

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**

**Касьянова Н.В., Солоха Д.В., Морева В.В.,
Белякова О.В., Балакай О.Б.**

**ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА:
ФОРМУВАННЯ ТА
ВИКОРИСТАННЯ**

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки,
молоді та спорту України
як підручник
для студентів вищих навчальних закладів*

Донецьк 2012

УДК 330.322.2:330.341.1

ББК 65.290

К 28

Гриф надано

*Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
(лист № 1/11-13308 від 15.08.2012)*

Рецензенти:

Бражнікова Л.М. - доктор екон. наук, старший науковий співробітник

Кошкар'єв О.П. - доктор екон. наук, професор

Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. - Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. - 257 с.

ISBN 978-966-2747-10-2

У підручнику викладено загальнотеоретичні й практичні основи формування, використання та оцінки потенціалу підприємства. Особлива увага приділена питанням формування потенціалу підприємства, загальноекономічним подходам щодо його оцінки, розглянуто проблеми визначення вартості окремих складових економічного потенціалу підприємства, що функціонує в умовах ринку з притаманними йому ризиками та невизначеністю.

Підручник призначено для студентів всіх форм навчання економічних спеціальностей. Може бути корисним в практичній діяльності менеджменту всіх рівнів, осіб, відповідальних за прийняття комплексних управлінських рішень, спрямованих на забезпечення ефективної діяльності сучасних підприємств України.

В учебнике изложены общетеоретические и практические основы формирования, использования и оценки потенциала предприятия. Особое внимание уделено вопросам формирования потенциала предприятия, общеэкономическим подходам относительно его оценки, рассмотрены проблемы определения стоимости отдельных составляющих экономического потенциала предприятия, функционирующего в условиях рынка с присущими ему рисками и неопределенностью.

Учебник предназначен для студентов всех форм обучения экономических специальностей. Может быть полезным в практической деятельности менеджмента всех уровней, лиц, ответственных за принятие комплексных управленческих решений, направленных на обеспечение эффективной деятельности современных предприятий Украины.

ISBN 978-966-2747-10-2

© Касьянова Н.В., 2012 © Солоха Д.В., 2012
© Морева В.В., 2012 © Белякова О.В., 2012
© Балакай О.Б., 2012

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1 Потенціал підприємства як економічна категорія	7
1.2 Управління потенціалом промислового підприємства	14
РОЗДІЛ 2 СТРУКТУРА І ГРАФОАНАЛІТИЧНА МОДЕЛЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	19
2.1 Структура економічного потенціалу підприємства	19
2.2 Графоаналітична модель потенціалу підприємства	25
РОЗДІЛ 3 ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ І ЗАГАЛЬНА МОДЕЛЬ	29
3.1 Потенціал підприємства як економічна система	29
3.2 Підходи щодо формування потенціалу підприємства	33
3.3 Основні фактори формування та розвитку потенціалу підприємства	36
РОЗДІЛ 4 ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	40
РОЗДІЛ 5 КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	51
5.1 Сутність та рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства	51
5.2 Методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства	54
5.3 Прикладні моделі оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства	61
РОЗДІЛ 6 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	68
6.1 Основні цілі оцінки потенціалу підприємства	68
6.2 Поняття вартості та її модифікації	72
6.3 Класифікаційна характеристика інформації, яка бере участь в оцінці потенціалу підприємства	73
РОЗДІЛ 7 МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	84
7.1 Методи виміру потенціалу підприємства	84
7.2 Витратна концепція оцінки потенціалу підприємства	90
7.3 Порівняльний підхід до оцінки потенціалу підприємства	96
7.4 Результатна оцінка потенціалу підприємства	100
РОЗДІЛ 8 ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ, БУДІВЕЛЬ І СПОРУД	121
8.1 Особливості нерухомого майна як об'єкта оцінки	121

4	
8.2	Порядок організації грошової оцінки землі по Україні 123
8.3	Методи оцінки вартості земельної ділянки 125
8.4	Оцінка вартості будівель і споруд 130
	РОЗДІЛ 9 ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ МАШИН І ОБЛАДНАННЯ 141
9.1	Необхідність і особливості оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємства 141
9.2	Класифікація об'єктів оцінки 143
9.3	Методичні підходи до оцінки машин і обладнання 146
	РОЗДІЛ 10 НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА І МЕТОДИ ЇХ ОЦІНЮВАННЯ 155
10.1	Сутність і класифікація нематеріальних активів підприємства 155
10.2	Особливості оцінки вартості нематеріальних активів 159
10.3	Оцінка ринкової вартості нематеріальних активів 161
	РОЗДІЛ 11 ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ 174
11.1	Сутність та аналітична характеристика кадрового потенціалу підприємства 174
11.2	Особливості вартісної оцінки кадрового потенціалу 178
11.3	Ефективність використання кадрового потенціалу 182
	РОЗДІЛ 12 ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ 184
12.1	Особливості оцінки вартості бізнесу 184
12.2	Загальноприйняті методи аналізу бізнесу 187
	РОЗДІЛ 13 ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 190
13.1	Оцінка виробничого потенціалу підприємства 190
13.2	Оцінка фінансового потенціалу підприємства 196
	РОЗДІЛ 14 РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: ЗМІСТ, СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ПЕРЕДУМОВИ 204
14.1	Сучасні концепції розвитку підприємства 204
14.2	Механізм розвитку потенціалу підприємства 216
	РОЗДІЛ 15 МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗЕРВІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ПОТЕНЦІАЛУ 225
15.1	Визначення резервів розвитку потенціалу підприємства 225
15.2	Аналіз витрат виробництва з метою управління внутрішніми резервами 236
	ЗАКЛЮЧЕННЯ 246
	ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА 248
	ГЛОСАРІЙ 252

ВСТУП

Сучасний економічний розвиток свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів, прикладного інструментарію, які уможливають ефективне подолання складними соціально-економічними системами господарювання різних рівнів невизначеності динамічного ринкового середовища та дають змогу своєчасно адаптуватися до нього.

Для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності підприємств та інших суб'єктів господарювання необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудові та інші елементи потенціалу. Це зумовлює виключну увагу керівників підприємницьких структур до ефективного управління технологічними й організаційними змінами, а особливо до алгоритмів визначення та використання їхніх потенційних соціально-економічних можливостей.

Навчальна дисципліна «Потенціал підприємства: формування та використання» є нормативною професійно-орієнтованою дисципліною для студентів, які навчаються за бакалаврськими програмами професійного напрямку «Економіка підприємства», і спрямована на вивчення теоретико-методологічних основ, практичних інструментів оцінки діяльності підприємства та форм найбільш ефективного використання його можливостей.

Метою створення підручника – дати студентам знання загальнотеоретичних, методологічних і організаційних основ формування та оцінки потенціалу підприємства, навчити ними користатися в умовах невизначеності ринкової економіки і пов'язаних з цим ризиків.

Завдання – озброїти студентів певними практичними навичками для самостійного прийняття управлінських рішень на всіх етапах дослідження життєвого циклу підприємства, що забезпечить підвищення ефективності його роботи.

