцінки фізичного зносу машин та обладнання:**

1. *Метод ефективного віку* – базується на висновках фахівця-експерта чи самого оцінника щодо фактичного стану машини (обладнання) виходячи з її зовнішнього вигляду, умов експлуатації та інших факторів, а також припущень про можливість достовірного визначення терміну служби об'єкта. За даного методу розраховуються *наступні показники*: термін економічного життя; залишковий термін служби; фактичний вік; ефективний вік.

2. *Метод експертизи стану* передбачає залучення спеціалістів-експертів (робітників служби головного механіка та ремонтних підрозділів підприємства) для оцінки фактичного стану обладнання та визначення рівня його фізичного зносу. В процесі оцінки складають спеціальні оціночні шкали, за якими визначається коефіцієнт фізичного зносу.

3. *Метод зниження споживчих якостей* відображає залежність основних параметрів потужності, продуктивності, надійності, інших характеристик машин і обладнання від їх зносу. Коефіцієнт фізичного зносу розраховується:

$$K_{\phi} = 1 - \left( \frac{x_1}{X_{1,0}} \right)^{a_1} \times \left( \frac{x_2}{x_{2,0}} \right)^{a_2} \times \left( \frac{x_3}{x_{3,0}} \right)^{a_3}, \quad (7.1)$$

де  $x_1, x_2, x_3$  – значення основних параметрів на момент оцінки;  $x_{1,0}, x_{2,0}, x_{3,0}$  – значення основних параметрів на початок експлуатації;  $a_1, a_2, a_3$  – показники ступеня, що відображають силу впливу основних експлуатаційних параметрів на вартість об'єкта.

4. *Метод зниження дохідності* базується на припущенні, що накопичення фізичного зносу пропорційно знижує дохідність (прибутковість) роботи обладнання. Коефіцієнт фізичного зносу обладнання визначається за формулою:

$$K_{\phi} = \frac{\Pi_0 - \Pi_1}{\Pi_0} \times 100 \% \quad (7.2)$$

де  $\Pi_0$  – прибуток (дохід), що приносило обладнання на початку експлуатації;  $\Pi_1$  – прибуток (дохід) на момент оцінки.

### **Методи оцінки морального зносу машин та обладнання:**

1. Для визначення *рівня технологічного старіння* розраховують коефіцієнт технологічного знецінення ( $K_{ТЗ}$ ) за формулою:

$$K_{ТЗ} = 1 - \frac{KB_0}{KB_1} \times \frac{EB_1}{EB_0}, \quad (7.3)$$

де  $KB_0$  і  $KB_1$  – повна вартість заміщення об'єкта оцінки та його відтворення;  $EB_0$  та  $EB_1$  – експлуатаційні витрати, характерні для оцінюваного об'єкта та його сучасного аналога.

2. Для визначення *рівня функціонального старіння* розраховують коефіцієнт функціонального знецінення ( $K_{ФЗ}$ ) за формулою:

$$K_{ФЗ} = 1 - \left( \frac{N_{\phi}}{N_p} \right)^n, \quad (7.4)$$

де  $N_{\phi}$  – фактична потужність чи продуктивність об'єкта оцінки;  $N_p$  – розрахункова потужність чи продуктивність сучасного об'єкта-аналога;  $n$  – показник ступеня, який ураховує вплив закону економії на масштабах (коефіцієнт «гальмування ціни», коефіцієнт

Чілтона, середнє значення якого для більшості видів машин та обладнання приймається рівним 0,6...0,7).

3. Серед *причин економічного старіння (зовнішнього зносу)* виділяють такі: падіння попиту на машинну техніку та виготовлювану на ній продукцію; зростання цінової конкуренції; скорочення ринкового пропонування та погіршення якості сировини; інфляційні процеси; законодавчі обмеження на права власності; погіршення акцизної політики та інші зовнішні зміни.

### Методи оцінки вартості машин та обладнання:

1. **Витратні**, що базуються на принципі заміщення і при оцінці машин та обладнання передбачають розрахунок витрат на відтворення або заміщення точної копії об'єкта оцінки чи його аналога, за вирахуванням втрат від усіх видів зносу, старіння та знецінення:

– *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 оцінки, дорівнює його собівартості, оскільки формується під впливом загальних для таких об'єктів виробничих факторів;

– *метод аналізу й індексації витрат* є прийомом приведення старої ціни (вартості) об'єкта до її сучасного рівня за допомогою індексів коригування;

– *метод поелементного розрахунку витрат* для визначення вартості унікальних об'єктів, виготовлених за індивідуальними замовленнями;

– *метод визначення собівартості за укрупненими (збільшеними) нормативами* дає можливість оцінити машини та обладнання на основі загального алгоритму та єдиних укрупнених нормативів виробничих витрат (відносні чи питомі показники витрат будь-яких виробничих ресурсів).

2. **Порівняльні**, що ґрунтуються на визначенні ринкової вартості машин та обладнання масового і серійного виробництва шляхом аналізу та порівняння цін недавнього продажу ідентичних чи аналогічних об'єктів:

– *метод прямого порівняння* базується на зіставленні продажу об'єктів, аналогічних з оцінюваним, щодо яких недавно відбулися комерційні угоди, чи відома інформація щодо їх ринкової ціни. Для визначення відновної вартості (ВВ) машин (одиниці обладнання) використовують наступну формулу:

$$ВВ = Ц_{АН} \times \frac{К_{МО}}{(1 - К_{З,АН})} \times К_1 \times К_2 \times К_3 \dots К_i \times К_{КП} \pm Ц_{ДОП} \pm Ц_{ТЗ} \quad (7.5)$$

де  $Ц_{АН}$  – ціна об'єкта-аналога на момент продажу;  $К_{МО}$  – коефіцієнт моменту оцінки, тобто індекс зміни вартості аналога з моменту його випуску до моменту оцінки;  $К_{З,АН}$  – коефіцієнт фізичного зносу аналога за період експлуатації з моменту випуску до моменту оцінки;  $К_1, К_2, К_3 \dots К_i$  – коефіцієнти коригування, що враховують відмінності технічних параметрів у об'єкта оцінки та аналога; даний коефіцієнт розраховується:

1) при відмінності параметрів не більше 20 % за формулою:

$$К_i = \frac{П_i}{П_{Аi}} \quad (7.6)$$

2) при відмінності параметрів понад 20 % за формулою:

$$К_i = \left( \frac{П_i}{П_{Аi}} \right)^n \quad (7.7)$$

де  $P_i$  та  $P_{Ai}$  – значення  $i$ -го параметра об'єкта оцінки та 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 у порівнюваних об'єктів (визначається експертним шляхом за допомогою балів);  $C_{доп}$  – ціна додаткових пристроїв на момент оцінки, наявність яких відрізняє порівнювані об'єкти;  $C_{ТЗ}$  – ціна товарного (фірмового) знака (напр., для комп'ютерів компаній Paskard Bell вище у 2 рази за аналогічні комп'ютери IBM).

– метод статистичного моделювання ціни – ґрунтується на тому, що оцінюваний вид обладнання виступає в якості представника певної сукупності однорідних об'єктів (параметричного ряду, класу машин) з відомою ціною.

3. **Дохідні**, що полягають у визначенні поточної вартості об'єкта майна як сукупності майбутніх доходів від його використання і реалізується в методах дисконтованих доходів, прямої капіталізації доходів та рівновеликого аналога.

### Контрольні питання та завдання:

1. З яким об'єктом слід визначитися, приступаючи до оцінки вартості машин та обладнання? Що під ним розуміють та які ще його види Вам відомі?
2. Назвіть особливості оцінки вартості машин та обладнання.
3. За якими ознаками класифікують машини та обладнання в оціночній практиці?
4. Визначте поняття «ідентифікація машин та обладнання». Як відбувається процес ідентифікації машин та обладнання в оціночній практиці?
5. Охарактеризуйте види і сутність зносу, що впливає на вартість машин та обладнання.
6. Охарактеризуйте методи оцінки зносу машин та обладнання.
7. Охарактеризуйте підходи, що застосовують до оцінки вартості машин та обладнання.
8. Охарактеризуйте методи оцінки вартості машин і обладнання згідно з підходами?

### Задачі:

1. *Приклад.* Об'єкт оцінки має повну вартість заміщення 100 тис. грн. Величина фізичного зносу об'єкта досягає 40 %, технологічне старіння складає 15 %, функціональне старіння – 10 %, економічне старіння – 12 %. *Визначити* оціночну вартість об'єкта.

*Розв'язок:*

1. Визначаємо сумарні втрати вартості шляхом додавання до фізичного зносу всіх інших складових, що визначають старіння об'єкта:

$$40\% + 15\% + 10\% + 12\% = 77\%$$

2. Визначаємо оціночну вартість об'єкта:

$$100 - 100 \times 0,77 = 23 \text{ тис. грн.}$$

2. Об'єкт оцінки має повну вартість заміщення 560 тис. грн. Величина фізичного зносу об'єкта досягає 62 %, технологічне старіння складає 18 %, функціональне старіння – 10 %, економічне старіння – 10 %. Необхідно *визначити* оціночну вартість об'єкта.

3. *Розрахувати вартість* складної технологічної лінії, конструктивними елементами якої є техніка трьох видів, у залежності від існуючого попиту на неї. При чому: техніки 1-го виду використано 20 %, техніки 2-го виду – 50, техніки 3-го виду – 30. Собівартість аналогів, яка припадає на 1 % техніки 1-го виду – 900 грн; 2-го – 480; 3-го – 120.

4. Використовуючи табл. 7.2, *визначити* коефіцієнт фізичного зносу певного виду обладнання зв'язку, яке відпрацювало 5 років, капітально відремонтовано та, на думку двох експертів, його технічний стан задовільний, а на думку третього – добрий:

5. *Визначити* вартість гнучкого виробничого модуля, виходячи з даних: вартість елементів модуля-аналога (в \$): металорізальний верстат – 75000; робот – 25000; завантажувальний пристрій – 12000; накопичувач оброблених деталей – 8000; разом: 120000; річні обсяги продукції в натуральному виразі аналогічного та оцінюваного модулів дорівнюють відповідно 180000 та 187000 деталей; річні експлуатаційні витрати (без амортизації) для аналога та об'єкта оцінки дорівнюють відповідно \$1470000 та 1520000;

ставка відсотка дорівнює 25 %; коефіцієнт відшкодування капіталу з терміном служби модулів 7 років дорівнює 0,066.

6. Термін економічного життя обладнання зв'язку складає 16 років; на момент оцінки воно відпрацювало 4,5 роки. *Визначити* коефіцієнт фізичного зносу обладнання за табл. 7.2:

**Таблиця 7.2 – Шкала експертних оцінок для визначення ступеня зносу**

Рівень зносу, %	Характеристика технічного стану	Залишковий термін служби, %
0	<b>НОВЕ</b>	100
5	Обладнання нове, установлене і ще не експлуатується, знаходиться у відмінному стані	95
10	<b>ДУЖЕ ДОБРЕ</b>	90
15	Практично нове обладнання, що недовго було в експлуатації і не вимагає ремонту та заміни деталей чи агрегатів	85
20	<b>ДОБРЕ</b> Обладнання, що вже було в експлуатації, повністю відремонтоване чи відновлене	80
25		75
30		70
35		65
40		60
45	<b>ЗАДОВІЛЬНЕ</b> Обладнання, що було в експлуатації, вимагає деякого ремонту чи заміни окремих незначних елементів	55
50		50
55		45
60		40
65		35
70	<b>УМОВНО ПРИДАТНЕ</b> Обладнання, що було в експлуатації, придатне до експлуатації, але вимагає значного ремонту чи заміни головних (суттєвих) елементів	30
75		25
80		20
85		15
90	<b>НЕЗАДОВІЛЬНЕ</b> Обладнання, що було в експлуатації, вимагає капітального ремонту, такого як заміна основних елементів	10
97,5		2,5
100	<b>НЕПРИДАТНЕ ДО ЕКСПЛУАТАЦІЇ</b> Обладнання, яке не має реальних перспектив продажу, крім реалізації за вартістю конструкційних (основних) матеріалів	0

#### Література:

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Адимбаев Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования / Адимбаев Т.А. – Алма-Ата: Наука, 1990. – 369 с.
3. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений / Архипов В.М. – Л.: Изд. ЛГУ, 1984. – 160 с.
4. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
5. Гавва В. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 224 с.
6. Практическое руководство по оценке основных фондов. – М.: РОО, 1993. – 42 с.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. метод. посіб. / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.

## ТЕМА 8

### Нематеріальні активи підприємства і методи їх оцінки

*План:*

1. Теоретичні аспекти аналізу нематеріальних активів (НМА) підприємства.
2. Роль, значення, характер участі НМА у господарській діяльності.
3. Методологія оцінки НМА підприємства.

НМА – новий об’єкт фінансового обліку, що інтегрує у собі всі особливі види вкладення капіталу підприємства та характеризує його економічний потенціал і фінансову стабільність. **Поняття «НМА»** трактується як «умовна вартість об’єктів інтелектуальної власності (ІВ)», «витрати на нематеріальні об’єкти».

#### Специфічні риси нематеріальних активів:

- 1) відсутність матеріальної основи для отримання вигод;
- 2) умовна невіддільність від суб’єкта господарювання;
- 3) тривалий термін використання;
- 4) відсутність корисних відходів;
- 5) невизначеність усього спектра можливих ефектів від використання;
- 6) підвищений рівень ризику на стадіях створення та використання.

Зазначені риси НМА характеризують їх в якості об’єкта обліку, як узагальнена оцінка результатів інтелектуальної творчої діяльності людини і засобів індивідуалізації юридичних осіб.

Класифікація НМА наведена у табл. 8.1.

**Таблиця 8.1 – Класифікація НМА**

Класифікаційні ознаки	Види НМА
За правовою ознакою	Об’єкти авторського права: твори науки – письмові твори наукового, технічного, прикладного характеру (книги, статті, брошури, комп’ютерні програми тощо), ескізи, креслення і т. ін.; твори літератури і мистецтва; комп’ютерні програми; бази даних
	Об’єкти суміжних прав – виконавців (акторів, співаків, музикантів); виробників фонограм; організацій мовлення
	Об’єкти науково-технічної інформації – науково-технічна інформація; наукові відкриття
	Об’єкти промислової власності – винаходи; корисні моделі; промислові зразки; знаки для товарів і послуг; сорти рослин; топології інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції, фірмові найменування; «ноу-хау»; породи тварин; найменування місця походження товарів тощо
	Об’єкти природного середовища – земельні ділянки; надра; геологічна та інша інформація про навколишнє середовище; інші природні ресурси
	Об’єкти права користування – монопольне становище на ринку; економічні та інші привілеї
За ознакою цілісності	НМА, невіддільні від підприємства – системи і методи функціонування; сукупність постійних клієнтів; репутація підприємства; переваги територіального розміщення тощо
	НМА, невіддільні від індивіда – особисті репутація, професіоналізм, комерційні здібності, інтелект, комунікаційні якості тощо
	НМА, віддільні від підприємства та індивіда – торговельні марки; винаходи, промислові зразки, корисні моделі тощо

Процес перетворення продукту інтелектуальної творчої праці в НМА підприємства показано на рис. 8.1:

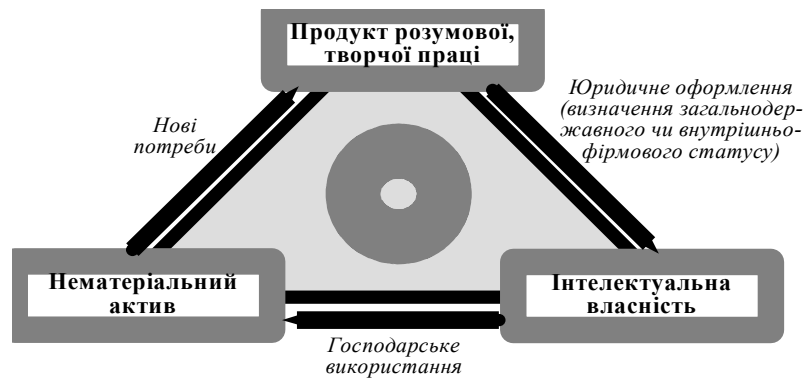


Рис. 8.1. Процес перетворення продукту інтелектуальної творчої праці в НМА

*Головною метою обліку ІВ, як НМА, виступає якнайповніше визначення розміру виробничих фондів суб'єкта господарювання. Характерною особливістю є те, що об'єктом обліку виступає не сама ІВ, а права на її використання.*

*Механізм формування ціни НМА пов'язаний з методами оцінки, що визначаються залежно від природи об'єкта, його походження, мети оцінки тощо. Слід відзначити одну особливість ціноутворення в цій сфері – ціна НМА тісно пов'язана з об'єктом його матеріального втілення.*

### **Методологічні основи оцінки НМА підприємства:**

Як методологічну основу оцінки НМА доцільно використовувати базові **принципи ціноутворення:**

- комплексного обліку трьох груп факторів: витрат, цінності для споживача, впливу конкуренції;
- обліку тільки релевантних витрат (очікувані майбутні витрати, що відрізняються за альтернативними варіантами);
- обліку чинників, що визначають чутливість покупця до ціни ІВ;
- використання адекватних методів виділення частки ІВ в загальній вартості чи прибутку від використання майнового комплексу підприємства.

*НМА оцінюються в грошовій формі з використанням таких видів оцінок:*

- 1) за фактичною собівартістю – визначення вартості об'єкта ІВ на основі первісної вартості при їх придбанні;
- 2) за поточною відновною вартістю – визначення вартості НМА на основі сучасних цін та з урахуванням ринкової ситуації при заміні відповідного об'єкта такої ж корисності;
- 3) за поточною ринковою вартістю – визначення вартості НМА, що може бути отримана за його продажу чи ліквідації на ринку;
- 4) за чистою вартістю реалізації – сума коштів, що може бути отримана чи оплачена при конверсії у національну (чи іноземну валюту) об'єкта ІВ в ході господарської діяльності, за вирахуванням витрат на проведення операції.

### Підходи та методи оцінки вартості НМА:

1. У рамках *витратного підходу* з метою визначення реальної вартості НМА передбачається визначення витрат на відтворення первинної вартості об'єкта ІВ з урахуванням наступних покращень (чи заміни з вирахуванням обґрунтованої поправки на суму амортизації за термін експлуатації). Для НМА характерні лише функціональний і техніко-економічний знос. Витратні методи:

– вартість НМА, визначена за *методом початкових витрат*, базується на обліку фактично понесених витрат відповідно до бухгалтерської звітності;

– при оцінці НМА за *методом вартості заміщення* використовують принцип заміщення, відповідно до якого максимальна вартість об'єкта ІВ визначається мінімальною ціною аналогічного об'єкта (з еквівалентними характеристиками), що пропонується для продажу на даний момент на ринку;

– *метод відновної вартості* використовується для оцінки цінності прав на унікальні об'єкти ІВ. При цьому відновна вартість визначається як сума витрат, які необхідні для створення нової точної копії НМА на основі сучасних цін на матеріали, енергоносії тощо.