Предметом підручника є теорія, методологія й методики оцінки елементів та потенціалу підприємства в цілому, визначення факторів, що впливають на розмір та ефективність використання потенціалу.

Актуальність проблематики, мета і завдання підручника визначили його логіко-структурну побудову.

1. Поглиблено теоретичні засади визначення сутності «потенціалу підприємства», розроблено видову класифікацію потенціалів, визначено їхню роль в управлінні та державному

регулюванні економічних процесів.

2. Узагальнено методологічні підходи і методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу сучасних підприємств, визначено прикладні моделі вимірювання, оцінки та забезпечення стратегічних конкурентних переваг.

3. Сформульовано загальні принципи, методи і нормативно-методичні положення оцінки потенціалу підприємства як динамічної поліструктурної виробничо-господарської та соціальної системи.

4. Викладено основні положення розрахунків ринкової вартості земельних ділянок, будівель, споруд та інших складових нерухомості.

5. Висвітлено особливості методичного інструментарію оцінки вартості машин та обладнання, рівня їх фізичного, функціонального, технологічного та економічного старіння.

6. Узагальнено зарубіжний досвід та вітчизняні підходи до оцінки нематеріальних активів як провідної складової потенціалу сучасних підприємств.

7. Викладено методологічний підхід до ринкової оцінки потенціалу управлінського і техніко-технологічного персоналу та його впливу на вартість підприємницьких структур.

8. Описано алгоритми та оціночні процедури визначення вартості бізнесу та втілених у ньому потенційних можливостей.

Зміст підручника розкривається у наступних основних розділах:

- загальні питання формування потенціалу підприємства;
- методики оцінки розміру потенціалу в цілому та його окремих частин;
- проблеми оцінки потенціалу для різних цілей та в умовах невизначеності;
- вплив складових потенціалу підприємства на ефективність його використання.

Дисципліна «Потенціал підприємства: формування та використання» тісно пов'язана з такими дисциплінами, як «Економіка підприємства», «Проектний аналіз», «Інвестування» та ін.

Підручник підготовлено згідно з типовою навчальною програмою дисципліни «Потенціал підприємства: формування та використання», яку включено в нормативну частину навчальних планів підготовки бакалаврів з економіки та підприємництва.

РОЗДІЛ 1

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Потенціал підприємства як економічна категорія

Етимологічне значення терміну «потенціал» походить від латинського слова «*potentia*» та означає «приховані можливості», які у господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю.

У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому значенні трактується як можливості, сили, запаси та засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для будь-чого. У тлумачному словнику під цим терміном розуміються «приховані можливості, сили для будь-якої діяльності, які можуть виявитися у певних умовах».

Таким чином, терміни «потенціал», «потенційний» позначають наявність у будь-кого прихованих можливостей, які ще не виявились, або можливість діяти у певній галузі.

Останнім часом в економічній літературі характеристика терміну «потенціал» більш широко використовується по відношенню до того чи іншого виду ресурсів чи їхньої сукупності. Уявляється, що цим процесом рухає головним чином розуміння необхідності використання глибинних можливостей ресурсів, яке визначається слабким проробленням межових процесів взаємодії ресурсів.

Сьогодні найбільш чітко виокремлюються дві «ресурсні» позиції. Перша розглядає потенціал як сукупність ресурсів без урахування їх взаємозв'язків та участі у процесі виробництва. Так, Л.І. Абалкін вважає, що потенціал є узагальненою, збірною характеристикою ресурсів. Як «кількість та якість ресурсів, які має та чи інша система», розуміють потенціал І.І. Лукинов та його співавтори.

Особливість другої ресурсної позиції полягає у трактуванні потенціалу як сукупності ресурсів, здатних виробляти певну кількість матеріальних благ. Наприклад, Є.Б. Фігурнов вважає, що потенціал «характеризує ресурси виробництва, кількісні та якісні їх параметри, які визначають максимальні можливості суспільства з вироблення матеріальних благ у кожний даний момент». На думку Д.К. Шевченка, виробничий потенціал являє собою «сукупність виробничих ресурсів, об'єднаних у процесі виробництва, які мають певні потенційні можливості у сфері виробництва матеріальних благ

та послуг».

Виходячи з цих концепцій, до виробничого потенціалу належать різноманітні ресурси. Наприклад, Н.І. Іванов до них відносить тільки основні виробничі фонди та потужності. Т.С. Хачатуров до виробничого потенціалу включає виробничі фонди та кваліфіковані кадри працівників. На думку Є.Б. Фігурнова, до елементів виробничого потенціалу слід віднести ресурси робочої сили, засобів та предметів праці, створені людиною, і залучені у виробництво запаси корисних копалин. У той же час С.А. Хейман вважає, що виробничий потенціал повинен включати у себе виробничий апарат та рівень технології, природні ресурси й матеріально-речовий баланс, існуючу систему комунікацій, техніку, організацію й систему отримання, перероблення і переміщення інформації. Невід'ємними складниками виробничого потенціалу, на його думку, є також науково-технічний потенціал і кадри сфери виробництва, їхня кваліфікація та загальна підготовка. В.М. Архипов до складу виробничого потенціалу вводить виробничі фонди, кадри, ресурси управління й організації виробництва, а також науково-технічну інформацію (результати НІОКР).

За П. Ігнатовським економічний потенціал – це «современные системы машин и другие орудия труда, весь научный и производственный арсенал, разведанные и добываемые запасы сырья и энергии, трудовые ресурсы, огромный производственный опыт».

Однак, слід зазначити неспроможність даного визначення в силу того, що поняття «потенціал» пов'язано безпосередньо з процесом виробництва, у результаті якого ресурси, взаємодіючи між собою, перетворюються в нову якість. «Потенціал», таким чином, є відображенням можливостей досягнення високих кінцевих результатів шляхом найбільш раціонального використання наявних ресурсів, а поняття «ресурс» належить до елементів виробничого процесу.

Дослідження підходів щодо визначення терміну «економічний потенціал» відбивають різні погляди в розумінні його сутності і структури. Досить важко сказати однозначно про прихильність того чи іншого дослідника до одного з підходів. Ряд дослідників наводять кілька визначень з різними акцентами. Так, наприклад, одні автори пропонують кілька визначень економічного потенціалу й у цілому вважають, що «економічний потенціал» варто розглядати як:

- джерело росту національного доходу й економічної потужності країни;
- результат розвитку продуктивних сил суспільства;

- показник максимальних виробничих можливостей галузі, підприємств, об'єднань, ресурсів;
- засіб задоволення суспільних потреб;
- найважливіший фактор зростання національного багатства країни;
- критерій оптимальності планів виробництва матеріальних благ, використання ресурсів і національного багатства.

Таке розходження у визначеннях пояснюється тим, що кожний з дослідників виділяв якусь одну з рис економічного потенціалу, не розкриваючи її у комплексі.

Узагальнюючи розглянуті трактування поняття «потенціал», можна запропонувати загальну класифікацію видів потенціалу за різноманітними ознаками (рис. 1.1).