2. *Дохідний підхід* базується на установленні причинного зв'язку між функціональними (фізичними, техніко-економічними й ін.) властивостями об'єкта ІВ та майбутніми доходами від його використання. **Концепція методів цієї групи** – перевага у прибутку утвориться порівняно з підприємствами, що випускають аналогічну з аналізованим підприємством продукцію (але без використання оцінюваного НМА) або щодо даного підприємства, що випускало продукцію до використання НМА. Потім виражена в грошовій формі перевага в прибутку капіталізується (приводиться до поточної вартості) й отриманий розмір приймається як вартість НМА (табл. 8.2):

Таблиця 8.2 – Доходні методи оцінки вартості НМА

№	Назва методу	Змістовна характеристика
1	Метод дисконтування грошових потоків	Базується на залежності вартості від часу. Вартість НМА дорівнює теперішній вартості майбутніх грошових потоків від його використання
2	Метод переваг у доходах	Базується на визначенні різниці між грошовими потоками від використання НМА та грошовими потоками, без його використання
	• Метод обліку продажної ціни на продукцію	
	• Метод обліку обсягів реалізації	
	• Метод одночасного обліку продажної ціни та обсягів реалізації продукції	
3	Метод надлишкових прибутків	Базується на припущенні, що надлишкові прибутки підприємство отримує за рахунок невідображених у балансі НМА
4	Метод надлишкових грошових потоків	Заснований на припущенні, що приріст вартості компанії порівняно з вартістю капіталу, трудових і земельних ресурсів, залучених до господарського обігу, формується за рахунок НМА
5	Метод звільнення від роялті	Використовується для оцінки НМА, права на використання яких надаються за ліцензією. Заснований на припущеннях: 1) оцінюваний НМА не належить істинному власнику, а є власністю іншої сторони; 2) ця інша сторона надає ІВ підприємству на ліцензійній основі на умовах визначених відрахувань від виторгу (роялті); 3) через те, що НМА належить істинному власнику, йому не слід сплачувати роялті, тобто утворюється псевдоекономія витрат як результат капіталізації (приведення до поточної вартості), який може бути прийнятий як вартість НМА



6	Метод виграшу у собівартості	Базується на урахуванні економії витрат, що може бути асоційована із застосуванням НМА; передбачає обчислення розміру виграшу у собівартості за термін, коли ІВ ще приносить корисний ефект (знижує собівартість). Розрахований розмір економії у собівартості потім капіталізується, що дозволяє визначати поточну вартість НМА
7	Метод капіталізації грошового потоку	Заснований на процесі переведення доходів від використання НМА в його вартість

3. **Ринковий підхід** до оцінки НМА передбачає порівняння об'єкта оцінки з представленими на ринку аналогічними об'єктами. Найпоширенішим вказаний підхід став у *методі порівняльного продажу*, суть якого полягає в прямому порівнянні об'єкта оцінки з аналогічним за корисністю, якістю та призначенням НМА, що вже купувався/продавався за інформацією минулих ринкових угод.

### Особливості оцінки окремих видів НМА:

1. *Методика оцінки економічної ефективності використання в народному господарстві нової техніки, винаходів і раціоналізаторських пропозицій* (1977 р.). Побудована на засадах порівняння економічної ефективності виробництва до і після впровадження інновації.

2. *Методика визначення доходу від використання винаходів і раціоналізаторських пропозицій* ґрунтується на принципі визначення приросту прибутку від використання винаходу (1992 р.).

3. *Методика ціноутворення науково-технічної продукції, що передається* (1989). Ціна науково-технічної продукції (НТП) розраховується за формулою:

$$Ц = \frac{1}{NT} \times C + \sum S + \sum P + \sum Q \quad (8.1)$$

де  $Ц$  – ціна науково-технічної продукції;  $N$  – кількість реалізованих комплектів науково-технічної продукції;  $T$  – час з моменту створення НТП;  $C$  – собівартість;  $S$  – витрати на виготовлення копій дослідних зразків;  $P$  – прибуток від реалізації НТП;  $Q$  – витрати на реалізацію НТП.

4. *Методика визначення вартості об'єктів промислової власності* (ПВ) (1993 р.). Вартісна оцінка об'єкта ПВ ( $Ц_0$ ) у загальному випадку визначається:

$$Ц_0 = \left( \sum_{t=t_h}^{t_k} Ц_t \times D_m \right) \times K_c \times K_b \quad (8.2)$$

де  $Ц_t$  – вартісна оцінка об'єкта ПВ в  $i$ -му році розрахункового періоду;  $t_h$  – початковий рік розрахункового періоду;  $t_k$  – кінцевий рік розрахункового періоду;  $D_m$  – коефіцієнт приведення різночасних вартісних оцінок до рівня розрахункового року;  $K_c$  – коефіцієнт, що враховує ступінь техніко-економічного старіння об'єкта ПВ та визначається за формулою:

$$K_c = 1 - \frac{T_\Phi}{T_H} \quad (8.3)$$

де  $T_H$  – номінальний термін дії охоронного документа;  $T_\Phi$  – термін дії охоронного документа в розрахунковому році  $n$ ;  $K_b$  – боніфікаційний коефіцієнт (коефіцієнт техніко-економічної значущості) об'єкта ПВ, числові значення якого встановлюються за шкалою:

- $K_b = 1,3 \Rightarrow$  винахід, що не має прототипу (піонерний винахід);
- $K_b = 1,2 \Rightarrow$  основний (базовий) винахід;
- $K_b = 1,1 \Rightarrow$  допоміжний винахід (удосконалення, що розвиває основний винахід);
- $K_b = 1,05 \Rightarrow$  варіантний винахід стосовно основного винаходу;
- $K_b = 1,0 \Rightarrow$  варіантний винахід стосовно допоміжного винаходу.

5. *Методика розрахунку на підставі постійних відрахувань (роялті).* Ціну ліцензій визначають за формулою:

$$C_R = \sum_{i=1}^T V_i \times Z_i \times \frac{R_i}{100} \quad (8.4)$$

де  $C_R$  – ціна ліцензії, визначена виходячи з розрахунку роялті;  $V_i$  – запланований обсяг продукції в  $i$ -му році, що підлягає реалізації;  $Z_i$  – ціна одиниці продукції, що реалізується;  $R_i$  – ставка роялті в  $i$ -му році, %;  $T$  – термін дії ліцензії.

6. *Методика розрахунку вартості науково-технічної інформації (НТІ)* передбачає її визначення як прямо пропорційну залежність від ціни одного примірника, тиражу видання, ступеня наукового старіння і специфіки видання, та обернено пропорційну обсягові публікації. Ціну НТІ розраховують так:

$$B_{\text{НТІ}} = \frac{K_{\text{ш}} \times \text{Ц} \times \text{T} \times a}{V \times K_{\text{стп}}} \quad (8.5)$$

де  $K_{\text{ш}}$  – коефіцієнт «інформаційного шуму»;  $\text{Ц}$  – ціна одного примірника або прирівняна до неї величина;  $\text{T}$  – тираж видання або прирівняна до нього величина;  $a$  – коефіцієнт коригування;  $V$  – обсяг публікацій або величина, яка може бути прирівняна до нього;  $K_{\text{стп}}$  – коефіцієнт техніко-економічного старіння.

7. *Вартість прикладних пакетів програм* визначається за формулою:

$$B_{\text{п}} = \frac{K}{K_c} \times (C + W) \quad (8.6)$$

де  $B_{\text{п}}$  – вартість програми;  $K$  – коефіцієнт, що характеризує ступінь кодового захисту програми. У даному випадку  $K = 1$ ;  $K_c$  – часова залежність від моменту створення програми, що визначає ступінь старіння (коефіцієнт старіння);  $C$  – собівартість розробки прикладного пакета програми або її ринкова ціна;  $W$  – витрати на вдосконалення програми, копіювання, інші додаткові витрати, пов'язані з програмою.

8. *Популярність фірми ( $J_c$ )* можна відобразити такою залежністю:

$$J_c = 1 + \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{н}}} \quad (8.7)$$

де  $T_{\text{ф}}$  – період часу з моменту заснування фірми;  $T_{\text{н}}$  – мінімальний термін чинності знака для товарів і послуг (становить 10 років).

9. *Вартість знака ( $B_{\text{тм}}$ ) для товарів і послуг, а також фірмового найменування* можна обчислити за формулою:

$$B_{\text{тм}} = R \times J_c \times n \times W \times F, \quad (8.8)$$

де  $R$  – рентабельність продукції або підприємства;  $J_c$  – коефіцієнт популярності (давності) фірми;  $n$  – кількість кваліфікаційних рубрик по МКТП;  $W$  – ділова репутація фірми (або імідж);  $F$  – кількість країн, де зареєстровано знак для товарів і послуг або на які поширюється його дія.

### Контрольні питання та завдання:

1. Що розуміють під терміном «НМА»? Які специфічні їх риси Вам відомі?
2. Назвіть класифікаційні ознаки НМА та їхні НМА за правовою ознакою?
3. Назвіть головну мету та об'єкт обліку інтелектуальної складової НМА. Які особливості ІВ необхідно враховувати, залучаючи її об'єкти до господарського обігу?
4. У чому полягає механізм формування ціни НМА та особливість ціноутворення?
5. Назвіть видові оцінки НМА. У чому полягає їхня сутність?
6. Назвіть підходи до оцінки вартості НМА та відповідні методи їх оцінки? На яких принципах базуються підходи до оцінки вартості НМА?
7. Як розрахувати ціну таких об'єктів НМА: науково-технічної продукції, промислової власності, ліцензії, науково-технічної інформації, популярності фірми, торгівельного знаку?

### Задачі:

1. Підприємство зв'язку розглядає можливість придбання ліцензії на виробництво нової продукції. Запланований обсяг виробництва і реалізації продукції за ліцензією становить: у перший рік – 15 тис. один. Техніки, другий рік – 20, третій – 25, четвертий – 35, п'ятий – 25. Ціна одиниці продукції за роками дії ліцензії становить: 15 тис. грн., 12 тис. грн., 11,5 тис. грн., 11 тис. грн., 10 тис. грн. Ставка роялті незмінна по роках і становить – 15% від обсягу реалізованої продукції. Фактор приведення – 18%. *Визначити* можливу ціну ліцензії, яка буде базовою при укладенні реальної угоди.

2. Науково-виробничий центр розглядає можливість комерційного оприлюднення власних прикладних досліджень нових методів нанесення хімічно стійкого покриття. Виходячи з досвіду реалізації аналогічних проектів встановлено, що: коефіцієнт „інформаційного шуму” в Україні сягає 0,3; коефіцієнт коригування на популярність центру становить 0,75; коефіцієнт техніко-економічного старіння – 0,15. Середня ціна одного примірника (друкованого, електронного, візуального чи аудіо-типу) встановлена \$14500. Прогнозований тираж видання примірників усіх видів становить 100 примірників. Обсяг публікації становить 150 д.а. (друкованих аркушів). *Визначити* розрахункову вартість науково-технічної інформації науково-виробничого центру.

3. *Необхідно знайти* ціну об'єкта промислової власності, що не має прототипу на момент продажу. Відомо, що він складається з чотирьох структурних елементів, які виготовлялися послідовно впродовж 8 років (дисконтна ставка 10 %) (табл. 8.3):

**Таблиця 8.3 – Вартість структурних елементів об'єкта промислової власності**

Структурний елемент	Вартість заміщення (тис. грн.) за роками							
	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік	6 рік	7 рік	8 рік
1-й	300	200	100					
2-й			250	250				
3-й					300	300		
4-й							250	200

Нормативний термін дії охоронного документа з моменту декларування ідеї створення об'єкта промислової власності – 50 років.

4. Підприємство володіє «ноу-хау» з виготовлення виробу. Витрати на виробництво виробу без використання ноу-хау складають 6,5 грн. за одиницю. При цьому 45 % собівартості припадає на трудові витрати. Річний обсяг реалізації виробів – 300000 одиниць. «Ноу-хау» дає підприємству можливість економити на кожному виробі за рахунок більш раціонального використання матеріалів 1,25 грн і 40 % трудових витрат. За прогностичними оцінками, ця перевага буде зберігатися 6 років. *Необхідно оцінити* вартість ноу-хау при ставці дисконту 15 %.

### Література:

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність / Базилевич В.Д.: [підручник]. – [2-ге вид., стер.]. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
3. Гавва В. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 224 с.
4. Грицуленко С.І. Інтелектуальна власність в галузі зв'язку: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Грицуленко С.І., Потапова-Сінько Н.Ю., Гарбера К.М. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 394 с.
5. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности / Козырев А.Н. – М.: Экспертное бюро. – М., 1997. – 289 с.
6. Крайнев П. Інтелектуальна економіка: Управління промисловою власністю / Крайнев П. – К: Концерн «Видавничий Дім» Інюре», 2004. – 448 с.
7. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» від 3.10.2007 р. за № 1185.
8. Охрана промышленной собственности в Украине: монография / [под ред. А. Святоцкого, В. Петрова]. – К.: Изд. Дом «Ін Юре», 1999. – 428 с.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» / Затв. нарк. М-ва фін. України від 18.10.1999 р. за № 242.
10. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. метод. посіб. / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.

## ТЕМА 9

### Оцінювання інформаційного потенціалу підприємства

*План:*

1. Зміст і структурні особливості інформаційного ПП.
2. Роль і значення інформаційного ПП у господарській діяльності оператора зв'язку.
3. Методологія оцінки інформаційного ПП.

**Інформаційний потенціал** – єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей, що забезпечують підготовку та прийняття управлінських рішень і впливають на характер (специфіку) виробництва через збір, зберігання (накопичення), обробку та розповсюдження інформаційних ресурсів.

У його складі виділяють **інформаційно-обчислювальний потенціал** як комплекс технічних, програмно-математичних, організаційно-економічних засобів та спеціальних кадрів, призначений для автоматизації процесу вирішення задач управління підприємством у різних галузях людської діяльності.

Аналізуючи сутність поняття «інформаційний потенціал» ( $P_{\text{инф}}$ ), відзначимо, що сам по собі інформаційний ресурс не є самостійним, має лише потенційне значення, і тільки об'єднуючись з іншими ресурсами – навиками, вмінням, досвідом, працею, кваліфікацією, технологією, енергією, організаційними системами тощо, він перетворюється в рухому силу ПП, утворюючи замкнений цикл перетворення інформації на знання. *Зміст феномену інформації складає* єдність двох самостійних аспектів:

1) комунікаційного, пов'язаного з процедурою передавання повідомлення, трансляції відомостей (дослідження комунікацій, комунікаційних технологій, інформаційних мереж тощо);

2) змістовного, пов'язаного з передачею продуктів інтелектуальної діяльності та їх засвоєнням, спрямованим на зростання обізнаності чи зниження невизначеності одержувачів.

Отож, сучасні технології збирання, накопичення, зберігання та передачі інформації є лише моментом загального інформаційного процесу, який залишається незавершеним, якщо отриманий інтелектуальний продукт не буде засвоєний споживачем. Комунікаційна сутність інформації та змістовна в частині передачі продуктів інтелектуальної діяльності розкривається в системах інформаційного забезпечення – КІС (корпоративні інформаційні системи). Змістовний аспект інформації в частині засвоєння реалізується у процесі споживання інформації, що є тотожним формуванню нового знання. Саме у процесі споживання інформації, інформаційний ресурс об'єднуючись з інтелектуальним продуктом, стає продуктивною силою, стратегічним ресурсом, імпульсом приведення в дію інноваційних виробничих систем.

Методологія оцінки вартості  $P_{\text{инф}}$  заснована на загальноприйнятих підходах (див. тему 5).

Дана тема практичного заняття присвячена оцінці  $P_{\text{инф}}$  з точки зору умов інформаційного забезпечення діяльності сучасного підприємства, ступеня його

розвитку, для чого визначено систему техніко-економічних показників з відповідних напрямів (табл. 9.1):

**Таблиця 9.1 – Техніко-економічні показники оцінки  $\Pi_{\text{інф}}$  підприємства**

Напрямок оцінки	Показники оцінки та їхня характеристика
Рівень інформаційного забезпечення	Технічні характеристики КІС
	Функціональні можливості КІС
	Релевантність і корисність інформації
	Швидкість оброблення і передавання інформації із мінімально допустимим перекрученням, обсягом пам'яті, тимчасовими характеристиками її оброблення
	Наявність взаємозв'язків КІС з регіональними і головними центрами інформації
	Частка зайнятих інформаційною діяльністю у загальній чисельності зайнятих у науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробках
	Оснащеність кадрів засобами комунікацій у вартісному виразі (розраховується, виходячи із вартості комп'ютерної техніки, програмного продукту, технічних засобів передавання інформації тощо)
Якість інформаційного забезпечення	Вплив запровадженої КІС на якість управління компанією: збільшення виручки від реалізації (зростання числа продажів без додаткових витрат і обсягів продажів, продаж нових послуг, змінювання тарифів на послуги); зниження собівартості наданих послуг (зменшення прямих і накладних витрат); удосконалення управління активами (оптимізація структури дебіторської заборгованості, удосконалення управління запасами та ін. активами); удосконалення управління кадрами (зростання продуктивності праці від впровадження та ефективного використання інноваційних продуктів)
	Рівень системи захисту інформації (оцінюється за показником очікуваних втрат від загроз інформаційній безпеці): $A_{\text{втр}} = fL$ , де $f$ – частота виникнення потенційної загрози, рівень якої визначається на базі ймовірності загрози; $L$ – величина втрат, яка визначається на основі небезпечності порушення
Інтенсивність інформаційного забезпечення	Частка вартості обчислювального і копіювально-множувального обладнання в активній частині основних виробничих фондів
	Частка вартості сучасних інфокомунікаційних технологій і послуг у загальній вартості застосовуваних технологій і послуг компанії
	Наявність інших внутрішніх інформаційних каналів: кількість науково-технічних нарад, семінарів, конференцій, збірників науково-технічної інформації, фондів науково-технічних бібліотек

Оцінюючи рівень, якість та інтенсивність інформаційного забезпечення за допомогою наведеної системи показників, можна оцінити динаміку розвитку  $\Pi_{\text{інф}}$ , зробити висновки щодо процесу його формування з метою подальшої ефективної реалізації в інноваційній діяльності підприємства.

Оцінку результативності використання  $\Pi_{\text{інф}}$  підприємства можна здійснювати з позиції визначення рівня його спроможності використовувати оброблену і засвоєну інформацію у виробництві товарів і послуг. При формуванні групи відповідних показників оцінки вирішуються завдання за такими напрямками, як (табл. 9.2):

- оцінка інтенсивності використання ресурсів  $\Pi_{\text{інф}}$ ;
- ефективності використання ресурсів  $\Pi_{\text{інф}}$ .

Неефективність інформаційного забезпечення є головною перепорою розвитку сучасного підприємства, тим більше телекомунікаційного, тому проведення відповідної оцінки має здійснюватися постійно.

**Таблиця 9.2 – Показники оцінки результативності використання  $\Pi_{\text{інф}}$**

Напрямок оцінки	Показники оцінки та їхня характеристика
-----------------	---

Інтенсивність використання ресурсів $\Pi_{\text{інф}}$	Частка витрат на інформаційне забезпечення у сукупних витратах на здійснення інновацій
	Частка доходів (прибутку) від інформаційної техніки, технології (обчислювального, копіювально-множувального обладнання; інфокомунікаційних технологій) у доходах (прибутку) від нововведень
Ефективність використання ресурсів $\Pi_{\text{інф}}$	Техніко-економічна ефективність впровадження системи інформаційної безпеки за рахунок щорічних збережень: $A_{\text{щек}} = A_{\text{втр}} E - A_{\text{вит}}$ , де $A_{\text{щек}}$ – величина щорічної економії; $A_{\text{втр}}$ – показник очікуваних витрат; $E$ – коефіцієнт ефективності системи захисту ( $E = 0,85$ ); $A_{\text{вит}}$ – щорічні витрати на інформаційну безпеку
	Озброєність праці інформацією (відношення витрат на інформаційне забезпечення до чисельності виробничого персоналу)
	Інформаційна ємність виробництва (відношення витрат на інформаційне забезпечення та фонду заробітної плати зайнятих інформаційним забезпеченням, до обсягів продукції)
	Віддача інформаційної техніки, технології (відношення доходів від нововведень до вартості інформаційної техніки, технології)
	Рентабельність інформаційного забезпечення (відношення прибутку від нововведень до інформаційних витрат)

Без розвитку інформаційної бази створити конкурентоспроможний ПП неможна. Вирішити проблему можливо на основі широкого використання сучасних ІТ, що дозволяють підвищити продуктивність і якість роботи кадрового потенціалу, створити принципово нові умови для збирання, оброблення і зберігання інформації. Ефективність інформаційного потенціалу залежить від рівня її організації, головно метою якої є забезпечення повного засвоєння надаваної інформації при мінімальних витратах на менеджмент.

#### Контрольні питання та завдання:

1. Визначте поняття і структуру інформаційного потенціалу.
2. У чому полягає зміст феномену інформації?
3. Які показники використовують для оцінки умов інформаційного забезпечення діяльності сучасного підприємства, ступеня його розвитку?
4. Які показники використовують для оцінки результативності використання  $\Pi_{\text{інф}}$ ?
5. Чому необхідно проводити оцінку  $\Pi_{\text{інф}}$  підприємства на постійній основі?

#### Тестове завдання:

1. Чи є правильним наступне твердження «інформаційний ресурс є самостійним»?
  - а) так;
  - б) ні.
2. Застосовуючи такі показники оцінки інформаційного потенціалу, як: частка витрат на інформаційне забезпечення у сукупних витратах на здійснення інновацій; частка доходів від інформаційної техніки, технології у доходах від нововведень можна оцінити...
  - а) ефективність використання ресурсів інформаційного потенціалу;
  - б) інтенсивність використання ресурсів інформаційного потенціалу.
3. Без якого етапу інформаційний процес залишається незавершеним?
  - а) збирання інформації;
  - б) накопичення інформації;
  - в) зберігання інформації;
  - г) споживання інформації;
  - д) передавання інформації.
4. За допомогою техніко-економічних показників оцінки інформаційного потенціалу підприємства можна оцінити...
  - а) інтенсивність та ефективність використання ресурсів інформаційного потенціалу;
  - б) якість, інтенсивність і рівень інформаційного забезпечення підприємства;

в) якість, рівень інформаційного забезпечення підприємства та інтенсивність використання ресурсів інформаційного потенціалу.

5. *Комплекс технічних, програмно-математичних, організаційно-економічних засобів і наявність спеціальних кадрів, призначений для автоматизації процесу розв'язання задач управління підприємством у різних галузях людської діяльності – це...*

- а) інформаційно-обчислювальний потенціал;
- б) інформаційний потенціал.

6. *Застосовуючи такі показники оцінки інформаційного потенціалу, як: частка вартості обчислювального, копіювально-розмножувального обладнання в активній частині основних виробничих фондів; частка вартості сучасних інфокомунікаційних технологій і послуг у загальній вартості застосовуваних; наявність інших внутрішніх інформаційних каналів можна оцінити...*

- а) якість інформаційного забезпечення;
- б) інтенсивність інформаційного забезпечення;
- в) рівень інформаційного забезпечення.

7. *Яку з систем показників використовують для оцінки умов інформаційного забезпечення діяльності сучасного підприємства, ступеня його розвитку?*

- а) систему техніко-економічних показників оцінки інформаційного потенціалу;
- б) систему показників оцінки результативності використання  $\Pi_{\text{інф}}$ .

8. *Оцінюючи технічні характеристики і функціональні можливості КІС, можна визначити...*

- а) якість інформаційного забезпечення;
- б) інтенсивність інформаційного забезпечення;
- в) рівень інформаційного забезпечення.

9. *Відношення прибутку від нововведень до інформаційних витрат – це...*

- а) віддача інформаційної техніки, технології;
- б) інформаційна ємність виробництва;
- в) рентабельність інформаційного забезпечення;
- г) озброєність праці інформацією.

10. *Відношення витрат на інформаційне забезпечення та фонду заробітної плати зайнятих інформаційним забезпеченням, до обсягів продукції – це...*

- а) віддача інформаційної техніки, технології;
- б) інформаційна ємність виробництва;
- в) рентабельність інформаційного забезпечення;
- г) озброєність праці інформацією.

### Література:

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність / Базилевич В.Д.: підручник. – [2-ге вид., стер.]. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
3. Грицуленко С.І. Інноваційний потенціал оператора зв'язку: формування, оцінювання та ефективність використання: монографія / С.І. Грицуленко, В.М. Орлов, Г.А. Отливанська, І.І. Уманський. – Одеса: БМВ, 2013. – 264 с.
4. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник / [Л.С. Барютин и др.]; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 518 с.
5. Тардаскіна Т.М. Оцінка витрат на систему інформаційної безпеки телекомунікаційних мереж / Т.М. Тардаскіна // Економіка і управління. – 2006. – № 4. – С. 73-78.
6. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. метод. посіб. / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.



## ТЕМА 10

### Трудовий потенціал підприємства та його оцінка

*План:*

1. Роль і значення трудового потенціалу (ТП) в економічних відносинах.
2. Методологія оцінки ТП підприємства.
3. Методики оцінки ТП підприємства.

**ТП** – це існуючі сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства.

Класифікацію видових проявів ТП підприємства наведено у табл. 10.1:

**Таблиця 10.1 – Класифікація видових проявів трудового потенціалу**

Класифікаційні ознаки	Видові прояви трудового потенціалу
За рівнем агрегованості оцінок	ТП працівника – індивідуальні інтелектуальні, психологічні, фізіологічні, освітньо-кваліфікаційні, ін. можливості особистості, які використовуються (чи можуть бути використані) для трудової діяльності
	Груповий (бригадний) ТП – крім ТП окремих працівників включає додаткові можливості їх колективної діяльності на базі сумісності психофізіологічних і кваліфікаційно-професійних особливостей колективу
	ТП підприємства – сукупні можливості працівників підприємства активно чи пасивно брати участь у виробничому процесі в рамках конкретної організаційної структури, виходячи з матеріально-технічних, технологічних та інших параметрів
За спектром охоплення можливостей	Індивідуальний ТП – урахує індивідуальні можливості працівника
	Колективний (груповий) ТП – урахує не лише індивідуальні можливості членів колективу, але й можливості їх співпраці для досягнення суспільних цільових орієнтирів
За характером участі у виробничо-господарському процесі	Потенціал технологічного персоналу – сукупні можливості працівників підприємства, задіяних у профільному і суміжних виробничо-господарських процесах для виробництва продукції установленої якості і визначеної кількості, а також працівників, виконуючих технічні функції апарату управління
	Управлінський потенціал – можливості окремих категорій персоналу підприємства щодо ефективної організації та управління виробничо-комерційними процесами підприємства
За місцем у соціально-економічній системі підприємства	Структурно-формууючий ТП – можливість частини працівників щодо раціональної та високоефективної організації виробничих процесів і побудови найбільш гнучкої, чіткої, простої структури організації
	Підприємницький ТП – наявність і розвиток підприємницьких здібностей частини працівників як передумови для досягнення економічного успіху від формування ініціативної й інноваційної моделі діяльності
	Продуктивний ТП – можливості працівників підприємства генерувати економічні та неекономічні результати, виходячи з існуючих умов діяльності у рамках певної організації

#### Одиниці виміру ТП підприємства:

1. *Часові* – базуються на використанні часових проміжків для характеристики рівня ТП працівника (підприємства). Така оцінка показує скільки часу йому потрібно працівнику на виконання професійних обов'язків та вирішення екстраординарних завдань, виходячи з наявних умов.

2. *Натуральні* – визначають ТП на основі кількості генерованих і передбачуваних матеріальних економічних благ (наприклад, кількість виробів, які може виготовити працівник на робочому місці).

3. *Вартісні* – інтегрують усі фінансові витрати та результати від діяльності підприємства, але передбачають урахування обмежень (наприклад, величину доходу на 1-го працівника). Проблемним тут є уникнення зміни вартості грошей у часі, а також адекватний вираз вартості нефінансових складових.

4. *Умовні* – відображають суб’єктивні судження з природи та факторів, що визначають розмір ТП (синтетичні коефіцієнти, рейтинги, бальні оцінки).

Структура ТП підприємства наведена на рис. 10.1.

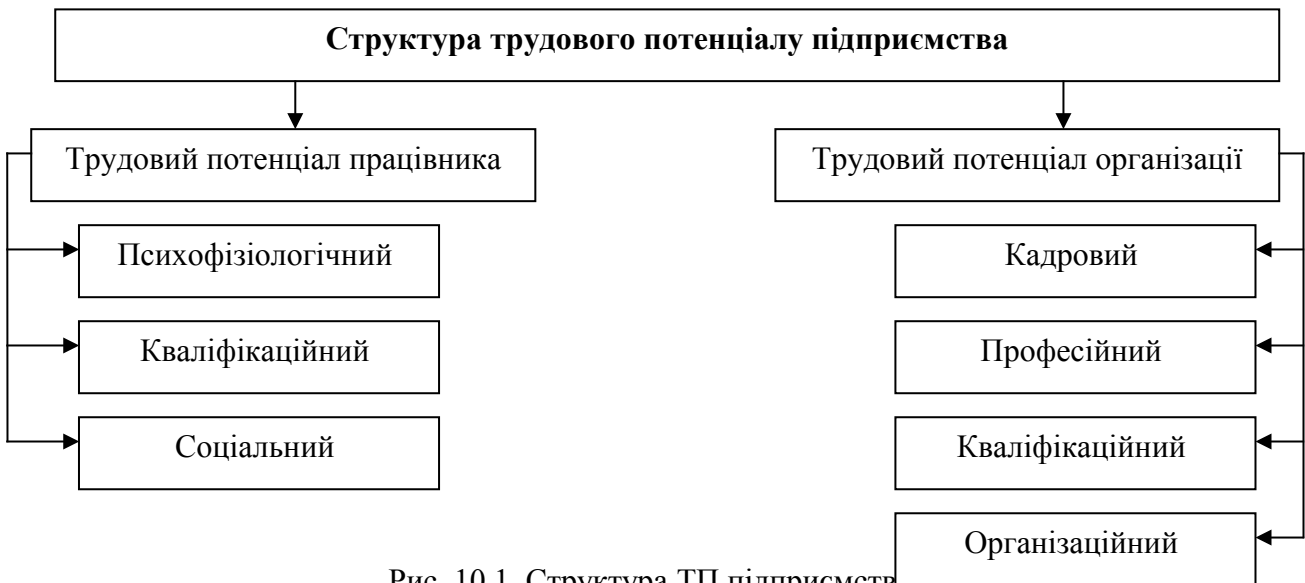


Рис. 10.1. Структура ТП підприємства

### Методики оцінки вартості ТП підприємства:

1. *Загальна оцінка ТП* проводиться на основі моделей корисності, за якими оцінюють здатність робітника приносити більшу чи меншу додану вартість в умовах конкретної компанії. Дана методика відтворена у формулі:

Приведена вартість трудового потенціалу =

$$= \left[ \begin{array}{c} \text{Вартість} \\ \text{управлінського} \\ \text{потенціалу} \end{array} + \begin{array}{c} \text{Вартість} \\ \text{потенціалу техноло-} \\ \text{гічного персоналу} \end{array} \right] \times kd \times \text{Коефіцієнт,} \quad (10.1)$$

приведення

де  $kd$  – темпи зміни в прогнозований період часу, кумулятивний коефіцієнт поступового зростання величини ТП.

2. *Витратні методики* оцінки ТП прирівнюють розмір ТП підприємства (працівника) до суми минулих витрат на його підготовку, поточне утримання та майбутній розвиток:

2.1. *На основі продуктивності праці* (визначаються наступні показники):

– продуктивність праці промислово-виробничого персоналу:

$$\text{Продуктивність праці} = (\text{ЧВ} - \text{МВ} - \text{ВЕ} - \text{АМ}) / \text{ЧП}_c, \quad (10.2)$$

де ЧВ – чиста виручка від реалізації, тис. грн; МВ – матеріальні витрати, пов’язані з виробництвом та реалізацією певного обсягу продукції, тис. грн; ВЕ – вартість енергоносіїв, спожитих у процесі виробництва та реалізації продукції, тис. грн; АМ – сума амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів підприємства, тис. грн; ЧП<sub>c</sub> – середньоспискова чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.

– коефіцієнт змінності робочої сили ( $K_{зр}$ ):

$$K_{зр} = \Phi_d / D_n, \quad (10.3)$$

де  $\Phi_d$  – кількість людино-днів, фактично відпрацьованих працівниками у всіх змінах (чи за планом) протягом аналізованого періоду;  $D_n$  – кількість людино-днів, відпрацьованих у найбільш завантажену зміну протягом аналізованого періоду.

– коефіцієнт змінності роботи робочого місця ( $K_{зм}$ ):

$$K_{зм} = \frac{БВ \times [1 + \chi_m \times (1 - \chi_a) - \chi_a] - ЛВ}{T \times \Phi_{\text{ч}} \times \Pi_{\text{год}} \times \chi_p}, \quad (10.4)$$

де БВ – балансова вартість обладнання, розміщеного на робочому місці, тис. грн;  $\chi_m$  – частка витрат на модернізацію обладнання, встановленого на робочому місці, за весь строк служби у його загальній балансовій вартості;  $\chi_a$  – частка амортизаційних відрахувань на реновацію обладнання; ЛВ – ліквідаційна вартість обладнання робочого місця, тис. грн; Т – тривалість амортизаційного терміну, роки;  $\Phi_{\text{ч}}$  – середньодобовий ефективний фонд часу роботи обладнання;  $\Pi_{\text{год}}$  – продуктивність;

– коефіцієнт віддачі повної заробітної плати ( $K_{взп}$ ):

$$K_{взп} = ЧВ / (\Phi_{зп} + \Phi_{мс}), \quad (10.5)$$

де ЧВ – чиста виручка від реалізації, тис. грн;  $\Phi_{зп}$  – фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу, тис. грн;  $\Phi_{мс}$  – фонд матеріального стимулювання персоналу, тис. грн.

– коефіцієнт творчої активності працівників ( $K_{та}$ ):

$$K_{та} = \Pi(E_k) / V_a, \quad (10.6)$$

де  $\Pi(E_k)$  – чистий прибуток (економія витрат), отриманий від використання винаходів і раціоналізаторських пропозицій протягом аналізованого періоду, тис. грн.;  $V_a$  – витрати, пов'язані з розробкою, апробацією та впровадженням винаходів і раціоналізаторських пропозицій протягом аналізованого періоду, тис. грн.

**2.2. На основі одиниці живої праці** дозволяє краще врахувати ефективність використання ТП, розрахунки якого проводяться за такими етапами:

– визначається одиниця оцінки живої праці одного працівника, шляхом установаження її фондового аналога у вартісному виразі:

$$A = \Pi_{\text{т}} \times (\Delta\Phi_{\text{в}} / \Delta\Pi_{\text{т}}), \quad (10.7)$$

де А – оцінка одиниці живої праці одного працівника;  $\Pi_{\text{т}}$  – продуктивність праці співробітника у звітному році, тис. грн.;  $\Delta\Phi_{\text{в}}$  – зростання фондоозброєності праці в розрахунку на одного працівника порівняно з базовим роком, %;  $\Delta\Pi_{\text{т}}$  – зростання продуктивності праці працівника порівняно з базовим роком.

– визначається ТП технологічного персоналу підприємства:

$$\text{ТП}_{\text{тех}} = A \times \text{ЧП} \times E_{\text{ф}}, \quad (10.8)$$

де ЧП – середньорічна чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.;  $E_{\text{ф}}$  – коефіцієнт реалізації трудового потенціалу технологічного персоналу підприємства;

– управлінський потенціал у вартісному виразі визначається на основі частки витрат на адміністративно-управлінський апарат у загальній структурі витрат підприємства;

– загальний ТП підприємства визначається шляхом підсумування вартості ТП технологічного персоналу і вартості управлінського потенціалу.

**3. Порівняльні методи** оцінки ТП: анкетування, описовий, класифікації, порівняння параметрів, рейтинговий, визначеного розподілу, інтерв'ю, «360 градусів», тестування, ділових ігор, оцінки на базі моделей компетентності й ін.

**4. Коефіцієнтна методика оцінки ТП як гібрид витратних і порівняльних підходів** включає такі показники:

– коефіцієнт освіти:

$$K_{\text{осв}} = A / 60, \quad (10.9)$$

де  $A$  – тривалість роботи працівника за спеціальністю, визначеною в дипломі (за аналізований період), місяців; 60 – максимальна нормативна тривалість роботи за спеціальністю, визначеною у дипломі про вищу освіту, місяців;

– коефіцієнт посадового досвіду:

$$K_{\text{досв}} = B / 60, \quad (10.10)$$

де  $B$  – досвід роботи на певній посаді, місяців; 60 – максимальна нормативна тривалість роботи на певній посаді, місяців;

– коефіцієнт підвищення кваліфікації:

$$K_{\text{квал}} = H / \text{ПН}, \quad (10.11)$$

де  $H$  – фактична тривалість навчання з підвищення кваліфікації за період роботи за спеціальністю, місяців; ПН – нормативна тривалість навчання з підвищення кваліфікації (виходячи з припущення щодо необхідності щорічного навчання тривалістю 0,5 місяця), місяців;

– коефіцієнт раціоналізаторської активності:

$$K_{\text{ра}} = \text{РП} / \text{СП} / 12, \quad (10.12)$$

де РП – число раціоналізаторських пропозицій і винаходів, генерованих співробітником протягом терміну роботи за спеціальністю; СП – тривалість роботи працівника за спеціальністю, місяців;

– коефіцієнт оперативності виконання робіт:

$$K_{\text{опер}} = M / P, \quad (10.13)$$

де  $M$  – фактична кількість робіт, виконаних в установлені терміни;  $P$  – число робіт, фактично виконаних за аналізований період.