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

Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні поточних й майбутніх можливостей економічної системи трансформувати ресурси за допомогою властивих персоналові підприємницьких здатностей в економічні блага, максимально задовольняючи корпоративні та суспільні інтереси. Таким чином, потенціал підприємства – це складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація має певні закономірності розвитку. Потенціал підприємства характеризується чотирма головними ознаками.

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

2. Можливості будь-якого підприємства у більшості залежать від наявності ресурсів та резервів (економічних, соціальних), які не залучені до виробництва. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів, як залучених у виробництво, так і не залучених, але підготовлених до використання.

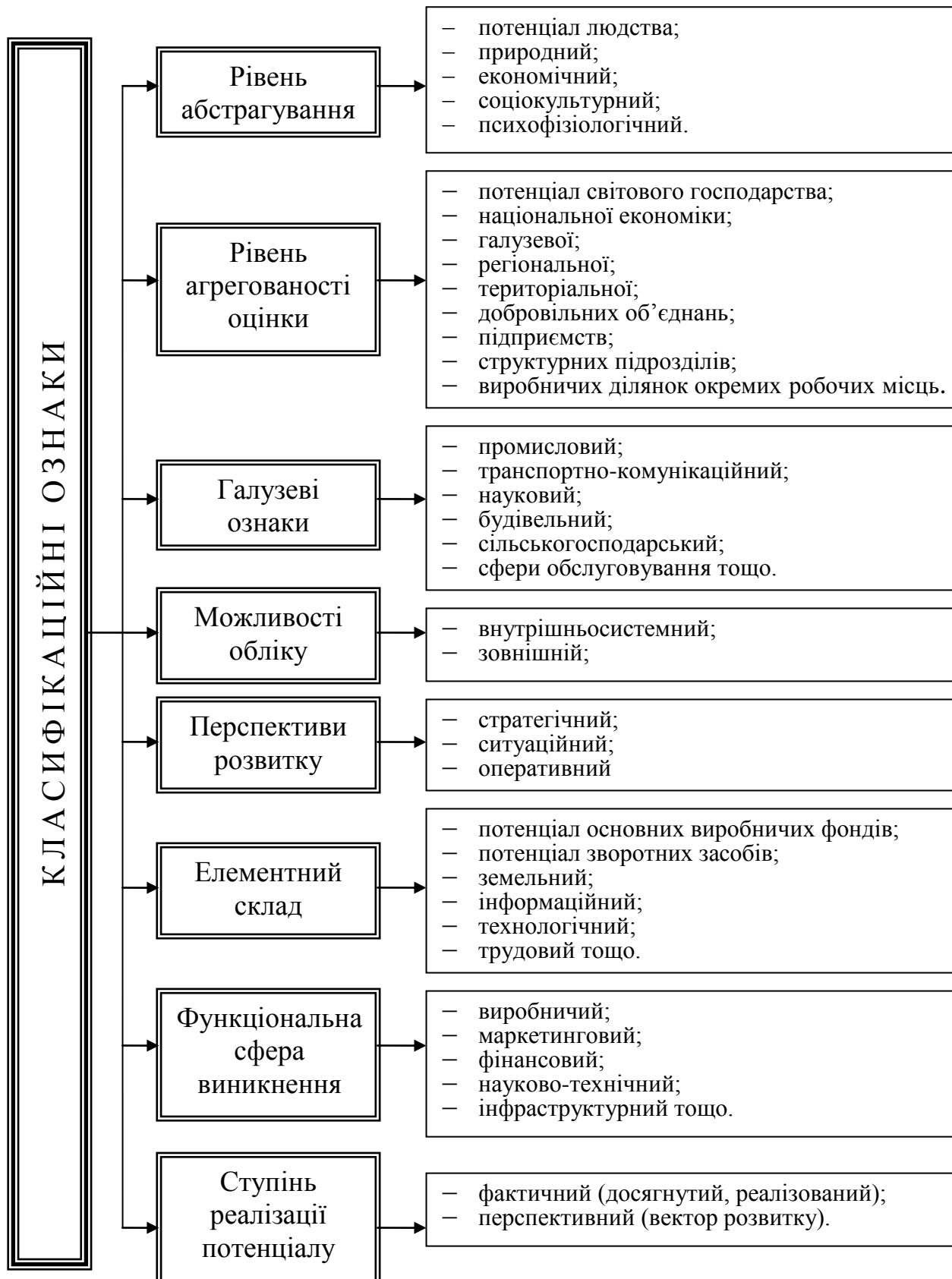


Рисунок 1.1 – Класифікація видів потенціалу

3. Потенціал підприємства визначається не стільки наявними можливостями, але й навичками різноманітних категорій персоналу щодо його використання з метою виробництва товарів, здійснення робіт (послуг), отримання максимального прибутку й забезпечення ефективного функціонування й стійкого розвитку виробничо-комерційної системи.

4. Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяг виробленої продукції або отриманого прибутку) також визначаються формою підприємництва й адекватної їй організаційною структурою.

Таким чином, можна виділити принципи наукової концепції економічного потенціалу підприємства:

«економічний потенціал підприємства» – це категорія, яка характеризує сукупні можливості підприємства, що можуть бути реалізовані тільки при наявності ресурсів. Таким чином, економічний потенціал характеризується певним набором ресурсів, що повинні бути залучені до виробництва чи підготовлені до використання в господарській системі;

визначення економічного показника «потенціал промислового підприємства» повинно здійснюватися з урахуванням комплексу існуючих і потенційних відносин. Таким чином, потенціал варто аналізувати як систему функціональних відносин, що склалися між елементами реального і гіпотетичного рівня розвитку підприємства;

економічний показник «потенціал промислового підприємства» повинен враховувати двоїстий характер даної економічної категорії, оскільки, з одного боку, може відбити стан промислового підприємства щодо вимог конкретного зовнішнього середовища, а, з іншого боку, виступити об'єктом управління;

«економічний потенціал промислового підприємства» – поняття динамічне. Динамізм економічного потенціалу полягає в тому, що в кожний наступний час можливості економіки змінюються. Тому економічний потенціал промислового підприємства повинен визначатися як динамічне поняття, що характеризує готовність економічної системи в кожний визначений момент часу мобілізувати виробничі можливості для досягнення поставлених перед нею цілей економічного розвитку з максимальною ефективністю;

поняття «економічний потенціал промислового підприємства» відбиває не тільки нормативний масштаб, але і цільовий орієнтир. У даній своїй функції він співвідноситься як з реальними можливостями підприємства, так і з перспективними, тобто, що знаходились у стадії становлення. Майбутнє взаємодіє із сьогоденням не тільки на основі структурного зв'язку «стану», але й особливої, так званої, цільової,

форми детермінації.

Таким чином, під економічним потенціалом підприємства розуміється властивість підприємства забезпечувати власне довготривале функціонування і досягнення стратегічних цілей на основі використання наявних ресурсів. Відповідно до цього визначення економічний потенціал підприємства розглядається у довготривалому періоді, тобто він повинен мати властивість змінювати свої характеристики під впливом змін цілей підприємства.

Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми планування й оптимізації можливостей підприємств довготривалого й поточного характеру. Досвід зарубіжних країн засвідчує необхідність створення гнучких виробничо-організаційних систем, що дозволило б негайно реагувати на зміни оточуючого середовища.

Кризовий стан національної економіки й окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, нагромадженням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням кількості працівників, зниженням їх кваліфікаційного рівня й продуктивності праці та іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу. Нагадаємо, що розмір і структура потенціалу сучасних виробничо-комерційних організацій формуються за рахунок накопичених у радянський час основних фондів, земельних ділянок, технологій тощо. Хаотичність процесів розвитку і неконтрольованість кризових тенденцій на макрорівні спричинили руйнування структури потенціалу, що виявляється у порушенні пропорцій між основними елементами соціально-економічних систем сучасних підприємств. У свою чергу, багаторівнева деформація пропорцій та зв'язків між складниками виробничих, соціальних, комерційних і підсистем підприємств обумовила мультиплікативну дезорганізацію й ініціювала наступний виток кризових загальносистемних змін.

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектру підприємницьких можливостей, його структуризації і побудови певних організаційних форм стабільного розвитку й ефективного відтворення.

Аналізуючи світові тенденції розвитку, слід відзначити як основу формування потенціалу сучасних підприємств – персонал.

Розвиток концепції управління трудовими ресурсами знаходиться у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності з іншими основними напрямками економічної думки: появою та поширенням нових організацій, формуванням «плоских ієрархій» й «прозорих

систем управління»; реінжинірингом виробничо-господарської діяльності; переходом від традиційних принципів управління до нових (партнерство, гуманізація тощо); розширення внутрішньофірмових ринків; розвитком комп'ютерного і телекомунікаційного забезпечення процесів управління та його віртуалізації.

Поступове проникнення прогресивних теоретичних концепцій у практику відобразилося на деформації структури потенціалу підприємств. Сьогодні більшість підприємств, розуміючи цінність власного персоналу, намагається зберегти кваліфікованих працівників. Великого поширення набуває практика укладення «довічних трудових угод», особливо характерною є для японських підприємств. Відмітимо, що за своєю суттю трудовий потенціал підприємств має властивість до спонтанного нарощування, навіть за умови нестачі фінансових засобів.

Іншою важливою особливістю потенціалу сучасних підприємств є інформатизація, яка тісно пов'язана з соціально-трудовим складником. Зв'язок реалізується через процеси накопичення й обробки комерційної інформації персоналом підприємства у процесі ведення бізнесу. Якість інформаційних потоків у організації безпосередньо впливає на її адаптивність, цілеспрямованість, а відповідно, і на результативність діяльності. Інформація пов'язує всі елементи підприємницької діяльності в єдину результативну систему, регулює функціонування виробничої підсистеми, сприяє зростанню продуктивності праці персоналу, ефективності використання основних і зворотних фондів, якісно розвиваючи всю економічну систему.

Таким чином, в результаті дослідження економічного змісту потенціалу підприємства було встановлено:

економічний потенціал підприємства характеризується як динамічна категорія, що розвивається разом із виробничими силами суспільства;

економічний потенціал підприємства – складна економічна система категорій і функціональних відносин між елементами реального і гіпотетичного рівня розвитку системи;

за своєю суттю економічний потенціал співвідноситься як з реальними можливостями об'єктів управління в практиці господарювання, так і з перспективними ресурсами.

1.2 Управління потенціалом промислового підприємства

У сучасних умовах управління економічним потенціалом промислового підприємства виступає як загальноекономічний чинник раціонального споживання ресурсів та ефективного функціонування виробничої системи. Відомо, що навіть ті підприємства, які мають близькі за рівнем потенціали, часто розрізняються за результатами їх діяльності. В цих умовах різницю в результатах можна пояснити лише неоднаковим ступенем точності цільової орієнтації системи. Інакше кажучи, при інших рівних умовах, величина результату буде тим більша, чим вдалішою буде система управління економічним потенціалом підприємства.

Особливе місце управління у сучасних умовах зумовлено тим, що воно гарантує інтеграцію економічних процесів на підприємстві. Формування системи управління економічним потенціалом відбиває можливості системи впорядкувати процеси формування потенціалу підприємства відповідно притаманним внутрішнім закономірностям господарської діяльності і необхідне для:

аналізу поточного стану промислового підприємства;

моделювання розвитку економічного потенціалу промислового підприємства;

визначення найкращих способів використання економічного потенціалу підприємства.

Управлінню потенціалом промислового підприємства притаманні наступні ознаки:

1) наявність економічного потенціалу підприємства, причинний зв'язок між його складовими, наявність керуючої і керованої підсистем;

2) динамічний характер економічного потенціалу підприємства;

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

4) збереження, передачу і перетворення інформації;

5) антиентропійність управління.

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

В економічній літературі існує багато понять і визначень системи. Одні вчені визначали систему як «сукупність елементів, організованих таким чином, що зміна, виключення і введення нового елемента закономірно відбивається на всіх інших елементах». У. Ешбі під системою розумів «усю сукупність перемінних, які

експериментатор вибирає з числа перемінних реальної «машини». Л. Берталанфі дав своє поняття системи, визначивши її «комплексом елементів, що знаходяться у взаємодії».

Зарубіжні вчені системою називають «організоване складне ціле; сукупність чи комбінацію предметів або частин, що утворюють комплексне єдине ціле».

Деякі вчені відійшли від визначення системи як сукупності елементів і розглядали її як процес. «Система, – вважали вони, – це процес або потік незалежних процесів компонентів системи, які володіють певними властивостями, та пов'язані циклами розвитку і деградації».

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

Класифікацію властивостей системи управління економічним потенціалом промислового підприємства (рис. 1.2) можна згрупувати за наступними ознаками:

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

- властивості, які характеризують методологію функціонування і розвитку потенціалу підприємства.

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

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

Ще однією особливістю розробки системи управління економічним потенціалом промислового підприємства є визначення сукупності організаційних і методичних спеціальних та загальнонаукових принципів. Серед основних можна виділити наступні:

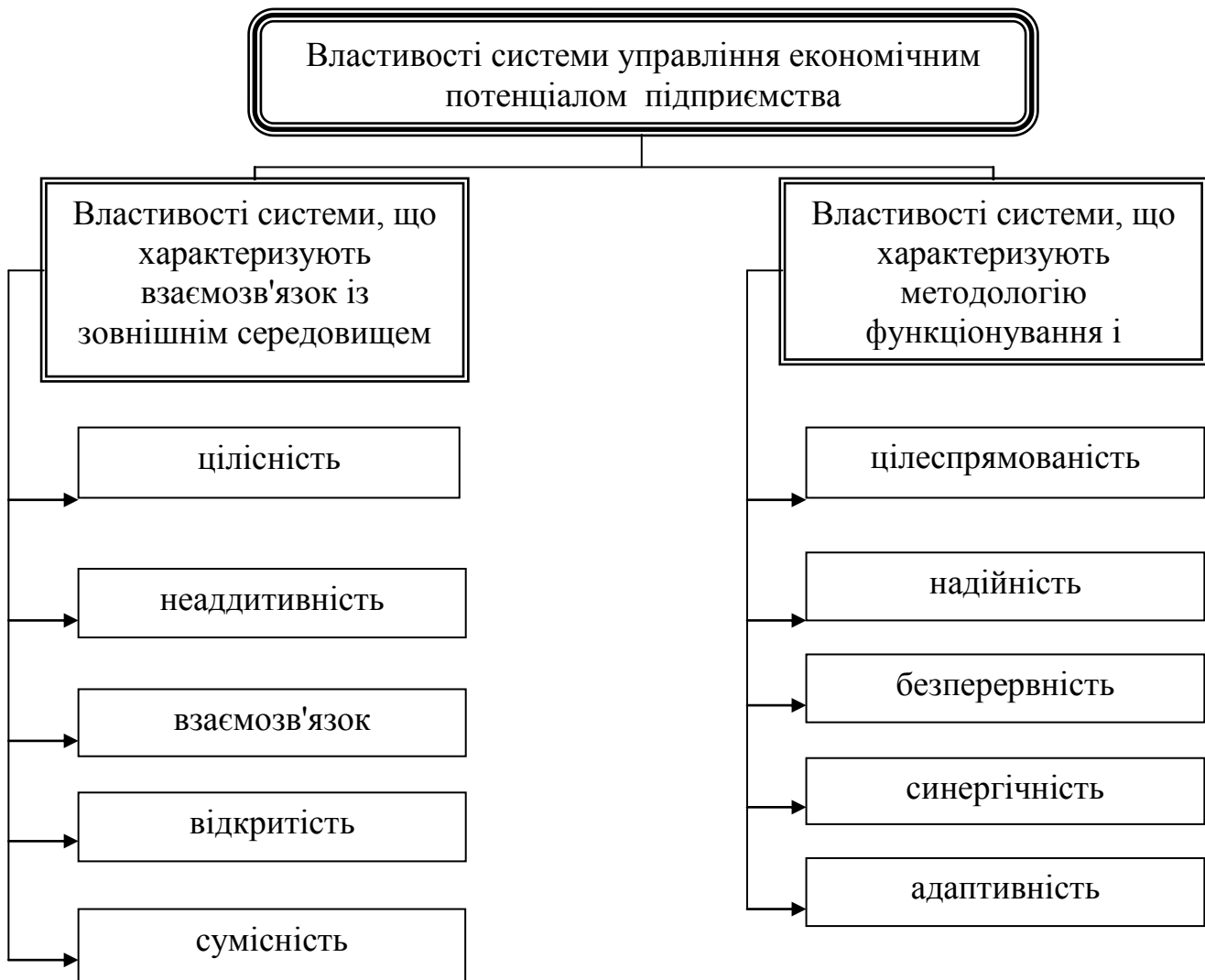


Рисунок 1.2 – Властивості системи управління економічним потенціалом промислового підприємства

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

2. Управління економічним потенціалом промислового підприємства повинно здійснюватися на всіх стадіях його відтворення – формування, розвитку та використання.

3. Управління економічним потенціалом підприємства носить комплексний характер, тому що передбачає розробку єдиної системи показників оцінки рівня потенціалу.

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

5. Спряженість структурно-функціональних параметрів процесу управління економічним потенціалом промислового підприємства з

динамікою науково-технічної і виробничої діяльності з розвитку цих напрямків, а також циклу функціонування системи організаційних форм її реалізації.

6. Системність ресурсного забезпечення процесу управління економічним потенціалом промислового підприємства, що враховує специфіку самого процесу управління, невизначеність структури й обсягу потреб.

7. Комплексність оцінки економічного потенціалу промислового підприємства, що припускає множинність сфер і багатоаспектність аналізу і, зокрема, оцінку негативного впливу факторів.

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

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

10. Результативність й ефективність використання потенціалу. За словами Пітера Ф. Друкера, результативність є наслідком того, що «робляться потрібні, правильні речі» (doing the right things). А ефективність є наслідком того, що «правильно створюються ці самі речі» (doing things right). І перше, і друге однаково важливо. Управлінські рішення, як би ні були вони добре обґрунтовані з погляду теорії і підкріплені дослідженнями, являють собою лише ідеї, думки. Успішним буде рішення тоді, коли воно реалізується практично, тобто перетворюється в дію результативно й ефективно.

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

Розкриття змісту процесу управління економічними потенціалом промислового підприємства, конкретизувати цю діяльність з урахуванням практичних завдань можна завдяки дослідженням функцій управління потенціалом. До основних функцій відносяться наступні:

1) визначення цілей і пріоритетів розвитку економічного потенціалу промислового підприємства в сучасних умовах;

2) регулювання економічних проблем управління економічним потенціалом промислового підприємства;

3) оцінка економічного потенціалу в розрізі ресурсних джерел;

4) підвищення ефективності використання економічного потенціалу з урахуванням пріоритетів економії найбільш дефіцитних та коштовних ресурсів;

5) розробка системи регуляторів, які дозволяють оптимально використовувати економічний потенціал промислового підприємства, що сприяє розвитку і зміцненню економічної самостійності підприємства.

Характеризуючи систему управління економічним потенціалом промислового підприємства, підкреслимо, що взаємозв'язок промислового підприємства та його економічного потенціалу ґрунтується на методах управління.

Серед джерел підвищення ефективності управління особливого значення набувають методи управління, що дозволяють сформуванню системи управління взаємодією різноманітних факторів, які визначають умови розвитку потенціалу промислового підприємства, забезпечують досягнення цілей. А.В. Шегда підкреслює, що використання економічних методів дає змогу розробити методологію моделювання керуючої та керованої систем, досліджувати інформаційні процеси, кількісно оцінювати інформацію.

Основною метою управління економічним потенціалом, як системи взаємозалежних важелів, що забезпечують спрямований, скоординований і стимулюючий вплив на економічний потенціал у розрізі ресурсних джерел, є забезпеченням раціонального його використання.

Отже, управління економічним потенціалом промислового підприємства в сучасних умовах передбачає:

– багаторівневість поняття економічний потенціал, що вимагає обов'язкової вказівки аспекту (національний, регіональний, галузевий, рівень підприємства), у якому він розглядається, при цьому економічний потенціал одного рівня обов'язково впливає на економічний потенціал іншого і здатний як гальмувати, так і стимулювати ріст;

– фактори, що впливають на розвиток економічного потенціалу промислового підприємства, різноманітні і не обмежуються високими темпами росту обсягів і продуктивності факторів виробництва, а включають і рівень інвестицій в економіку промисловості, і рівень структурної перебудови і т.п.;

– ефективне управління економічним потенціалом промислового підприємства безпосередньо пов'язано з усіма компонентами розвитку національної і регіональної економіки і тим

середовищем, у якому воно здійснюється, тому відсутність позитивних і довгострокових ефектів (результатів) хоча б в одній із взаємозалежних сфер свідчить про наявність негативних тенденцій, здатних надалі звести нанівець наявні позитивні зміни;

– адекватність реакції підприємства на трансформацію економічних відносин. Система управління економічними потенціалом повинна являти собою гнучку систему, що буде змінюватися, пристосовуючись до ринкової економіки, забезпечуючи ефективність діяльності промислового підприємства.