5. Алгоритми результатної оцінки ТП базуються на постулаті щодо корисності праці персоналу підприємства. На основі моделі корисності, вартість управлінського потенціалу розраховується за формулою:

$$\text{Управлінський потенціал} = \left[ \begin{array}{l} \text{Чисельність} \\ \text{менеджерів певної категорії} \end{array} \times \frac{n}{\sum \frac{1}{K_i}} \right] \times K_{\text{ефективності роботи}}, \quad (10.14)$$

де  $n$  – кількість показників, що формують систему якісної оцінки ділових якостей менеджерів;  $K_i$  – оціночний коефіцієнт певного виду;  $K$  ефективності роботи – показник, що відображає величину додаткової доданої вартості, що отримує компанія від використання управлінців певної категорії, кваліфікації і т. ін., у грошовому вимірі.

Цей показник може бути замінений часткою чистого приросту капіталу, отриманого за аналізований період, що припадає на одного менеджера:

$$K_{\text{частка прибутку}} = \frac{\text{Чистий приріст капіталу компанії}}{\text{Середньооблікова чисельність персоналу} \times \text{Частка управлінців у загальній чисельності}}, \quad (10.15)$$

ТП технологічного персоналу дорівнює:

$$\frac{\text{Трудовий потенціал технологічних працівників}}{\left[ \begin{array}{l} \text{Чисельність} \\ \text{працівників КАТЕГОР} \end{array} \times \left( \frac{\text{Продуктивність праці}}{\text{праці}} \times K_O \times K_{\text{СПС}} \times K_D \right) \times R_P \right]}{T}, \quad (10.16)$$

де  $K_o$  – поправочний коефіцієнт, що враховує відмінності освітньо-професійної підготовки співробітників;  $K_{c/пс}$  – поправочний коефіцієнт, що враховує відмінності соціально-психологічного та культурного характеру в механізмі мотивації;  $K_d$  – поправочний коефіцієнт, що враховує відмінності в практичному досвіді співробітників роботи на певній посаді в даній сфері бізнесу;  $I_p$  – індекс капіталізації прибутку;  $R_p$  – рентабельність продукції, роботи чи послуги.

### Контрольні питання та завдання:

1. Дайте визначення поняттю «ТП». Охарактеризуйте стадії процесу перетворення трудових ресурсів підприємства у робочу силу.
2. Наведіть класифікацію видових проявів ТП підприємства. Чим відрізняється ТП працівника від ТП підприємства?
3. Охарактеризуйте одиниці виміру ТП підприємства. Яка з них визначає ТП на основі фінансових витрат та результатів діяльності підприємства?
4. Наведіть структурні складові ТП та дайте їм характеристику.
5. На основі якої моделі доцільніше проводити оцінку ТП? У чому її сутність?
6. Які підходи до оцінки ТП Вам відомі? На чому базується кожен з них?
7. Які методи оцінки ТП застосовують в рамках відповідного підходу?
8. Охарактеризуйте алгоритм, який можна застосовувати задля вирішення проблеми оцінки та управління ТП підприємства.

### Задачі:

1. Приклад. *Оцінити* ТП працівника інвестиційної компанії на основі коефіцієнтної методики, якщо: 1) досвід роботи за фахом відповідно до отриманої вищої освіти складає 5 років; 2) досвід роботи на посаді керівника планово-економічного відділу – 3 роки; 3) працівник у 3 останні роки відвідує 2-місячні курси підвищення кваліфікації; 4) за останні 3 роки планово-економічним відділом реалізовано 8 інвестиційних проектів, ще 3 проекти незавершені; 5) з реалізованих 8-ми проектів у раніше установлені терміни виконано 5; 6) за останні 3 роки замовниками придбано і реалізовано 4 інвестиційні проекти. *Розв'язок:*

1) Коефіцієнт освіти співробітника визначається таким чином:  $K_{осв} = \frac{5 \times 11}{60} = 0,917$ .

2) Коефіцієнт посадового досвіду розраховується так:  $K_{досв} = \frac{3 \times 11}{60} = 0,55$ .

3) Коефіцієнт підвищення кваліфікації дорівнює:  $K_{квал} = \frac{2 \times 3}{5 \times 0,5} = 2,4$ .

4) Коефіцієнт повноти виконаних робіт:  $K_{пов} = \frac{8}{8 + 3} = 0,727$ .

5) Коефіцієнт оперативності виконання робіт:  $K_{опер} = \frac{5}{8} = 0,625$ .

6) Коефіцієнт якості виконання робіт:  $K_{якост} = \frac{4}{8} = 0,5$ .

7) Інтегрований коефіцієнт компетентності:  $IK_{проф} = \sqrt[3]{0,917 \times 0,55 \times 2,4} = 1,0657$ .

8) Інтегрований коефіцієнт виконання робіт:  $IK_{робит} = \sqrt[3]{0,727 \times 0,625 \times 0,5} = 0,6102$ .

9) Трудовий потенціал співробітника:  $ТП = 1,0657 \times 0,5 + 0,6102 \times 0,5 = 0,837958$ .

2. Для оцінки потенційних чи реальних управлінських здібностей менеджерів соціологи розробили спеціальну модель. *Розрахувати* інтегральний показник (баловий коефіцієнт) ділових якостей менеджера телекомунікаційної компанії за даними табл. 10.2. Зробити висновок щодо ділових якостей менеджера, враховуючи, що за вагомістю якостей мінімальне значення інтегрального показника дорівнює 49, середнє – 147 і максимальне – 245 балам.

**Таблиця 10.2 – Експертні оцінки ділових якостей менеджера**

Експерт	Порядковий номер ділових якостей менеджера, бали							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	5	4	4	3	5	4	6	5
2	5	4	5	3	5	4	6	5
3	6	3	5	4	5	4	5	5
4	6	3	4	3	6	4	6	6
5	5	4	5	3	5	3	6	6
Вагомість якості	10	7	4	8	3	3	6	8

3. *Оцінити* ТП працівника інвестиційної корпорації на основі коефіцієнтної методики, якщо відомо: 1) досвід роботи за фахом відповідно до отриманої вищої освіти складає 10 років; 2) досвід роботи на посаді керівника планово-економічного відділу становить 5 років; 3) працівник у 5 останніх років відвідує 2-місячні курси підвищення кваліфікації; 4) за останні 5 років планово-економічним відділом було реалізовано 15 інвестиційних проектів, ще 4 проекти незавершені; 5) з реалізованих 15 проектів у раніше установлені терміни виконано 12 проектів; 6) за останні 5 років різними замовниками було придбано і успішно реалізовано 8 інвестиційних проектів.

4. *Визначити* ТП підприємства, виходячи з такого: продуктивність праці співробітника у звітному році досягла 12,5 тис. грн; індекс зростання продуктивності праці становить 1,12; індекс зростання фондоозброєності праці щодо базового року – 1,05; середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу – 1520 осіб; коефіцієнт реалізації ТП сягнув 78%; витрати на утримання адміністративно-управлінського персоналу – 15400 грн.

5. Комплексно оцінити потенціал працівника, який працює на підприємстві електромонтером (4 розряд), має незакінчену вищу освіту, стаж роботи 12 років, один раз на 4 роки проходить курси підвищення кваліфікації, за матрицею визначення ділових якостей робітників має стійкі 3 бали, виконує значні обсяги роботи із середньою якістю, але своєчасно.

#### Література:

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
2. Гавва В. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 224 с.
3. Грицуленко С.І. Інноваційний потенціал оператора зв'язку: формування, оцінювання та ефективність використання: монографія / С.І. Грицуленко, В.М. Орлов, Г.А. Отливанська, І.І. Уманський. – Одеса: БМВ, 2013. – 264 с.
4. Грицуленко С.І. Інтелектуальний потенціал в інноваційній моделі розвитку оператора зв'язку: монографія / Грицуленко С.І., Потапова-Сінько Н.Ю., Гарбера К.М. – Одеса: Фенікс, 2009. – 256 с.
5. Одегов Ю.Г. Трудовой потенциал предприятия: пути эффективного использования / Одегов Ю.Г. – Саратов: изд-во Саратовского университета, 1991. – 172 с.
6. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. метод. посіб. / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.

## ТЕМА 11

### Оцінка вартості бізнесу

*План:*

1. Сучасні особливості оцінки вартості бізнесу.
2. Методи витратного підходу до оцінки вартості бізнесу.
3. Методи результативної оцінки вартості бізнесу.
4. Методи порівняльної оцінки вартості бізнесу.

Особливе місце серед об'єктів оцінки займає бізнес (підприємство), в процесі визначення вартості якого об'єктом оцінки виступає діяльність, що здійснюється на основі функціонування майнового комплексу підприємства і має на меті отримання прибутку.

До складу майнового комплексу підприємства входять усі види майна, призначеного для реалізації його цілей, здійснення господарської діяльності, одержання прибутку: нерухомість, машини, обладнання, транспортні засоби, інвентар, сировина, продукція, майнові зобов'язання, цінні папери, НМА. При цьому елементи майнового комплексу взаємодіють у процесі реалізації цілей діяльності підприємства за допомогою використання кадрового потенціалу, який також має свою вартість. Тому відмінною рисою бізнесу як об'єкта оцінки є необхідність урахування поряд з вартістю складових майнового потенціалу вартості, що створюється за рахунок ефекту їх взаємодії. Інша особливість бізнесу як об'єкта оцінки, полягає в тому, що вартість підприємства як юридичної особи і суб'єкта господарювання, має враховувати наявність певних юридичних прав. Крім того, під час оцінки діючого підприємства з метою визначення його ринкової вартості типово мотивованого покупця будуть цікавити не стільки активи, скільки той дохід, який приносять і можуть принести в майбутньому ці активи, що безпосередньо пов'язані з необхідністю проведення всебічного аналізу стану та перспектив розвитку зовнішнього середовища на державному, галузевому і регіональному рівнях, а також результатів діяльності самого підприємства за всіма напрямками та прогнозами його розвитку.

Відповідно до міжнародних стандартів, *оцінка вартості бізнесу* – це акт (процес) формування точки зору оцінювача і підрахунку вартості бізнесу, цілісного майнового комплексу чи пов'язаних з ним прав. При визначенні вартості бізнесу застосовують три основні підходи – витратний, результатний (дохідний), аналоговий (порівняльний).

Загальна модель оцінки вартості бізнесу наведена на рис. 11.1.

Відповідно до мети і характеру розрахунків вирізняють наступні *види оцінки вартості бізнесу*:

1) *внутрішню*, що реалізує цільові орієнтири менеджменту підприємства (власників) шляхом обліку вартості усіх внутрішніх елементів виробничо-комерційної системи підприємства;

2) *зовнішню*, що передбачає урахування впливу зовнішніх (ринкових) факторів на вартість підприємства, виходячи з доступної широкому загалу господарської інформації.



Рис. 11.1. Загальна модель оцінки вартості бізнесу

Структурно-логічний граф показників вартості бізнесу показано на рис. 11.2.

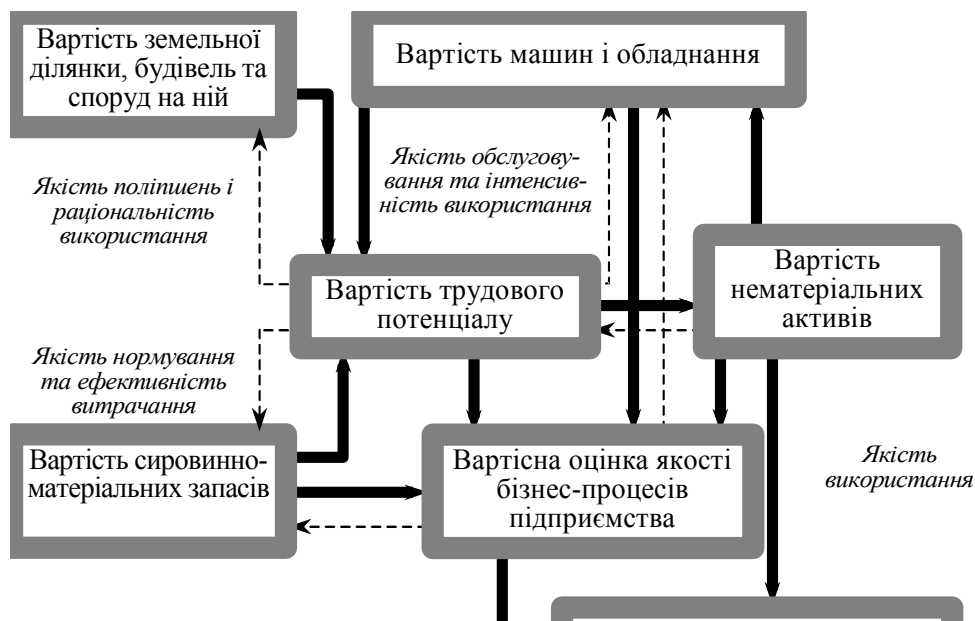


Рис. 11.2. Структурно-логічний граф показників вартості бізнесу

В табл. 11.1 наведено методи оцінки вартості бізнесу.

Таблиця 11.1 – Методи оцінки вартості бізнесу

Підхід	Метод оцінки	Базовий постулат
Витратний	Простий балансовий метод	Вартість бізнесу визнається рівною різниці між активами і пасивами фірми
	Метод регулювання балансу	Вартість бізнесу визначається шляхом підсумовування реальної вартості усіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства з вирахуванням сум його зобов'язань (боргів)

Закінчення табл. 11.1



<b>Витратний</b>	Метод ліквідаційної вартості	Вартість бізнесу дорівнює сумі коштів, що може бути отримана при його ліквідації (продажу), чи сумі ліквідаційних вартостей усіх видів майна. Визначається три види ліквідаційної вартості бізнесу: упорядкована, примусова і кінцева
	Метод вартості заміщення	Вартість бізнесу визначається способом підрахування вартості створення ідентичного цілісного майнового комплексу у поточних цінах, який має аналогічну корисність для власників, але сформований відповідно до сучасних стандартів та вимог
	Метод чистих активів	Вартість бізнесу визначається шляхом вирахування зі скоригованої вартості активів скоригованої вартості пасивів. Коригування полягає у ціновому приведенні чи нормалізації бухгалтерської звітності
	Метод накопичення активів	Вартість бізнесу дорівнює різниці між ринковою вартістю усіх активів підприємства та ринковою вартістю усіх його пасивів (зобов'язань) у поелементному розрізі
<b>Результатний</b>	Метод прямої капіталізації доходів	Вартість бізнесу дорівнює теперішній вартості майбутніх грошових потоків від його використання, що можуть бути капіталізовані учасниками (власниками)
	Метод дисконтування грошового потоку	Вартість бізнесу дорівнює теперішній вартості грошових потоків, генерованих кожним його компонентом, з урахуванням відмінностей у рівнях дисконтів
	Метод економічного прибутку	Вартість бізнесу визначається множенням суми інвестованого капіталу на ставку економічної рентабельності, що дорівнює різниці між рентабельністю інвестованого капіталу і середньозваженими витратами на його залучення та використання
	Метод додаткових доходів	Вартість бізнесу визначається шляхом урегулювання балансу підприємства та оцінки можливостей отримання доходів від його використання
<b>Порівняльний</b>	Метод мультиплікаторів*	Вартість бізнесу оцінюється на основі визначених коефіцієнтів, що відтворюють суттєві характеристики аналогічних об'єктів, представлених на ринку
	Метод галузевих співвідношень	Вартість бізнесу визначається на основі цінових показників та інших якісних (чи фінансових) співвідношень, характерних для даної сфери господарювання
	Метод аналогового продажу чи ринку капіталу	Вартість бізнесу встановлюється на рівні ціни купівлі-продажу контрольних пакетів акцій компаній чи аналогічних цілісних майнових комплексів

\*Цінові (вартісні) мультиплікатори: ціна/прибуток; ціна/грошовий потік; ціна/виручка від реалізації (операційної діяльності); ціна/дивіденди. Одномоментні мультиплікатори: ціна/балансова вартість; ціна/чиста вартість активів. Фінансові мультиплікатори: прибуток/інвестований капітал; прибуток/виручка від реалізації; власний капітал/позиковий капітал.

### Методи оцінки гудвілу:

**Німецький метод** можна виразити такою формулою:

$$W_r = \frac{1}{2}(D - M) \quad (11.1)$$

де  $W_r$  – вартість репутації;  $M$  – вартість майна підприємства, що складається з перелічених вище складових;  $D$  – дисконтована величина майбутніх прибутків, яка дає змогу визначити сучасну вартість або фінансовий еквівалент майбутньої грошової суми, тобто зменшити його на дохід, наростає за певний термін за правилом складних відсотків.

**Швейцарський метод** визначення вартості репутації передбачає використання тих самих показників:

$$W_r = \frac{2}{3}(D - M) \quad (11.2)$$

Згідно з **англосаксонським методом** визначення вартості репутації застосовується рівняння:

$$W_r = r_1 \times a_n \times (D - M) \quad (11.3)$$

де  $a_n$  – коефіцієнт загального дисконту річної ренти від вартості репутації (ставки) для облікового відсотка  $r_1$  по  $n$  років.

**Дисконтний метод** визначення вартості репутації на підставі вищого облікового відсотка (ставки). Основними показниками в цьому випадку є офіційний обліковий відсоток або облікова ставка банку і комерційна облікова ставка або зміна ставки протягом певного часу. За цим методом вартість репутації визначається так:

$$W_r = \frac{r}{r_1} \times \left( 1 - \frac{1}{(1 - r_1)^n} \right) \times (D - M) \quad (11.4)$$

де  $r_1$  – вища облікова ставка.

**Метод щорічного визначення:**

$$W_r = n \times r \times (D - M), \quad (11.5)$$

де  $n$  – кількість років.

У цьому випадку, як правило, враховують амортизацію або зростання вартості репутації протягом часу. В наведеній формулі виходять з того, що вартість репутації фірми з часом зростає.

За **методом Грефа** визначення вартості репутації здійснюється так:

$$W_r = \frac{1}{1 + \frac{1}{r \times m} [1 - (1 + r)^m]} (D - M) \quad (11.6)$$

де  $m$  – кількість років падіння гудволу фірми.

У разі застосування комбінованого методу виходять з відсоткової ставки амортизації або реновації капіталу, прибутку підприємства, періоду амортизації майна (реновації капіталу):

$$W_r = k \times (Z - R \times M) \quad (11.7)$$

$$k = \frac{1}{R} \left( 1 - \frac{1}{(1 + R)^n} \right) \quad (11.8)$$

де  $R$  – відсоткова ставка амортизації (реновації капіталу);  $Z$  – річний прибуток;  $n$  – кількість років амортизації майна (реновації капіталу).

#### Контрольні питання та завдання:

1. Наведіть визначення поняття «оцінка вартості бізнесу» та схематично модель оцінки вартості бізнесу.
2. Які види оцінки вартості бізнесу вирізняють, виходячи з мети та характеру розрахунків? Що вони передбачають?
3. Визначте складові і зв'язки структурно-логічного графу показників вартості бізнесу.
4. Які підходи використовуються для визначення вартості бізнесу? В рамках якого з них застосовують методи мультиплікаторів та галузевих співвідношень?
5. Охарактеризуйте витратні методи оцінки вартості бізнесу.
6. Охарактеризуйте результатні методи оцінки вартості бізнесу.
7. Охарактеризуйте порівняльні методи оцінки вартості бізнесу.

8. Охарактеризувати найпоширеніші мультиплікатори оцінки вартості бізнесу.
9. Які методи оцінки гудволу Вам відомі? Які показники використовують для визначення вартості репутації підприємства в рамках кожного з них?

#### Задачі:

1. Використовуючи інформацію табл. 11.2, *розрахувати* всі види мультиплікаторів: ціна/прибуток, ціна/грошовий потік. Розрахунок зробити на одну акцію і по підприємству в цілому. Фірма має в обігу 25000 акцій, ринкова ціна однієї акції становить 100 грн.

**Таблиця 11.2 – Вихідна інформація**

1. Виручка від реалізації, грн.	500000
2. Витрати, грн.	400000
3. У тому числі амортизація, грн.	120000
4. Ставка податку на прибуток, %	30

2. Інтернет-провайдер купив додаткове приміщення для надання послуг за 150 тис. грн. Проте за певних обставин він здав його в оренду зі щорічною платнею 25 тис. грн. Згодом до нього надійшло три пропозиції щодо продажу нерухомості: 1) продаж через 7 років за 210 тис. грн.; 2) продаж через 9 років за 225 тис. грн.; 3) продаж через 11 років за 240 тис. грн. *Обґрунтувати*, яка з пропозицій є найкращою при ставці дисконту – 12 %.

3. За даними табл. 11.3 *оцінити* першого оператора зв'язку, річна виручка від реалізації послуг якого складає 750000 тис. грн. Аналогом є другий оператор: ринкова ціна однієї акції – 20 грн.; число акцій в обігу – 800000; річна виручка від реалізації послуг – 8000000 грн.

**Таблиця 11.3 – Пасив балансу операторів зв'язку, грн.**

	1-й оператор зв'язку	1-й оператор зв'язку
1. Власний капітал	4000000	8000000
2. Довгострокові зобов'язання	500000	2000000
3. Короткострокові зобов'язання	1500000	4000000

4. Об'єкт нерухомості протягом 8 років забезпечує в кінці кожного року потік орендних надходжень у 280 тис. грн. Після отримання останньої орендної плати він буде проданий за 11500 тис. грн. Витрати щодо продажу складуть 500 тис. грн. *Розрахуйте* сукупну поточну вартість майбутніх надходжень грошових коштів, якщо ймовірність отримання запланованої суми оренди і продажу потребує застосування ставок дисконту в 10 % і 20 % відповідно.

5. За методом вартості чистих активів вартість ВАТ «Інфоком» складає 40 млн. грн. Для підприємств даної галузі ринок передбачає премію за контроль 25 % та знижку за недостатню ліквідність – 30 %. Потрібно *оцінити* 6 % пакет акцій ВАТ «Інфоком».

#### Література:

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
2. Гавва В. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 224 с.
3. Григорьев В.В. Оценка стоимости предприятий: имущественный подход / В.В. Григорьев, И.М. Островкин. – М.: Дело, 1998. – 224 с.
4. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 за № 2658-III зі змінами у 2003, 04, 11, 12 рр.
5. Інструктивний Лист Фонду Держмайна України „Про оформлення звіту про оцінку майна й висновку про вартість майна” від 09.10.2003 р. за № 10-36-12633.

6. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Мурин Дж.; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 576 с.
7. Наказ Фонду Держмайна України «Положення про порядок проведення експертної оцінки державного майна при приватизації» від 20.03. 1995 р. за № 100 (74/610).
8. Національний стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» від 29.11. 2006 р. за № 1655.
9. Оценка стоимости бизнеса: учеб. пособ.; под ред. Н. Абдулаева, Н. Колайко. – М.: ЭКМОС, 2000. – 352 с.
10. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. метод. посіб. / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.
11. Федотова М.А. Оценка недвижимости и бизнеса / М.А. Федотова, Э.А. Уткин. – М.: Тандем, Экмос, 2000. – 352 с.

## ТЕМА 12

### Прикладні аспекти оцінки потенціалу підприємства

#### План:

1. Особливості оцінки ПП для моніторингу поточних можливостей підприємства.
2. Спеціальні випадки застосування оцінки вартості підприємства.
3. Оцінка перспектив галузі, формування мети та розробка стратегії.

**Моніторинг поточних можливостей** підприємства – система постійного спостереження за реалізацію внутрішніх бізнес-процесів і компетенцій з метою виявлення відповідності результатів, що досягаються, результатам, що очікувались (планувались).

Таке постійне спостереження передбачає збирання, оброблення, зберігання і розповсюдження зацікавленими особами інформації про наявний сукупний потенціал, окремі його елементи та рівень його реалізації.

Ключовими **принципами організації моніторингу** є: цілісність, оперативність, пріоритет управління, відповідність цілей моніторингу засобам його організації, спрямованість на прогноз, несуперечність.

**Етапи процесу організації моніторингу** поточних можливостей:

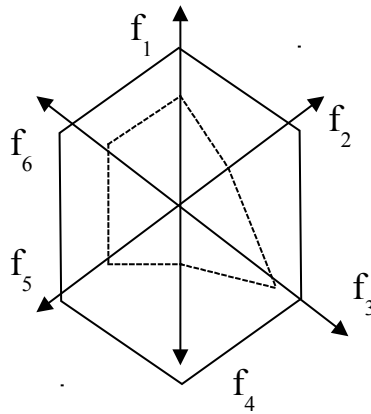
1. Визначення цілей і завдань (напр., визначення динаміки і тенденцій розвитку сукупного потенціалу через взаємодію окремих його елементів).
2. Визначення процесів, що суттєво впливають на формування і реалізацію поточних можливостей (наприклад, виробництво, збут продукції, фінансування).
3. Визначення складу інформації, що характеризує ключові процеси, яка має охоплювати всі елементи потенціалу, взаємодіючих в процесі реалізації визначених бізнес-процесів (виробничий, фінансовий, кадровий потенціал та ін.).
4. Побудова моделі ПП та на її основі – моделі моніторингу.

**Приклади побудови моделей ПП для організації на їх основі моніторингу поточних можливостей:**

1) із застосуванням **майнового підходу** на основі визначення величини ПП як алгебраїчної суми вартості майна, витрат на зарплату, матеріальне заохочування, навчання і підвищення кваліфікації персоналу, витрат на розробку технологій, інноваційних рішень, скоректованої на коефіцієнт впливу природного й інфраструктурного факторів, з урахуванням імовірності виникнення подій;

2) із застосуванням **дохідного підходу** на основі представлення потоку власного капіталу через фактори, задіяні в його формуванні (вартісні фактори): операційний прибуток, амортизацію, суму зобов'язань і відсотків за ними, відсоткову ставку, ставку податку на прибуток, величину інвестицій;

3) конструювання **графоаналітичної моделі** показано на рис. 12.1, де кожний вектор відповідає оцінці певного фактора ( $f_1, f_2, f_3, f_4, f_5, f_6$ ), що описує ПП:



\_\_\_\_\_ – характеризує максимально можливий рівень реалізації потенціалу;  
 ..... – характеризує рівень реалізованого потенціалу.

Рис. 12.1. Графоаналітична модель ПП

### Спеціальні випадки застосування оцінки підприємства (бізнесу):

Такі випадки стосуються незвичайних господарських ситуацій, що мають місце в ринковій економіці або передбачаються законодавством:

1. Викуп паїв (акцій) закритих компаній (ТОВ, ЗАТ).
2. Емісія нових акцій.
3. Підготовка до продажу підприємств, що приватизуються.
4. Обґрунтування варіантів проведення санації підприємств-банкрутів.
5. Перевірка ціни пропозиції за акціями ЗАТ великими професійними інвесторами.

**Порядок викупу паїв** закритих компаній визначається установчими документами. *Варіантами оцінки вартості паю  $\epsilon$ :* а) компенсація за пай дорівнює номінальній вартості початкового внеску; б) викуп паю здійснюється за номінальною вартістю, індексованою на рівень інфляції, що склався за період володіння паєм; в) компенсація за пай дорівнює його номінальній вартості, збільшеній на капіталізовані прибутки, пропорційні величині пайового внеску; г) вартість паю дорівнює його ринковій вартості, розрахованій як пропорційна частка від загальної ринкової вартості бізнесу.

**Випуск нових акцій**  $\epsilon$  важливим засобом додаткового залучення капіталу, коли підприємство-емітент спроможне реінвестувати кошти, отримані з фондового ринку, в проекти, ефективність яких доведена.

**Емісія нових акцій** можлива у разі виконання певних вимог підприємством-емітентом, а саме: а) визначення співвідношення між балансовою та ринковою вартістю його власного капіталу; б) якщо ринкова вартість власного капіталу більша за балансову, дозволяється емісія на величину виявленого відхилення; в) якщо ринкова вартість власного капіталу менша за балансову, емісія не дозволяється, а балансова вартість власного капіталу зменшується на величину виявленого відхилення.

В процесі **підготовки підприємств до приватизації** враховують таке:

1. Ціна, за якою підприємство (або частки участі в ньому) пропонується до продажу, не повинна бути заниженою, щоб не завдати прямих майнових збитків державі або завищеною, щоб термін експозиції підприємства не

перевищував максимально можливий через відсутність покупців. Визначення такої ціни передбачає, перш за все, використання методів майнового підходу до оцінки.

2. Якщо відомі потенційні покупці (інвестори), то оцінка підприємства, що приватизується, здійснюється згідно з планами розвитку, ділових можливостей та інформованості покупців (оцінюється не ринкова вартість, а інвестиційна).

3. Якщо підприємство, що приватизується, знаходиться у стані банкрутства, то до його продажу можливе здійснення комплексу заходів з проведення санації, що впливатиме на величину вартості такого підприємства.

**Санація підприємств-банкрутів** передбачає їх фінансове оздоровлення для підвищення продажної ціни. Особливістю такої оцінки є прогнозування оціночної вартості після виконання комплексу *санаційних заходів*: санація в режимі економії; санація на основі нових інвестиційних проектів з коротким строком окупності; санація на основі продовження перспективних інвестиційних проектів, рзпочатих, але не завершених у зв'язку з не вистачанням часу і коштів.

**Перевірка ціни пропозиції акцій** ЗАТ пов'язана з можливістю завищення чи заниження акціонерами ціни своїх акцій з метою, що суперечить цілям розвитку товариства. Тому професійні інвестори здійснюють власну перевірку адекватності пропонованої ціни ринковим умовам.

**Необхідність оцінки ПП** завжди пов'язана з цілями і задачами підприємства. Причинами проведення оцінки ПП є: пошук найперспективніших підприємств і галузей країни для забезпечення їх ресурсами в умовах дефіциту; формування мети, розробки стратегії її досягнення і програми; оцінка доцільності інвестування даного бізнесу; забезпечення стабільного й ефективного функціонування підприємства в умовах конкурентного впливу негативних обставин зовнішнього середовища; пошук раціонального й економічно безпечного напрямку розвитку.

### **Оцінка перспектив галузі:**

У зв'язку з обмеженими ресурсами й інвестиційними можливостями країни, важливо виявляти найперспективніші галузі для їх підтримки і розвитку. *Розв'язання цієї задачі можливе в ході виконання такого переліку окремих етапів і дій*: 1) оцінити потенціали галузей; 2) провести порівняльний аналіз потенціалів; 3) оцінити перспективи попиту на товари кожної галузі та динаміку потенціалів; 4) сформувати набір критеріїв для подальшої оцінки пріоритетів галузей; 5) провести оцінку пріоритетів галузей і побудувати рейтингові ряди; 6) визначити потрібну кількість ресурсів для підтримки і розвитку перспективних галузей; 7) оцінити ефективність і доцільність забезпечення ресурсами перспективних галузей.

Принципи оцінки потенціалу базуються на вищевикладених підходах, а значення такої оцінки для формування стратегічних рішень у цій сфері є ключовим.

### **Формування мети та розробки стратегії:**

Враховуючи, що *стратегія* – це план, інтегруючий головні цілі підприємства, його політику і дії в деяке узгоджене ціле, *правильно розроблена стратегія дозволяє раціонально використовувати ресурси*. Вона має враховувати можливі зміни в оточуючому макро- і мікросередовищі та конкурентний вплив.

*Значення стратегічних рішень для розвитку підприємства:* визначають загальний напрямок його розвитку, життєздатність перед непередбачуваними обставинами; формулюють реальні задачі, визначають межі діяльності; диктують види і обсяг ресурсів, що залучаються до розв'язання задач; забезпечують ефективність; помилки у стратегічних рішеннях мають найбільш важкі наслідки.

Враховуючи ієрархічність цілей підприємства, можна *оцінювати дію виконавчих елементів системи* не лише з точки зору її внеску в досягнення цілі, що відповідає їх рівню вкладеності, а й *як вплив цих дій на ПП*. Тоді дії, що *підвищують ПП а priori* вважаються *корисними*, а ті, що *знижують ПП* – *шкідливими*. *ПП в даному випадку перетворюється у критерії оцінки корисності дій і рішень*.

Стратегічна мета визначає, які результати і коли можуть бути досягнуті. Але те, як досягти ціль, визначає стратегія, стратегічна політика і програма. Всі вони кільця одного ланцюга і базуються на оцінці ПП (галузі) і тенденціях змін його оточення. Отже, стратегія підприємства, розроблена без урахування оцінки потенціалу і можливостей, буде близькою до звичайного прожектерства.

### **Контрольні питання:**

1. Наведіть визначення поняття «моніторинг поточних можливостей підприємства» та базові принципи його організації.
2. Охарактеризуйте етапи процесу організації моніторингу поточних можливостей.
3. Наведіть приклади побудови моделей ПП для організації на їх основі моніторингу поточних можливостей.
4. Охарактеризуйте наступні спеціальні випадки застосування оцінки бізнесу: викуп паїв, емісія нових акцій, підготовка до продажу підприємств, що приватизуються.
5. Охарактеризуйте такі спеціальні випадки застосування оцінки бізнесу, як: обґрунтування варіантів проведення санації підприємств-банкрутів; перевірка ціни пропозиції за акціями ЗАТ великими професійними інвесторами.
6. Перелічіть причини, що спонукають проводити оцінку ПП.
7. Наведіть перелік етапів і дій для здійснення оцінки перспектив галузі.
8. Сформулюйте роль і місце оцінки ПП при формуванні цілі та розробки стратегії.

### **Тестове завдання:**

1. *Із застосуванням якого з підходів до оцінки ПП будується модель на основі представлення потоку власного капіталу через фактори, задіяні в його формуванні?*
  - а) дохідного підходу;
  - б) витратного підходу.
2. *Яке поняття визначається як «система постійного спостереження за реалізацію внутрішніх бізнес-процесів і компетенцій з метою виявлення відповідності результатів, що досягаються, результатам, що очікувались (планувались)»?*
  - а) ?



3. Який з базових принципів організації моніторингу не названо?

- а) оперативність;
- б) пріоритет управління;
- в) відповідність цілей моніторингу засобам його організації;
- г) спрямованість на прогноз;
- д) несуперечність;
- е) ?.

4. Який з етапів процесу організації моніторингу поточних можливостей не названо?

- а) визначення цілей і задач;
- б) визначення процесів, які найбільш істотно впливають а формування та реалізацію поточних можливостей;
- в) визначення складу інформації, яка адекватно характеризує ключові процеси;
- г) ?

5. Який зі спеціальних випадків застосування оцінки бізнесу не названо?

- а) емісія нових акцій;
- б) підготовка до продажу підприємств, що приватизуються;
- в) обґрунтування варіантів проведення санації підприємств-банкрутів;
- г) перевірка ціни пропозиції за акціями ЗАТ великими професійними інвесторами;
- д) ?.

6. Який спеціальних випадок застосування оцінки бізнесу є засобом додаткового залучення капіталу?

- а) випуск нових акцій;
- б) емісія нових акцій.

7. Чи дозволяється емісія нових акцій, якщо оціночна вартість власного капіталу менша за балансову?

- а) так;
- б) ні.

8. За яких умов дозволяється емісія нових акцій?

- а) якщо оціночна вартість власного капіталу менша за балансову;
- б) якщо оціночна вартість власного капіталу більша за балансову.

9. Яка з вартостей підприємства, що приватизується, оцінюється, якщо відомі потенційні його покупці?

- а) інвестиційна вартість;
- б) ринкова вартість.

10. Який зі спеціальних випадків застосування оцінки бізнесу спрямований на його фінансове оздоровлення?

- а) емісія нових акцій;
- б) підготовка до продажу підприємств, що приватизуються;
- в) обґрунтування варіантів проведення санації підприємств-банкрутів;
- г) перевірка ціни пропозиції за акціями ЗАТ великими професійними інвесторами;
- д) викуп паїв (акцій) закритих компаній.

### Література:

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.

2. Гавва В. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 224 с.

3. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 05.07.2012 р. за № 5080-VI.

4. Климов А.В. Стратегическое планирование деятельности предприятий в современных условиях / сб. науч. тр. Компьютерные технологии в управлении, при моделировании и в экономике // А.В. Климов. – Х.: Нац. аэрокосм. Ун-т «Харьк. авиац. ин-т», 2003. – С. 320-325.
5. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Мурин Дж.; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 576 с.
6. Минцберг Г. Стратегический процесс / Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С.; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
7. Наказ Фонду Держмайна України «Положення про порядок проведення експертної оцінки державного майна при приватизації» від 20.03. 1995 р. за № 100 (74/610).
8. Оценка стоимости бизнеса: учеб. пособ.; под ред. Н. Абдулаева, Н. Колайко. – М.: ЭКМОС, 2000. – 352 с.
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Порядок проведення оцінки для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства» від 04.03.2013 р. за № 231.
10. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. метод. посіб. / Федонін О.С, Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.

## ТЕМА 13

### Розвиток підприємства: змість, сучасні концепції та передумови

*План:*

1. Розвиток підприємства як поняття.
2. Критерії систематизації розвитку та його типи.
3. Передумови і фактори розвитку підприємства.
4. Сучасні концепції розвитку підприємства у забезпеченні його зростання.

Еволюція поняття «розвиток» пов'язана з обґрунтуваннями грецьких філософів: Демокрита і Аристотеля. У ХХ ст. поняття розвитку знайшло значне відображення в економіці:

– *розвиток на рівні підприємства* – сукупність змін, що ведуть до появи нової якості і зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силами зовнішнього середовища;

– *розвиток економіко-виробничої системи* – процес її переходу у новий якісний стан шляхом накопичення кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, наслідком чого є підвищення її здатності чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування.

У менеджменті отримали поширення такі поняття:

– *сталий розвиток підприємства*, обумовлений впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, характеризується зростанням потенціалу, попиту на продукцію, масштабу діяльності, можливістю забезпечити безперервний процес виробництва і зберігати тривалу платоспроможність;

– *керований розвиток* – виділена система підприємства, де об'єднані процеси реструктуризації, реінжинірингу, інновацій, інвестицій, що ведуть до кількісних і якісних змін в усіх функціональних галузях, а також контури управління на основі зворотних зв'язків, де розв'язуються задачі стратегічного й тактичного управління;

– *організаційний розвиток* – процес формування, накопичення і використання стратегічних спроможностей для забезпечення зовнішньої адаптації і внутрішньої інтеграції підприємства на ринках праці, капіталу і товарів згідно з інтересами суб'єктів ринку. Його результатом є збільшення ПП з позиції формування нових спроможностей.