РОЗДІЛ 2

СТРУКТУРА І ГРАФОАНАЛІТИЧНА МОДЕЛЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Структура економічного потенціалу підприємства

В економічній літературі розглядаються різноманітні підходи до визначення структури потенціалу підприємства. Більшість дослідників розглядає ресурсну структуру потенціалу, але враховує наявність різноманітних кількісних складників. В одному випадку до його складу рекомендується включати тільки засоби праці, в другому – предмети праці й робочу силу, в третьому – засоби праці, робочу силу й природні ресурси, які використовуються у процесі виробництва, у четвертому – засоби праці, робочу силу і предмети праці. Існують і більш широкі поняття структури потенціалу підприємства, доповнені описом систем збирання, обробки і використання інформації, досвіду господарювання, використаної енергії тощо. Однак потрібно відзначити, що ресурсний підхід не дає повної характеристики терміну «потенціал підприємства». Особливий науковий інтерес викликають дослідження багатоаспектного аналізу структури потенціалу, в якому поряд з ресурсним розглядаються й інші аспекти структури.

До елементів потенціалу підприємства можна віднести все, що пов'язано з функціонуванням та розвитком підприємства. На рисунку 2.1 запропонована структура потенціалу підприємства з урахуванням його об'єктивних та суб'єктивних складників.

Об'єктивні складники, пов'язані з матеріально-речовою формою потенціалу підприємства, споживаються й відтворюються у тій чи іншій формі у процесі функціонування.

До них належать: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал і потенціал відтворення.

Інноваційний потенціал – сукупні можливості підприємства відносно генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного технічного, організаційного й управлінського поновлення.

Виробничий потенціал – явні й приховані можливості підприємства відносно залучення і використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг). Його потрібно також сприймати як сукупність ресурсів, які ще функціонують та здатні виробляти певний обсяг продукції. Таким чином: виробничий потенціал є полі-структурною системою. До його складу входять:

- потенціал землі і природнокліматичні умови;
- потенціал основних фондів;
- потенціал зворотних фондів;
- потенціал нематеріальних активів;
- потенціал технологічного персоналу.

Потенціал землі і природнокліматичні умови – можливості підприємства використовувати сукупні природні багатства у господарській діяльності.

Потенціал основних фондів – наявні і приховані можливості основних фондів, які формують технічно-технологічний базис виробничої потужності підприємства.

Потенціал зворотних фондів – це частина виробничого капіталу підприємства у вигляді певної сукупності предметів праці (сировини, конструкційних матеріалів, палива, енергії та допоміжних матеріалів), які знаходяться у виробничих запасах, незакінченому виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення й витратах майбутніх періодів.

Потенціал нематеріальних активів – сукупність можливостей підприємства використовувати права на нові або наявні продукти інтелектуальної праці у господарському процесі з метою реалізації корпоративних інтересів для задоволення суспільних потреб.

Потенціал технологічного персоналу – властивість працівників виробляти різноманітні продукти, надавати послуги чи здійснювати роботи.

Фінансовий потенціал – обсяг власних, позикових і залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат.

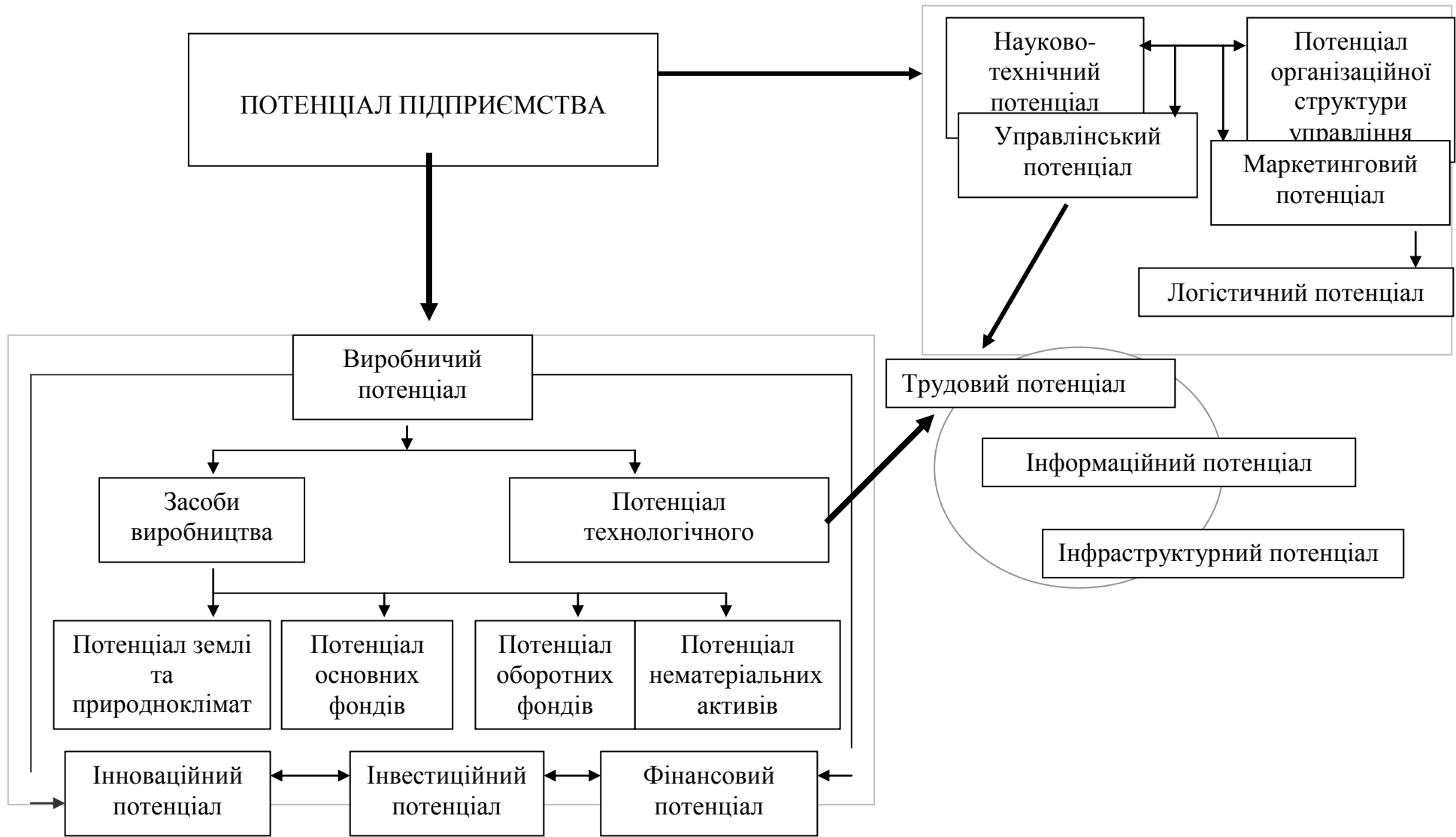


Рисунок 2.1 - Структура потенціалу підприємства

Головним складником фінансового потенціалу є інвестиційний, який являє собою наявні та приховані можливості підприємства для здійснення простого й розширеного відтворення. Відтворення потенціалу підприємства – це процес безперервного поновлення усіх його складників.