**Розвиток підприємства** – довготривала сукупність процесів кількісних і якісних змін в його діяльності, які приводять до поліпшення його стану шляхом збільшення ПП, адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, що сприяє підвищенню спроможності підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та його життєздатності.

#### **Критерії систематизації розвитку та його типи:**

Типологію розвитку підприємства проводять за двома групами критеріїв:

1) загальнонаукові; 2) критерії, що належить до підприємства як об'єкта розвитку. Систематизацію розвитку наведено в табл. 13.1.

**Таблиця 13.1 – Систематизація розвитку**

Критерій систематизації	Види розвитку	Характер критерію
Характер змін	Екстенсивний та інтенсивний	Загальний
Джерело чи першопричина розвитку	Екзогенний та ендегенний	Загальний
Масштаб та складність об'єкта	Індивідуальний та загальний	Загальний
Форма	Прямолінійний, східчоступальний, ламаний, хвилеподібний, спіралеподібний	Загальний
Уявлення суб'єкта розвитку щодо стану об'єкта розвитку в часі та змінюванні	Прожективний, непрожективний	Спеціальний (за умови виділення суб'єкта розвитку)
Виділення вектора розвитку	Векторний, квазіхаотичний	Спеціальний
Кількість виділених векторів	Одновекторний, багатовекторний, фронтальний	Спеціальний
Комплексність змін	Однопроектний, односферний, багатосферний та холічний	Спеціальний
Кількісна характеристика змін	Прогресія, дегресія, пульсація та незмінність	Спеціальний

В економіці під *екстенсивним* розуміють *розвиток*, спрямований на використання більшої кількості ресурсів, збільшення масштабу діяльності, обсягу продажів тощо. *Інтенсивний розвиток* представлений використанням іншої технології або способу виробництва. Тобто екстенсивний розвиток має переважно кількісний характер, а інтенсивний – якісний. *Екзогенним є розвиток*, що визначається зовнішніми причинами щодо об'єкта, що розвивається. *Ендегенним є розвиток*, джерело і першопричина якого знаходиться всередині об'єкта або системи, що розвивається. Його рушійною силою є суперечності всередині об'єкта розвитку, виникнення й поширення яких приводить до якісних змін, а для екзогенного – суперечності поза межами об'єкта розвитку. *Індивідуальний розвиток* в науці – це розвиток окремої істоти або окремого неподільного об'єкта. Поняття *загального розвитку* використовується стосовно складної системи – фізичної, біологічної або соціальної. *Форми розвитку* (прямолинійні, східчоступальні, ламані, хвилеподібні, спіралеподібні тощо) визначаються характером змін, інтенсивністю у часі, періодичністю змін та їхньою повторюваністю.

*Прожективний* розвиток передбачає, що об'єкт розвитку перейде від свого поточного стану до певного представленого й описаного майбутнього через сукупність заздалегідь визначених змін. *Непрожективний* – передбачає зміни об'єкта розвитку без створення попереднього уявлення змін, спираючись на найкращий з можливих варіантів його змін, який визначається співвідношенням внутрішніх якостей об'єкта та очікуваних змін у зовнішньому середовищі.

*Векторний розвиток* передбачає конкретизацію вектора розвитку у формі цілей або надцілей (вектор розвитку – це сукупність безперервних послідовних змін стану об'єкта розвитку за умов збереження його єдності та цілісності, які обмежені певними обов'язковими умовами або надцілями). *Квазіхаотичний*

*розвиток* здійснюється без формалізації вектора розвитку. Якщо розвиток є векторним, то за кількістю виділених векторів виділяють одновекторний, багатовекторний, фронтальний розвиток. *Одновекторний та багатовекторний розвиток* передбачають наявність відповідної кількості векторів. Під *фронтальним* розуміють розвиток, за якого виділяється декілька векторів, які є односпрямованими або, як мінімум, несуперечливими, й охоплюють різні функціональні підсистеми підприємства або його поведінку на різних ринках.

*Однопроектний розвиток підприємства* передбачає виконання одного проекту, спрямованого на вирішення окремого завдання, що суттєвим чином не вплине на діяльність підприємства. *Односферний та багатосферний розвиток* пов'язані з одним або декількома видами його діяльності або функціональними підсистемами. Односферний може включати декілька різноспрямованих або односпрямованих проектів розвитку, що знаходяться в межах однієї сфери діяльності підприємства – виробництва, фінансової сфери, соціальної сфери тощо. Багатосферний – передбачає зміни одночасно або послідовно в декількох сферах діяльності підприємства. *Холічний розвиток* означає розвиток підприємства в цілому, коли навіть за умов збереження цілісності підприємства та його єдності наступний його стан значним чином відрізняється від попереднього. Така відмінність матиме кількісний і якісний характер.

Прогресія, дегресія, пульсація і незмінність характеризують зміну масштабу діяльності підприємства. Відповідно до того, що певні ознаки підприємства та показники, що їх характеризують можуть бути визначені як стимулянти, а певні – як дестимулянти, *прогресія* відповідає збільшенню показників-стимулянтів, які характеризують певні риси або ознаки діяльності підприємства, та зменшенню показників-дестимулянтів, а *дегресія* навпаки. *Пульсація* відповідає послідовним періодичним коливанням стану підприємства у формі позитивних і негативних змін. *Незмінність* означає постійність кількісних показників стану підприємства. Дегресія і незмінність є також типами розвитку, тому що негативні зміни або відсутність жодних змін, що можуть бути кількісно виміряні, можуть супроводжуватися позитивними якісними змінами. Оскільки розвиток передбачає якісні зміни, то й зменшення масштабу діяльності теж можна вважати розвитком підприємства.

### **Передумови розвитку підприємства:**

Передумови підприємництва закладають основу для існування інституту підприємництва у суспільстві, визначають шляхи і форми його розвитку.

Сьогодні, розглядаючи суспільні передумови, що сприяють підприємству, говорять про комплекс факторів, які є зовнішніми, об'єктивними щодо нього, а саме: економічні, політичні, юридичні та психологічні передумови підприємництва (рис. 13.1).

*Економічні передумови підприємництва* передбачають функціонування багатосуб'єктних власників у суспільстві, що сприяє свободі підприємництва. *До них належать:* наявність приватної власності на засоби виробництва; наявність ринкових відносин, розвинутих до конкурентних цін; економічна свобода і самостійність товаровиробників; наявність економічно справедливих



Рис. 13.1. Передумови розвитку підприємства

стосунків між суб'єктами господарювання; реальна дієздатність товарно-грошового механізму (відповідність грошової маси товарній; єдина валютна система, її стабільність; конвертованість грошової одиниці; розвинута фінансово-кредитна система; можливість ефективних інвестицій).

*Політичні передумови* передбачають створення в країні сприятливого клімату для підприємництва. *До них належать:* наявність політичної стабільності у суспільстві як гаранту незмінності «правил гри» в економічному просторі; державна ідеологія на основі підтримки підприємницької ініціативи громадян; державна соціально-економічна політика забезпечення сприятливого інвестиційного клімату; ефективний механізм гарантій щодо політичних прав і свобод підприємців.

*Юридичні передумови підприємництва* ґрунтуються на законодавчих і нормативних актах країни. *До них належать:* наявність законодавчих актів, регламентуючих правові засади створення, функціонування і банкрутства суб'єктів підприємництва; конституційне закріплення права громадян, займатися підприємницькою діяльністю, не забороненою законом; наявність дієвого механізму правового захисту інтелектуальної власності підприємців.

Важливе значення має *психологічний фактор*, сутність якого полягає в позитивній суспільній думці щодо підприємництва.

### **Фактори розвитку нового підприємства:**

Потреба у визначенні й аналізі проблем, що постають перед новими підприємствами, призвела до вироблення загальних рекомендацій по досягненню підприємствами країни стійкого фінансового становища, а саме:

1. Для вирішення проблеми *пошуку покупців своєї продукції* підприємство має випускати унікальний продукт або мати переваги перед конкурентами, для чого слід: сформувати систему збуту; створити легко впізнавальний бренд. Це дозволить стабільно збільшувати обсяг реалізації продукції.

2. Нове підприємство має *не допускати зниження якості продукції* при зростаючому обсязі виробництва та перебоїв у поставках замовленої продукції, щоб не надавати конкурентам додаткових переваг. Інакше можна очікувати втрати клієнтів та нанесення суттєвої шкоди репутації нового підприємства.

3. З метою подолання проблеми *нестачі капіталу* підприємство повинне використовувати такі джерела розширення виробництва, як: власний капітал у вигляді прибутку (в перші роки не слід виплачувати дивиденди по акціях, а лише

коли підприємство досягне стадії зрілості) та амортизаційного фонду; позиковий капітал у вигляді довгострокових кредитів банків (для розширеного виробництва) та короткострокових позик (для поповнення оборотних коштів).

4. В процесі *використання позикового капіталу* підприємство повинно своєчасно повертати кредити і відсотки по них, для чого необхідна налагоджена система постійного контролю фінансової стійкості підприємства та його платоспроможності, критеріями якої є техніко-економічні показники. Зокрема, необхідно: слідкувати за змінами кредиторської і дебіторської заборгованостей і не допускати їх суттєвого збільшення; забезпечувати достатню кількість оборотних коштів у межах установленого сукупного нормативу.

5. Найважливішим фактором розвитку нового підприємства є *працівники*: керівники, від компетентності яких залежить ставлення до роботи, мотивація і поведінка колективу та виробничий персонал, кваліфікація яких безпосередньо впливає на рівень продуктивності праці, а отже, на розмір прибутку.

6. Для досягнення успіху в конкурентній боротьбі підприємство має впроваджувати *інновації*. Тобто вчасно реагувати на запити ринку і потреби споживачів, удосконалювати існуючу і розробляти нову продукцію, розширювати її асортимент, а також знижувати витрати виробництва.

7. Ріст нового підприємства ставить нові вимоги до *організації системи менеджменту* на основі чіткого розподілу обов'язків і повноважень між підрозділами та посадовими особами, включаючи функціональні зв'язки і координацію роботи між ними.

### **Сучасні концепції розвитку підприємства:**

Концепції розвитку підприємства розробляють залежно від умов його господарської діяльності за такими напрямками, як: організаційні, інноваційні, інформаційні, маркетингові та ін.

**Концепція організаційного розвитку (ОР)** – це система ідей та уявлень, яка визначає цілі функціонування організації, характер відносин між суб'єктом і об'єктом, між працівниками цих підсистем, а також характер взаємозв'язків між окремими ланками організаційної системи управління (ОСУ) і зв'язків у межах більш широких відносин – з зовнішнім середовищем. Важливим елементом реалізації ОР є поєднання у відповідній стратегії розробки ОСУ з процедурами підготовки персоналу, здатного працювати в межах нової організації, оскільки ОСУ є необхідною, але недостатньою умовою ефективного функціонування організації.

*Характерні риси підприємства за концепцією ОР*: глобалізація діяльності підприємств; побудова бізнесу на основі принципу мережі; інтеграція змісту і характеру управлінської діяльності, функцій управління; гнучкість, адаптивність підприємств; самонавчання; активне використання інформаційних технологій і систем; орієнтація на передбачення; горизонтальні принципи побудови підприємства; формування автономних команд (груп) як основа побудови підприємства; орієнтація не лише на акціонерів, а й на інших власників капіталу; безмежність підприємства; орієнтація на конкуренцію, що

ґрунтується у часі; орієнтація на задоволення потреб конкретних клієнтів; інноваційність підприємств; орієнтація на додану вартість і якість.

**Концепцію інноваційного розвитку підприємства (ІРП)** характеризують:

– частота й ефективність впровадження інновацій на підприємстві як досвід роботи з інноваціями;

– ІІІ щодо розробки і впровадження інновацій як факт наявності на підприємстві інноваційних ресурсів;

– готовність персоналу підприємства до змін як рівень усвідомлення ними через інформованість сутності і наслідків інновацій, які можуть бути впроваджені, та зацікавленості у результатах реалізації інновацій.

*Базові принципи оцінювання та регулювання ІРП:* цілеспрямованість, визначеність, комплексність, систематичність, взаємозалежність, послідовність, оперативність, регулярність.

**Концепція інформаційного розвитку.** Інформація є важливим фактором розвитку сучасних підприємств, що дозволяє вирішувати поточні завдання та забезпечує конкурентні переваги і довгостроковий розвиток за допомогою цілеспрямованого процесу збирання, обробки, систематизації, нагромадження, зберігання, пошуку та надання (продажу) інформації економічним суб'єктам з метою задоволення їх інформаційних потреб. Інформаційні потреби визначають інформаційне забезпечення, пов'язане із такими факторами: власне інформація, як сукупність інформаційних потоків між зовнішнім і внутрішнім середовищем організації; технічні засоби, як знаряддя збирання, оброблення та зберігання інформації; люди, як носії, споживачі та поширювачі інформації.

На сьогодні виділяють такі сучасні *концепції інформаційного забезпечення* як системи ідей, підходів, принципів, що визначають призначення інформації, її зміст, характеристики і властивості:

– *інформаційна концепція контролінгу*, яка включає інформаційну підсистему керування видами діяльності, що базується на інформації про витрати, зовнішній фінансовій звітності та оцінці операційної діяльності й результативності стратегії. Дана концепція дозволяє отримувати релевантну інформацію, необхідну для прийняття оптимальних управлінських рішень;

– *концепція бенчмаркінгу* як порівняння товарів, виробничих процесів, методів, форм, систем управління, інших характеристик організації в цілому та її окремих частин з подібними елементами виробничо-управлінського типу інших організацій. Бенчмаркінг дозволяє зібрати інформацію про найкращі зразки та після їх порівняння з досліджуваними аналогами визначити його конкурентні переваги;

– *концепція стратегічних карт*, основною ідеєю якої є отримання інформації за базовими напрямками діяльності, що дозволяють досягнути стратегічних цілей на основі визначення стратегічних показників і стратегічних орієнтирів діяльності.

Ефективність застосування вказаних концепцій залежить від якісної і кількісної оцінки інформаційних потоків, що вимірюється визначеною системою показників: *кількісних* (обсяг інформації, яка опрацьовується та її частки у загальному обсязі інформації, що надходить; швидкість оброблення



інформації; доступу до внутрішніх і зовнішніх джерел інформації тощо) та *якісних* (своєчасність, достовірність, корисність, повнота, зрозумілість, надійність, об'єктивність, доцільність, порівнюваність, регулярність надходження).

**Концепції управління маркетингом.** Управління маркетингом – це аналіз, планування, втілення в життя і контроль за проведенням заходів, розрахованих на установаження і підтримання обмінів з цільовими покупцями заради досягнення певних завдань організації, таких як одержання прибутку, зростання обсягів збуту, збільшення частки ринку. Завдання управління маркетингом полягає у впливі на рівень, час і характер попиту таким чином, щоб це допомагало організації в досягненні поставлених перед нею цілей, тобто **управління маркетингом – це управління попитом.**

Існує п'ять різних підходів до управління маркетингом:

1. *Концепція удосконалення виробництва* стверджує, що споживачі віддають перевагу товарам з низькими цінами, отже, треба знижувати витрати у виробництві.

2. *Концепція удосконалення товару* виходить з того, що споживачі віддають перевагу якісним товарам, і в цьому випадку стимулювання збуту не потрібно.

3. *Концепція інтенсифікації комерційних зусиль* базується на тому, що товари не будуть купувати без значних зусиль у сфері збуту і стимулювання.

4. *Концепція власне маркетингу* будується на твердженні, що фірма повинна виявити за допомогою досліджень запити і потреби точно окресленого ринку і забезпечити їх бажане задоволення.

5. *Концепція соціально-етичного маркетингу* проголошує своїм принципом досягнення цілей організації та її здатність забезпечити споживчу задоволеність і довготривале благополуччя і споживача, і суспільства в цілому.

*Цілі маркетингу:* максимально високе споживання, досягнення максимальної споживчої задоволеності, надання максимально широкого вибору, максимальне підвищення якості життя. Ці цілі вирішує *маркетинговий цикл*, який включає: маркетингові дослідження, маркетинговий синтез, стратегічне планування, оперативне планування і реалізацію планів, контроль й інформаційне забезпечення.

#### **Контрольні питання та завдання:**

1. Які поняття розвитку знайшли своє відображення у ХХ столітті?
2. Визначте поняття розвитку підприємства.
3. Які типи розвитку Вам відомі відповідно до критеріїв систематизації?
4. Що передбачає екстенсивний та інтенсивний, екзогенний та ендогенний розвиток?
5. Що передбачає індивідуальний і загальний, проєктивний і непроєктивний розвиток?
6. Що передбачає векторний і квазіхаотичний, одно-, багатовекторний і фронтальний розвиток підприємства?
7. Що передбачає однопроєктний, одно-, багатосферний, холічний розвиток підприємства, а також – прогресія, дегресія, пульсація та незмінність?
8. Охарактеризуйте передумови розвитку сучасного підприємства.

9. Які рекомендації (фактори розвитку) з досягнення підприємствами країни стійкого фінансового становища Вам відомі?
10. У чому полягає сутність концепції організаційного розвитку підприємства?
11. У чому полягає сутність концепції інноваційного розвитку підприємства?
12. У чому полягає сутність концепції інформаційного розвитку підприємства?
13. Визначте поняття «управління маркетингом». Які підходи до управління маркетингом Вам відомі?

**Тестове завдання:**

1. *Яке ще поняття розвитку знайшло своє відображення в економіці та менеджменті у ХХ столітті?*
- а) розвиток на рівні підприємства;  
б) розвиток економіко-виробничої системи;  
в) сталий розвиток підприємства;  
г) організаційний розвиток;  
д) ?.
2. *Який саме розвиток підприємства представлений використанням іншої технології або способу виробництва?*
- а) інтенсивний;  
б) екстенсивний.
3. *Який саме розвиток підприємства визначається зовнішніми відносно об'єкта, що розвивається, причинами?*
- а) ендогенний;  
б) екзогенний.
4. *Який саме розвиток підприємства називають ситуативним?*
- а) прожективний;  
б) непрожективний.
5. *Чи є депресія і незмінність типами розвитку?*
- а) так;  
б) ні.
6. *Сутність яких передумов полягає у позитивній суспільній думці щодо підприємництва?*
- а) політичні;  
б) економічні;  
в) психологічні;  
г) юридичні.
7. *Чи доцільно в перші роки функціонування нового підприємства виплачувати дивиденди по акціях?*
- а) так;  
б) ні.
8. *У рамках якої із сучасних концепцій розвитку підприємства реалізуються такі принципи, як: цілеспрямованість, визначеність, комплексність, систематичність, взаємозалежність, послідовність, оперативність, регулярність?*
- а) інноваційного розвитку;  
б) інформаційного розвитку;  
в) організаційного розвитку;  
г) управління маркетингом.
9. *У рамках якої з концепцій розвитку підприємства реалізується бенчмаркінг?*
- а) інноваційного розвитку;  
б) інформаційного розвитку;  
в) організаційного розвитку;  
г) управління маркетингом.

10. До якої загальної концепції розвитку підприємства належить концепція удосконалення виробництва?

- а) інноваційного розвитку;
- б) інформаційного розвитку;
- в) організаційного розвитку;
- г) управління маркетингом.

#### Література:

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
2. Босенко В.А. Всеобщая теория развития / Босенко В.А. – К.: Екс Об, 2001. – 311 с.
3. Герасимчук В.Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность / Герасимчук В.Г. – К.: Вища шк., 1995. – 167 с.
4. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / Гриньов А.В. – Харків: ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
5. Забродский В.А Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 72 с.
6. Климов А.В. Стратегическое планирование деятельности предприятий в современных условиях / сб. науч. трудов Компьютерные технологии в управлении, при моделировании и в экономике / Климов А.В. – Х.: Нац. аэрокосм. ун-т «Харьк. авиац. ин-т», 2003. – С. 320-325.
7. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник / [Л.С. Барютин и др.]; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 518 с.
8. Погорелов Ю.С. Развитие предприятия: понятия та види / Ю.С. Погорелов // Проблемы материальной культуры. – (Серия: «Экономические науки»). – 2010. – № 8. – С. 75-81.
9. Экономическая стратегия фирмы: учебное пособ.; под ред. А.П. Градова. – [3-е изд., испр.]. – СПб.: Спец-Лит, 2000. – 589 с.

## ТЕМА 14

### Визначення резервів розвитку підприємства

*План:*

1. Поняття «резерви», їх класифікація, особливості формування і покриття.
2. Методологія визначення резервів розвитку підприємства.
3. Резерви зростання прибутку.
4. Оцінка можливостей виживання та поступового розвитку підприємства.

У тлумаченні терміну «резерв» виділяють економічний і бухгалтерський підтекст. *В економічному розумінні резерви* розглядаються з двох позицій:

1) запаси ресурсів для безперебійної роботи підприємства – резервні запаси сировини, матеріалів, палива, напівфабрикатів, вільних виробничих потужностей і площі для здійснення процесу виробництва. Вони можуть мати форму трудових, фінансових ресурсів, залучених до обороту підприємством у випадку потреби;

2) невикористані можливості підвищення ефективності виробництва – вимірювані, ще не використані можливості розвитку й удосконалення основного чи інших видів діяльності відносно вже досягнутого рівня (резерви збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції, зниження її собівартості тощо).

*У бухгалтерському розумінні – облікові резерви* (такі, що виступають об'єктом обліку) відмінні від економічних. Тобто, резерви в економічному аналізі та у бухгалтерському обліку мають різний економічний зміст, що зумовлює необхідність виділення таких їх **видів**:

- 1) резерви як запаси ресурсів;
- 2) резерви потенційних можливостей;
- 3) резерви, що формуються у системі бухгалтерського обліку.

Отже, **резерв** – це джерело покриття можливих або очікуваних витрат та збитків суб'єкта господарювання, що представляє собою запас високоліквідних засобів, які створюються на підприємстві відповідно до чинного законодавства та внутрішніх документів і характеризується особливим порядком формування і цільовим характером використання.

Визначимо, які з резервів виступають об'єктом обліку, а які – об'єктом аналізу і контролю. Для цього на рис. 14.1 наведено класифікацію резервів за їх економічною сутністю. Враховуючи, що *облікові резерви показують* відображення в обліку наміру виплатити певну суму коштів при потребі на чітко визначені цілі, а *фінансові резерви* – це вільні на певний момент кошти підприємства, які воно може витратити на термінові і важливі цілі, то між ними існує взаємозв'язок. Однією з передумов формування фінансових резервів є формування облікових резервів. У свою чергу, фінансові резерви забезпечують покриття облікових резервів реальними активами. Облікові резерви є засобом впливу на фінансовий результат і забезпечення відповідності доходів та витрат.

Характеристику резервів наведено в табл. 14.1. Різницю між резервами як потенційними можливостями і резервами як запасами підприємства зрозуміти простіше, а між останніми та обліковими – складніше.



Рис. 14.1. Характеристика резервів (взаємозв'язок між фінансовими та обліковими резервами)

**Таблиця 14.1 – Характеристика резервів**

Вид резерву	Характеристика резерву
Економічні (потенційні) можливості	Призначення: підвищити ефективність діяльності підприємства
	Виникнення: в момент виявлення на підприємстві
	Фази процесу резервування: момент виявлення резерву; моніторинг наявності резерву на певний момент; використання економічного резерву
	Виступають: об'єктом аналізу та контролю, в обліку не відображаються.
Матеріальні	Основний суб'єкт: технічний відділ підприємства. Є предметом господарської політики підприємства
	Призначення: відвернення (збереження) конкретного майна на випадок потреби з метою захисту від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів
	Виникнення: в момент формування резерву
	Фази процесу резервування: планування резерву; формування резерву; моніторинг наявності резерву на певний момент; використання матеріального резерву
Фінансові	Виступають: об'єктом контролю, у фінансовому обліку не відображаються взагалі або зарезервовані цінності будуть виділені у складі іншого майна
	Основний суб'єкт: виробничий цех. Є предметом фінансово-госп. політики
	Призначення: забезпечити високий рівень фінансової стійкості бізнесу при негативному впливі зовнішніх та внутрішніх факторів
	Виникнення: в момент формування резерву
Облікові	Фази процесу резервування: планування; формування (виявлення); моніторинг наявності резерву на певний момент; використання фінансового резерву
	Виступають: об'єктом обліку, аналізу та контролю
	Основний суб'єкт: фінансовий менеджер. Є предметом фінансової політики
	Призначення: забезпечити відповідність доходів і витрат підприємства; уточнити оцінку доходів, витрат, активів, капіталу і зобов'язань
Облікові	Виникнення: в момент формування (створення) шляхом бухгалтерського запису
	Фази процесу резервування: планування; формування через бухгалтерський запис; збереження; використання (спрямування зарезервованих коштів на визначені цілі та відображення цього в обліку здійсненням відповідних записів)
	Виступають: об'єктом обліку
	Основний суб'єкт: обліковий персонал. Є предметом облікової політики

Тому, враховуючи вищесказане, розглянемо рис. 14.2.



Доцільність формування облікових резервів підтверджується тим, що вони забезпечують: стабільність й ефективність функціонування підприємства за наявності постійного ризику; реальну оцінку статей активу балансу; відповідність доходів і витрат; уточнення оцінки капіталу та зобов'язань підприємства.

Отже, *адекватна політика резервування є одним з визначальних факторів стабільності діяльності господарюючих суб'єктів.* Основною причиною створення резервів є господарський ризик і необхідність урахування його наслідків. Резерви призначені для забезпечення стійкого розвитку шляхом своєчасної нейтралізації і компенсації можливих негативних наслідків господарювання. *Практичне значення формування резервів пов'язане з можливістю їх:* використання для страхування ризику власників; забезпечення стійкості фінансового стану господарюючих суб'єктів; рівномірного включення сформованих резервів до складу витрат виробництва, витрат на збут, операційних витрат звітного періоду; реальної оцінки статей активу балансу. Зважаючи на виняткове значення резервів для забезпечення фінансової стабільності та стійкого розвитку господарюючих суб'єктів, за сучасних умов слід наголошувати на обов'язковості їх формування.

### **Методологія визначення резервів розвитку підприємства:**

Принципова різниця у сучасних теоретичних підходах щодо підвищення ефективності розвитку підприємства полягає не стільки в кількісному

визначенні резервів, скільки в якісному складі факторів ефективності виробництва. Для практичного використання внутрішньовиробничих резервів підвищення ефективності розвитку галузі та їх оцінки виділяють такі *групи резервів*: резерви використання матеріальних ресурсів (сировинних, паливно-енергетичних, допоміжних матеріалів), резерви використання основних виробничих фондів, резерви використання живої праці (трудових ресурсів), резерви використання капітальних вкладень та фінансових ресурсів, резерви підвищення якості продукції.

*Загальним методологічним принципом виміру наявних резервів у конкретній галузі є порівняння фактичного рівня використання ресурсів (скупних витрат) з науково-обґрунтованими нормами і нормативами, статистичними даними за декілька років або досягнутим рівнем використання ресурсів та їх витрат на підприємствах галузі після впровадження новітніх досягнень науки, техніки, технології, організації виробництва. Найбільш об'єктивною кількісною оцінкою за кожним видом рівнів є порівняльний аналіз потенційних та фактично досягнутих показників використання окремих видів ресурсів, причому базовим показником ефективності використання виробничого ресурсу може бути як нормативний (оптимальний) рівень, так і максимальний рівень використання ресурсів на вітчизняних і зарубіжних підприємствах відповідної галузі.*

*Узагальнюючими показниками рівня використання ресурсного ПП виступають:*

- показники виробництва продукції на одиницю витрат ресурсів – матеріало-, капітало- та фондівіддача;
- продуктивність праці,
- економічний ефект від поліпшення якості продукції.

До факторів впливу на рівень віддачі ресурсів і продуктивність їх використання відносять сукупність засобів, за допомогою яких мобілізуються і використовуються всі види резервів виробництва. Рациональне використання ресурсів відбувається на основі екстенсивного та інтенсивного характеру виробництва. *Фактори зростання ефективності* умовно поділяються на організаційно-технічні (зростання технічного рівня виробництва – підвищення матеріало- та фондівіддачі, продуктивності праці) та організаційно-економічні (удосконалення управління, організації праці, структурних змін обсягів та асортименту виробництва).

### **Резерви зростання прибутку:**

Основними джерелами резервів збільшення суми прибутку є зростання обсягу реалізації продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізації її на більш вигідних ринках збуту тощо (рис. 14.3):



Рис. 14.3. Резерви збільшення прибутку

Резерви зростання прибутку – це кількісні можливості збільшення прибутку завдяки: 1) збільшенню обсягу реалізації продукції; 2) зменшенню витрат на виробництво і реалізацію продукції; 3) постійному зниженню позареалізаційних збитків; 4) удосконаленню структури продукції.

В процесі виявлення резервів виділяються три етапи: 1) аналітичний – виявляють і кількісно оцінюють резерви; 2) організаційний – розробляється комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які забезпечують використання виявлених резервів; 3) функціональний – реалізуються заходи і здійснюється контроль за їх використанням.

Для підрахунку резервів зростання прибутку завдяки можливому збільшенню обсягу реалізації продукції використовуються результати аналізу випуску і реалізації продукції. Сума цих показників розраховується за формулою:

$$P_{\text{по}} = \sum \Pi_i \times P_i, \quad (14.1)$$

де  $\Pi_i$  – планова сума прибутку;  $P_i$  – кількість додатково реалізованої продукції в натуральних одиницях виміру.

Якщо прибуток розрахований на 1 грн. продукції, то загальний резерв його зростання в результаті збільшення обсягу реалізації розраховується за формулою:

$$P_{\text{по}} = O_v \times (\Pi_{p1} : O_{p1}), \quad (14.2)$$

де  $O_v$  – можливе збільшення обсягу;  $\Pi_{p1}$  – фактичний прибуток від реалізації;  $O_{p1}$  – фактичний обсяг реалізованої продукції.

Ще одним напрямом у пошуку резервів зростання прибутку є *аналіз використання ресурсів підприємства, собівартості виготовленої та реалізованої продукції*. Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції – основний резерв збільшення прибутку. Аналізуючи собівартість продукції, знаходимо резерви її зниження, які водночас є і резервами збільшення прибутку. Після підрахування загальної суми резервів зниження собівартості продукції за всіма статтями калькуляції необхідно детально розрахувати резерви збільшення прибутку за рахунок зниження затрат живої та уречовленої праці за окремими напрямками.



Відомо, що економія витрат живої праці досягається в результаті більш економного і раціонального використання коштів на оплату праці робочих і службовців. *Основними резервами зниження витрат коштів на оплату праці є:*

- 1) впровадження організаційно-технічних заходів, що дають зростання продуктивності праці і зниження трудомісткості;
- 2) зменшення кількості робітників;
- 3) усунення і попередження непродуктивних виплат: за позаурочні години, оплата цілодобових, внутрішньозмінних простоїв.

Із *впровадженням заходів НТП* на підприємстві досягається зниження матеріальних витрат, що також є резервом збільшення прибутку. Значним резервом зростання прибутку є *скорочення умовно-постійних витрат та збільшення обсягу виробництва*. Проте підприємству необхідно знати і *поточні резерви збільшення прибутку*, тому на базі оперативного аналізу за даними бухгалтерської звітності, даними статистичної звітності, а також за даними калькуляції підприємств розраховуються поточні резерви збільшення прибутку.

Аналіз прибутку проводиться після аналізу собівартості продукції, тому резерви зниження собівартості є і резервами збільшення прибутку:

- 1) резерви збільшення обсягу реалізації продукції;
- 2) резерви зниження собівартості продукції, в т.ч. усунення перевитрат по сировині і матеріалах, понадпланових відходів, скорочення непродуктивних виплат з фонду оплати праці, усунення невинуватих і непродуктивних витрат у складі цехових і загальновиробничих витрат, а також у складі витрат на утримання й експлуатацію обладнання, усунення витрат від браку;
- 3) усунення збитків від іншої реалізації і позареалізаційних збитків.

### **Оцінка можливостей виживання та поступового розвитку підприємства:**

Вживання (самозбереження) і розвиток, що забезпечує створення достатнього «запасу» стійкості для успішного функціонування за умов ринкових відносин, є однією з головних цілей розробки стратегії діяльності підприємства, незалежно від стану (кризовий або ні) та стадії життєвого циклу, на якому воно перебуває.

У сучасній науковій літературі використовують спеціальний термін «потенціал виживання». Початковим етапом дослідження потенціалу виживання підприємства є дослідження стану і складу ресурсів, що є в його розпорядженні на момент оцінювання. Стан ресурсного потенціалу може бути описаний за допомогою кількісних і якісних характеристик. Кількісні характеристики необхідні для оцінки обсягів запасів ресурсів та швидкості їхнього зростання. Використання якісних дає змогу дати часткову або комплексну оцінку споживчих якостей та ефективності використання окремих видів ресурсів.

*Система показників, що характеризують ресурси та його ресурсні можливості підприємства така:*

- обсяг і склад ресурсів підприємства, що відображають їхню видову і територіальну структуру;

- показники оцінки повноти використання окремих видів ресурсів (коефіцієнт повноти використання тощо);
- показники взаємозамінності ресурсів;
- показники збалансованості складу ресурсів, що дають змогу виявити та оцінити кількісно необхідність структурних зрушень, надлишок і дефіцит ресурсів;
- показники ефективності використання ресурсів (ресурсовіддача і ресурсоемність обороту, економія обсягу використання ресурсів у зв'язку з підвищенням ефективності їх використання).

На рис. 14.4 показано етапи ідентифікації та оцінки ресурсних передумов виживання підприємства.



Рис. 14.4. Етапи ідентифікації та оцінки ресурсних передумов виживання підприємства

Ця робота може здійснюватися експертним методом. Його застосування передбачає необхідність попередньої розробки карти оцінювання ресурсів, яка матиме їх перелік, найважливіші ознаки та установлені ранги значущості окремих видів ресурсів для забезпечення життєздатності підприємства.

На рис. 14.5 наведено програмний комплекс «Оцінка перспектив розвитку підприємства», простий у застосуванні, відкритий для користувача (тобто реалізована можливість коригування базових факторів оцінки та параметрів їх значущості).

Все це дає можливість практичного застосування з метою інтелектуальної підтримки висновків і рішень антикризових менеджерів. Дослідження зовнішнього середовища необхідно у ході розробки будь-якої стратегії підприємства, в т.ч. антикризової. Важливою складовою частиною діагностики кризових явищ та загрози банкрутства є моніторинг стану зовнішнього середовища підприємства та прогнозування очікуваних змін у ньому.

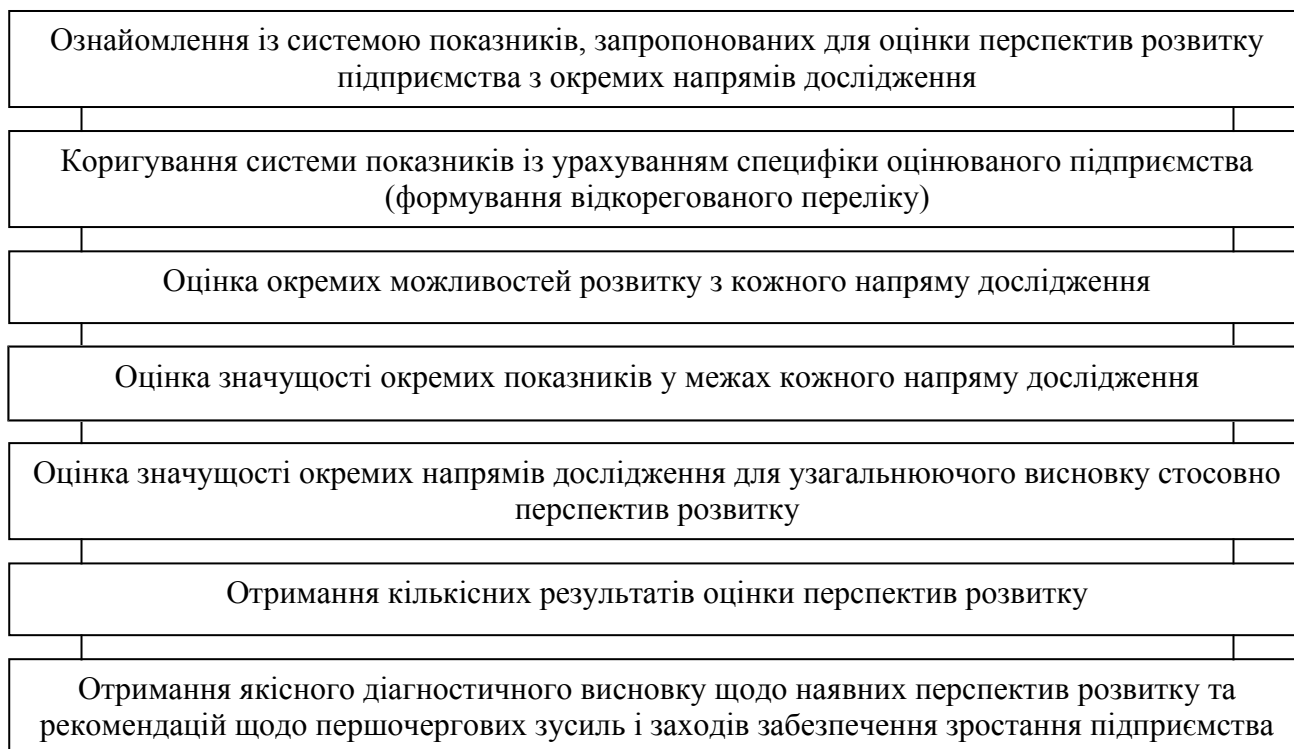


Рис. 14.5. Структурно-логічна схема «Оцінка перспектив розвитку підприємства»

#### **Контрольні питання та завдання:**

1. Охарактеризуйте особливості резервів в економічному і бухгалтерському розумінні.
2. Визначте поняття „резерв”. Які види резервів Вам відомі?
3. Наведіть класифікацію резервів за їх економічною сутністю.
4. Дайте характеристику резервам.
5. У чому полягають особливості формування і покриття резервів як запасів підприємства та облікових резервів?
6. Обґрунтуйте необхідність формування резервів на сучасному підприємстві.
7. Охарактеризуйте загальний методологічний принцип виміру наявних резервів.
8. Як підрахувати резерви зростання прибутку завдяки можливому збільшенню обсягу реалізації продукції?
9. Які ще джерела резервів збільшення суми прибутку, крім збільшення обсягу реалізації продукції, Вам відомі? Наведіть стисло характеристику.
10. Як можна оцінити можливості виживання та поступового розвитку підприємства?