Під потенціалом відтворення слід розуміти сукупність матеріально-технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів капіталу, які знаходяться у розпорядженні підприємства або можуть бути додатково залучені й використані для простого чи розширеного відтворення факторів виробництва й інших складників потенціалу підприємства.

Суб'єктивні складники пов'язані із суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а складають передумови, загальноекономічні, загальногосподарські і соціальні фактори раціонального споживання об'єктивних складників. Усе це свідчить про те, що суб'єктивні складники потенціалу підприємства за своїм впливом на розвиток основних факторів виробництва й ефективність функціонування економічних систем, за мірою ускладнення останніх та їх «оточуючого середовища», набувають вирішального значення. Відомо, що навіть ті підприємства, які мають близькі за розміром потенціали, часто суттєво відрізняються за результатами діяльності. За інших рівних умов різницю в результатах можна пояснити лише неоднаковим рівнем цільової орієнтації системи. Іншими словами, величина результату буде тим більше, чим вдаліше буде організаційно-економічне забезпечення досягнення поставлених цілей. Наукове забезпечення виробництва та міра його ефективності також залежать від якості управління.

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

Науково-технічний потенціал – узагальнююча характеристика рівня наукового забезпечення виробництва (наука, техніка, технологія, інженерна справа, виробничий досвід, можливості і ресурси, у тому числі науково-технічні кадри, які наявні у розпорядженні підприємства для вирішення науково-технічних проблем).

Управлінський потенціал – це навички й властивості керівників усіх рівнів управління з формування, організації, створення належних умов для функціонування і розвитку соціально-економічної системи підприємства. У загальному вигляді

він є інтеграцією функціонально-структурних і нематеріальних елементів.

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

Маркетинговий потенціал – це властивість підприємства систематизовано і планомірно спрямовувати усі свої функції (визначення потреб та попиту, організація виробництва, продаж і післяпродажне обслуговування) на задоволення потреб споживачів та використання потенційних ринків збуту. У структурі маркетингового потенціалу окремо виділяють логістичний потенціал.

З урахуванням функціональних особливостей і структурного зрізу логістичних процесів за предметними ознаками (логістика персоналу, логістика матеріалів і готових товарів, логістика енергетичних й інформаційних потоків) логістичний потенціал підприємства можна визначити як максимальну продуктивність (функціональну можливість) системно інтегрованих підрозділів, які охоплюють усі види діяльності з пересування у просторі й руху у часі персоналу – перевезення співпрацівників, розміщення їх у службових приміщеннях; перевезення відповідно до графіку роботи матеріалів і готових виробів – транспортування, складування, зберігання, сортування та перерозподіл; енергетичних й інформаційних потоків – передача, обробка, зберігання й трансформація.

На особливу увагу у структурі потенціалу підприємства заслуговує трудовий, інфраструктурний й інформаційний потенціали. Всі вони не належать до відміченої класифікації складників потенціалу підприємства, їх не можна однозначно віднести або до суб'єктивних, або до об'єктивних складників.

Трудовий потенціал – це персоніфікована робоча сила, яка розглядається у сукупності своїх якісних характеристик. Це поняття дає можливість, по-перше, оцінити рівень використання потенційних можливостей як окремо узятго працівника, так і сукупності працівників в цілому, що є необхідним для активізації людського фактору, і, по-друге, забезпечити якісну (структурну) збалансованість у розвитку особистого й упредметненого факторів виробництва.

Інфраструктурний потенціал – збалансовані з потребами виробництва можливості цехів, господарств та служб забезпечити

необхідні умови для діяльності основних підрозділів підприємства й задоволення соціальних потреб персоналу. При гіпертрофованому розвитку інфраструктурні складники потенціалу підприємства можуть виконувати роботи чи представляти певні послуги стороннім організаціям та іншим суб'єктам ринку.

Інформаційний потенціал є найважливішим складником технічно-технологічної й управлінської бази сучасних підприємств і являє собою єдність організаційно-технічних й інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень і впливають на характер (специфіку) виробництва шляхом збирання, зберігання, обробки й розповсюдження інформаційних ресурсів.

Основу економічного потенціалу підприємства складає виробничий потенціал, структура якого може бути представлена наступним чином (рис. 2.2).

Виробничий потенціал підприємства являє собою систему взаємозалежних елементів, що виконують різні функції в процесі забезпечення випуску продукції і досягнення інших цілей розвитку підприємства.

Відмітними рисами економічного потенціалу підприємства можна назвати наступні:

1. Цілісність економічного потенціалу. Означає, що всі елементи потенціалу служать загальній меті, що стоїть перед системою. Цілісність потенціалу забезпечується реалізацією в процесі управління його формуванням і використанням наступних принципів: спільності і єдності цільової функції для виробничого потенціалу і кожного його елемента, спільності критеріїв ефективності функціонування і розвитку елементів і самого потенціалу в цілому.

2. Складність економічного потенціалу. Виявляється в наявності декількох складових елементів, кожний з яких являє собою сукупність окремих частин. Наприклад, виробничий потенціал підприємства містить у собі основні виробничі фонди, що серед інших елементів містять робочі машини й обладнання, у свою чергу, основне технологічне обладнання. Крім того, у системі існують зворотні матеріально-виробничі й інформаційні зв'язки між елементами потенціалу.

3. Взаємозамінність економічного потенціалу, альтернативність його елементів. Але її не слід розуміти чисто механічно, хоча в її основі і лежать технічні і технологічні особливості виробництва.