#### **Тестове завдання:**

1. Який з видів резервів не названо?
  - а) резерви як запаси ресурсів;
  - б) резерви, що формуються у системі бухгалтерського обліку;
  - в) ?.
2. Які з резервів виступають як запаси ресурсів?
  - а) фінансові та економічні резерви;
  - б) матеріальні та фінансові резерви;
  - в) фінансові та облікові резерви.
3. Які резерви виникають в момент виявлення на підприємстві?
  - а) економічні;
  - б) матеріальні;
  - в) фінансові;

г) облікові.

4. Чи є вірним наступне твердження «облікові резерви забезпечують покриття фінансових резервів реальними активами»?

а) так;

б) ні.

5. Призначення яких резервів полягає у забезпеченні відповідності доходів і витрат підприємства та уточненні оцінки доходів, витрат, активів, капіталу і зобов'язань?

а) економічних;

б) матеріальних;

в) облікових;

г) фінансових.

6. Які резерви є як об'єктом обліку, так і об'єктом аналізу та контролю?

а) економічні;

б) фінансові;

в) матеріальні;

г) облікові.

7. Резерви як засіб коригування впливу господарських ризиків на фінансовий результат – це...

а) облікові резерви;

б) резерви як запаси ресурсів.

8. Основним суб'єктом яких резервів є технічний відділ підприємства?

а) економічних;

б) матеріальних;

в) облікових;

г) фінансових.

9. Які резерви є предметом фінансової (фінансово-господарської) політики?

а) економічні;

б) резерви як запаси ресурсів;

в) фінансові;

г) облікові;

д) матеріальні.

10. Резерви в економічному розумінні – це...

а) запаси ресурсів, облікові резерви;

б) невикористані можливості підвищення ефективності виробництва, запаси ресурсів;

в) невикористані можливості підвищення ефективності виробництва, облікові резерви.

11. Який з узагальнюючих показників рівня використання ресурсного ПП не названо?

а) матеріало-, капітало- та фондівдача;

б) економічний ефект від поліпшення якості продукції;

в) ?

12. До якого виду факторів зростання ефективності відносять підвищення матеріало- та фондівдачі, продуктивності праці?

а) організаційно-технічного;

б) організаційно-економічного.

13. Які з джерел резервів збільшення суми прибутку не названо?

а) збільшення обсягу реалізації продукції;

б) зниження собівартості продукції;

в) підвищення якості товарної продукції;

г) ?

14. Який етап ідентифікації та оцінки ресурсних передумов виживання підприємства є заключним?

а) виявлення конкурентів на певному сегменті ринку;

б) підготовка інформації про діяльність підприємств-конкурентів;

- в) формування системи оціночних показників конкурентоспроможності підприємства;
- г) оцінка якості ресурсного потенціалу підприємства та його здатності до вираження;
- д) визначення еталонного підприємства та дослідження складових його ресурсного потенціалу;
- е) оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства.

15. Чи є необхідним у процесі розробки будь-якої стратегії діяльності підприємства дослідження зовнішнього середовища?

- а) так;
- б) ні.

### Література:

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
2. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність / Герасимчук В.Г. – К.: Вища шк., 1995. – 167 с.
3. Забродский В.А Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим.– Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 72 с.
4. Козлова М.О. Облік і контроль процесу резервування (на прикладі діяльності великих промислових підприємств України: дис... кандидата екон. наук: 08.06.04 / Козлова М.О. – К., 2006. – 187 с.
5. Козлова М.О. Резервна система підприємства: поняття, необхідність, значення, функції та обліковий аспект / М.О. Козлова // Вісник ЖДТУ. – Житомир, 2005. – № 1(31). – С. 100.
6. Пархомчук О.О. Резерви та їх значення для організації обліку: сутність поняття / О.О. Пархомчук // Міжнародний зб. наук. праць. – Вип. 3(18). – 2011. – С. 274-283.
7. Погорелов Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види / Ю.С. Погорелов // Проблемы материальной культуры. – (Серия: «Экономические науки»). – 2010. – № 8. – С. 75-81.

## ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

1. Еволюція категорії «потенціал» в економічних дослідженнях.
2. Характерні ознаки та структурні елементи потенціалу підприємства.
3. Структурно-функціональні характеристики потенціалу підприємств.
4. Взаємозв'язок структурних елементів потенціалу підприємства.
5. Переваги і недоліки графоаналітичної оцінки потенціалу підприємства.
6. Експертні методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємств: переваги і недоліки
7. Зарубіжний досвід визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
8. Модифікації вартості, що використовуються в оціночній діяльності.
9. Системні та інтегральні методи оцінки потенціалу підприємства.
10. Якісні та кількісні методи оцінки потенціалу підприємства.
11. Різновиди та сфера використання мультиплікаторів.
12. Ризики і невизначеність під час оцінки ринкової вартості підприємства.
13. Сфера застосування функцій грошової одиниці при оцінці вартості потенціалу підприємства.
14. Основні фактори визначення вартості земельних ділянок сучасних підприємств.
15. Методологічні принципи оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд.
16. Міжнародні підходи до вирішення проблеми ідентифікації об'єкта оцінки при визначенні вартості машин та обладнання.
17. Можливі способи запобігання знеціненню машин і обладнання.
18. Визначення вартості «ноу-хау» та інших видів нетрадиційних нематеріальних активів.
19. Взаємозв'язок понять «інтелектуальна власність» і «нематеріальні активи».
20. Використання сучасних моделей корисності при оцінці трудового потенціалу підприємства.
21. Формування та оцінка ефективності функціонування інформаційної системи підприємства.
22. Сучасні альтернативні підходи до оцінки вартості гудвілу підприємства.
23. Принципи розрахунку показника інвестиційної привабливості.
24. Передумови і фактори ефективного розвитку сучасного підприємства.
25. Організаційна концепція розвитку сучасного підприємства.
26. Інноваційна концепція розвитку сучасного підприємства.
27. Інформаційна концепція розвитку сучасного підприємства.
28. Резервна система підприємства: поняття, необхідність, значення, функції та обліковий аспект.
29. Оцінка можливостей виживання та поступового розвитку підприємства.
30. Порівняльний аналіз міжнародних та вітчизняних стандартів оцінки майна підприємств.

## РЕКОМЕНДОВАНІ ТЕМИ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ЗАВДАНЬ

1. Підприємницький потенціал: характерні ознаки та структурні елементи.
2. Сучасні тенденції розвитку потенціалу підприємства.
3. Діалектика розвитку і підходи до управління потенціалу підприємства.
4. Потенціал відтворення: природа виникнення та напрями формування.
5. Форми прояву закону синергії при функціонуванні економічної системи.
6. Проблеми формування потенціалу національних телекомунікаційних компаній.
7. Природа виникнення конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
8. Вітчизняний досвід визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
9. Методи евристичної оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємств.
10. Експрес-діагностика конкурентоспроможності потенціалу підприємств.
11. Евристичні методи оцінки вартості потенціалу підприємства.
12. Переваги і недоліки інтегрального показника виміру потенціалу.
13. Методи розрахунку коефіцієнтів капіталізації.
14. Методологія визначення норми відшкодування.
15. Методологія розрахунку ставки дисконту.
16. Визнання земельних ділянок, будівель і споруд частиною потенціалу підприємства.
17. Методологічні принципи оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд.
18. Сутність і специфіка нормативної та експертної оцінки земельних ділянок підприємств
19. Особливості оцінки ринкової вартості транспортних засобів.
20. Методологія ідентифікації та оцінки вартості цілісних техніко-технологічних комплексів сучасних підприємств.
21. Вплив різних видів зносу машин та обладнання на їх ринкову вартість.
22. Формування потенціалу нематеріальних активів підприємства.
23. Особливості оцінки вартості науково-технічної інформації.
24. Система управління портфелем нематеріальних активів підприємства.
25. Вплив системи мотивації на трудовий потенціал співробітників підприємства.
26. Управління трудовим потенціалом підприємства та його розвиток.
27. Інформаційний потенціал як фактор інноваційного розвитку сучасного підприємства.
28. Особливості створення цільових систем показників підприємств різних сфер діяльності.
29. Використання вітчизняної звітності підприємств як інформаційної бази оцінки вартості бізнесу: проблеми та шляхи вирішення.
30. Перспективи розвитку потенціалу національних телекомунікаційних компаній.

## ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

### Базова

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Адимбаев Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования / Адимбаев Т.А. – Алма-Ата: Наука, 1990. – 369 с.
3. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений / Архипов В.М. – Л.: Изд. ЛГУ, 1984. – 160 с.
4. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
5. Гавва В. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В. Гавва, Е. Божко. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 224 с.
6. Герасимчук В.Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность / Герасимчук В.Г. – К.: Вища шк., 1995. – 167 с.
7. Григорьев В.В. Оценка стоимости предприятий: имущественный поход / В.В. Григорьев, И.М. Островкин. – М.: Дело, 1998. – 224 с.
8. Грицуленко С.І. Інтелектуальна власність в галузі зв'язку: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Грицуленко С.І., Потапова-Сінько Н.Ю., Гарбера К.М. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 394 с.
9. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем. / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 72 с.
10. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности / Козырев А.Н. – М.: Экспертное бюро. – М., 1997. – 289 с.
11. Одегов Ю.Г. Трудовой потенциал предприятия: пути эффективного использования / Одегов Ю.Г. – Саратов: изд-во Саратовского университета, 1991. – 172 с.
12. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. метод. посіб. / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 261 с.
13. Федотова М.А. Оценка недвижимости и бизнеса / М.А. Федотова, Э.А. Уткин. – М.: Тандем, Экмос, 2000. – 352 с.

### Законодавчі та нормативні акти

14. Господарський кодекс України від 16.01.2003 за № 436-IV зі змінами у 2004, 2009, 2012 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
15. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 за № 1576-XII зі змінами в 1992-1995, 1998-2012 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
16. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» від 15.05.2003 р. за № 755-IV зі змінами у 2005, 2006, 2008-2013 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.



17. Закон України «Про заставу» від 02.10.1992 р. за № 2654-ХІІ зі змінами у 1994-1996, 1998, 2000, 2003, 2005, 2007, 2010, 2012, 2013 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
18. Закон України «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування» від 26.06.1997 р. за № 400/97-ВР зі змінами в 1997-2008, 2010-2013 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
19. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. за № 1560-ХІІ зі змінами у 1991, 1999, 2001-2008, 2010-13 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
20. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 05.07.2012 р. за № 5080-VI. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
21. Закон України «Про іпотеку» від 05.06.2003 р. за № 898-IV зі змінами у 2005, 2006, 2008, 2009-2013 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
22. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000 р. за № 1775-III зі змінами у 2000-2007, 2009-2012 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
23. Закон України «Про нотаріат» від 02.09.93 р. за № 3426-ХІІ зі змінами у 1998, 2000, 2002, 2003, 2005, 2006, 2008, 2009-2013 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
24. Закон України «Про освіту» від 23.05.1991 р. за № 1060-ХІІ зі змінами у 1993, 1994, 1996-1998, 2000-2008, 2010-2012 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
25. Закон України «Про оренду державного та комунального майна» від 10.04.1992 р. за № 2269-ХІІ зі змінами у 1992-1995, 1998-2002, 2004-2009 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
26. Закон України «Про оцінку земель» від 11.12.2003 р. за 1378- IV зі змінами у 2004, 2009, 2012 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
27. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12.07.2001 за № 2658-III зі змінами у 2003, 04, 11, 12 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
28. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. за № 93/96-ВР зі змінами у 1999, 2000, 2003, 2009-2013 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
29. Закон України «Про страхування», від 07.03.1996 р. за № 85/96-ВР зі змінами у 1997, 1998, 2000-2013 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
30. Закон України «Про товарну біржу» від 10.12.1991 р. за № 1956-ХІІ зі змінами і доповн. в 1993, 2002, 2003, 2010 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
31. Закон України «Про управління об'єктами державної власності» від 21.09.2006 р. за № 185-V зі змінами у 2008, 2010-2013 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
32. Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19.06.2003 р. за

№ 978-IV зі змінами у 2005, 2008, 2010-2013 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

33. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р. за № 2768-III зі змінами у 2001, 2003-2013 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

34. Інструктивний Лист Фонду Держмайна України «Про оформлення звіту про оцінку майна й висновку про вартість майна» від 09.10.2003 р. за № 10-36-12633. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua>.

35. Конституція України від 28.06.1996 р. за № 254к/96-ВР. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

36. Міжнародні стандарти оцінки (МСО 2011). – Режим доступу: <http://www.ivsc.org>.

37. Наказ Держкомзему України «Порядок проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок» від 09.01.2003 р за № 2. – Режим доступу: <http://www.land.gov.ua>.

38. Наказ Фонду Держмайна України «Положення про порядок проведення експертної оцінки державного майна при приватизації» від 20.03. 1995 р. за № 100 (74/610). – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua>.

39. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна й майнових прав» від 10.09.2003 р. за № 1440. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

40. Національний стандарт № 2 «Оцінка нерухомого майна» від 28.10.2004 р. за № 1442. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

41. Національний стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» від 29.11. 2006 р. за № 1655. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

42. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» від 3.10.2007 р. за № 1185. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

43. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. за № 2755-VI зі змінами у 2001-2013 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

44. Положення про конкурсний відбір суб'єктів оціночної діяльності, затверд. наказом Фонду державного майна України від 29.08. 2011 р. за № 1270. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua>.

45. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» / Затв. нак. М-ва фін. України від 18.10.1999 р. за № 242. – Режим доступу: <http://minfin.kmu.gov.ua>.

46. Постанова Кабінету Міністрів України «Порядок проведення оцінки для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства» від 04.03.2013 р. за № 231. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

47. Постанова Кабінету Міністрів України «Про експертну грошову оцінку земельних ділянок» від 11.10.2002 р. за № 1531. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

48. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики оцінки майна» від 10.12.2003 р. за № 1891. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

49. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV зі змінами у 2003-2013 рр. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

### Допоміжна

50. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність / Базилевич В.Д.: [підручник]; [2-ге вид., стер.]. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
51. Босенко В.А. Всеобщая теория развития / Босенко В.А. – К.: Екс Об, 2001. – 311 с.
52. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. / А.В. Гриньов. – Харків: ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
53. Грицуленко С.І. Інноваційний потенціал оператора зв'язку: формування, оцінювання та ефективність використання: монографія / С.І. Грицуленко, В.М. Орлов, Г.А. Отливанська, І.І. Уманський. – Одеса: БМВ, 2013. – 264 с.
54. Грицуленко С.І. Інтелектуальний потенціал в інноваційній модній розвитку оператора зв'язку: монографія / Грицуленко С.І., Потапова-Сінько Н.Ю., Гарбера К.М. – Одеса: Фенікс, 2009. – 256 с.
55. Климов А.В. Стратегическое планирование деятельности предприятий в современных условиях / сб. науч. тр. Компьютерные технологии в управлении, при моделировании и в экономике // А.В. Климов. – Х.: Нац. аэрокосм. Ун-т «Харьк. авиац. ин-т», 2003. – С. 320-325.
56. Козлова М.О. Облік і контроль процесу резервування (на прикладі діяльності великих промислових підприємств України: дис... кандидата екон. наук: 08.06.04 / Козлова М.О. – К., 2006. – 226 с.
57. Козлова М.О. Резервна система підприємства: поняття, необхідність, значення, функції та обліковий аспект / М.О. Козлова // Вісник ЖДТУ. – Житомир, 2005. – № 1(31). – с. 100.
58. Кононенко І. Метод експрес-аналізу рівня конкурентоспроможності продукції / І. Кононенко // Економіка України. – № 2. – 1998. – С. 80-83.
59. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Муриен Дж.; пер. с англ.. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 576 с.
60. Крайнев П. Інтелектуальна економіка: Управління промисловою власністю / Крайнев П. – К: Концерн «Видавничий Дім» Інюре», 2004. – 448 с.
61. Минцберг Г. Стратегический процесс / Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С.; [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
62. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учебник / [Л.С. Барютин и др.]; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 518 с.
63. Охрана промышленной собственности в Украине: монография / [под ред. А. Святоцкого, В. Петрова]. – К.: Изд. Дом «Ин Юре», 1999. – 428 с.
64. . Оценка стоимости бизнеса: учеб. пособ.; под ред. Н. Абдулаева, Н. Колайко. – М.: ЭКМОС, 2000. – 352 с.
65. Пархомчук О.О. Резерви та їх значення для організації обліку: сутність поняття / О.О. Пархомчук // Міжнародний зб. наук. праць. – Вип. 3(18). – 2011. – С. 274-283.

66. Петрович И. Производственный потенциал предприятия и его измерение / И. Петрович // Организация и планирование хозяйства, 1991. – Вып. 102. – С. 34-43.
67. Погорелов Ю.С. Развитие предприятия: понятия та види / Ю.С. Погорелов // Проблемы материальной культуры. – (Серия: «Экономические науки»). – 2010. – № 8. – С. 75-81.
68. Портер М. Стратегія конкуренції / Портер М.; пер. з англ. А. Олійника, Р. Скільського. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
69. Практическое руководство по оценке основных фондов. – М.: РОО, 1993. – 42 с.
70. Репіна І.М. Визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства / І.М. Репіна // Стратегія економічного розвитку України. – № 11. – 2002. – С. 114-117.
71. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Репіна // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262-271.
72. Тардаскіна Т.М. Оцінка витрат на систему інформаційної безпеки телеком-них мереж / Т.М. Тардаскіна // Економіка і управління. – 2006. – № 4. – С. 73-78.
73. Экономическая стратегия фирмы: учеб. пособ.; под ред. А.П. Градова. – [3-е изд., испр.]. – СПб.: Спец-Лит, 2000. – 589 с.
74. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: учеб.-практ. пособ. – [2-е изд.] / Юданов А.Ю. – М.: Гном-Пресс, 1998. – 381 с.

Навчальне видання

**Грицуленко С.І.**

# **ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА**

**Навчальний посібник**

з дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства»  
для студентів напряму підготовки  
6.0305040 «Економіка підприємства»  
денної та заочної форм навчання