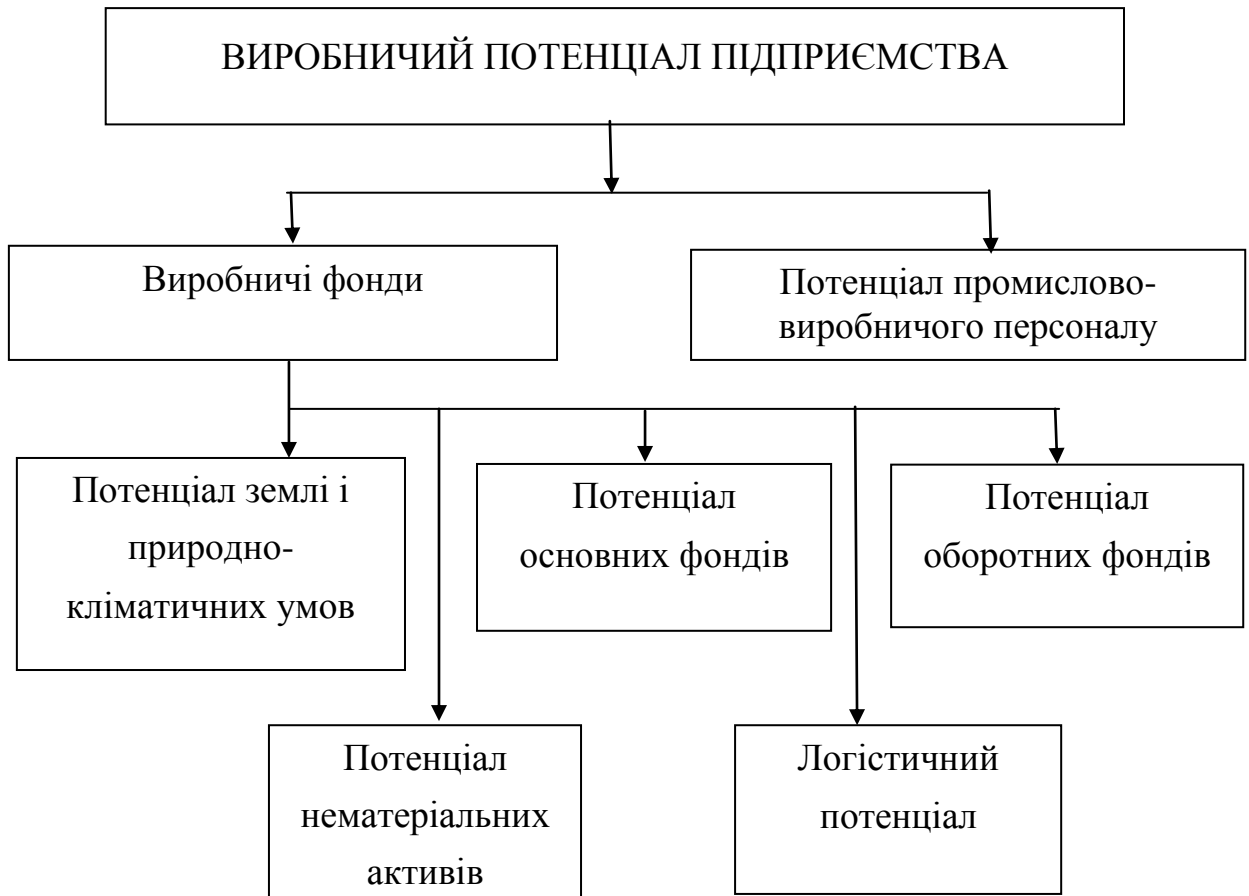


Рисунок 2.2 – Структура виробничого потенціалу підприємства

Тому в якості однієї з форм взаємозамінності елементів виробничого потенціалу варто розглядати заощадження виробничих ресурсів у результаті застосування нового обладнання, технології, енергії, інформаційних ресурсів і методів організації керування і виробництва. При цьому ступінь альтернативності непостійний і залежить від економічної ситуації, рівня розвитку виробничого потенціалу, особливостей господарської системи. Також важливо зрозуміти, що теоретично елементи можуть заміщати один одного необмежено, але існує межа взаємозамінності. Крім того, це процес періодичний за своїми кількісними характеристиками і за часом. У цілому завдяки цій характеристиці елементи потенціалу мають здатність досягати збалансованої рівноваги елементів.

4. Взаємозв'язок і взаємодія елементів економічного потенціалу. Являє собою якісний і кількісний взаємозв'язок, виражений мірою відповідності і співвідношення речовинних, особистих і нематеріальних факторів виробництва. Інтегральна дія

елементів наводить на думку про наявність структур виробничого потенціалу, розмірних його мінімальній і максимальній віддачі. Стає зрозумілим, що поліпшенням тільки одного елемента неможливо домогтися істотного росту віддачі виробничого потенціалу. Найвища віддача потенціалу можлива тільки при одночасній модернізації всіх його елементів.

5. Здатність економічного потенціалу до сприйняття як елемент новітніх досягнень науково-технічного прогресу. При цьому виробництва з більш високою науково-технічною ємністю більш ефективні і мають більш широкі перспективи розвитку.

6. Гнучкість економічного потенціалу. Свідчить про можливості переорієнтації виробничої системи на випуск нової продукції, використання інших видів матеріалів і т.д., без корінної зміни його матеріально-технічної бази. Вимога до підвищення гнучкості виробничого потенціалу особливо актуальна в умовах нестабільності ринкової обстановки, зростання коливань обсягу і структури попиту, різкого прискорення темпів науково-технічного прогресу в промисловому виробництві.

7. Класовий характер економічного потенціалу. Цим значною мірою визначаються його масштаби і структура. Так, цілі модернізації виробництва полягають у бажанні капіталу піти від рішення соціальних проблем, одержати нове стабільне джерело надприбутку, ефективний засіб тиску на робітничий клас і знаряддя боротьби з профспілками.

8. Потужність економічного потенціалу. Являє собою кількісну оцінку продуктивної здатності потенціалу підприємства. Потужність потенціалу відбиває місце конкретного господарського підрозділу в галузевому і народногосподарському потенціалах. Вона служить важливою сполучною ланкою між виробничим потенціалом, науково-технічним і економічним потенціалом суспільства.

Усі характерні риси виробничого потенціалу промислового підприємства можна класифікувати за наступними ознаками: внутрішні засоби й особливості структури, якісні характеристики, соціально-економічні відмінності. До структурних особливостей варто віднести цілісність, складність, взаємозамінність елементів, їхній взаємозв'язок і взаємодію. Якісними характеристиками можна вважати здатність елементів потенціалу до сприйняття досягнення науково-технічного прогресу, гнучкість, потужність економічного потенціалу. Соціально-економічні відмінності полягають у класовому характері і здатності мати потужність.

Підвищення конкурентноздатності підприємств, подолання негативних ситуацій в економічному розвитку неможливо без оцінки реальних можливостей, тобто його потенціалу.

2.2 Графоаналітична модель потенціалу підприємства

Графоаналітичний метод діагностики підприємницького потенціалу підприємства, названий «Квадрат потенціалу», дає можливість системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на підставі цього обґрунтувати та своєчасно реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства. Метод має кілька теоретичних аспектів, які необхідно враховувати за обґрунтування управлінських рішень.

У найзагальнішому вигляді графічна модель потенціалу, призначена для проведення діагностики можливостей підприємства, має форму сфери. Така форма репрезентує всі напрямки діяльності підприємства і тим самим розкриває діалектику його потенціалу. Але на практиці важко користуватися сферичною формою для оцінки потенціалу підприємства. Тому пропонуємо з метою аналізу спростити графічну модель до форми кола чи до іншої фігури залежно від вибору кількості напрямків діагностики потенційних можливостей підприємства (рис. 2.3).

Узагальнюючи наявний досвід у практиці діагностики, діагностику потенціалу підприємства доцільно проводити методом порівняльної комплексної рейтингової оцінки за допомогою системи показників за такими функціональними блоками.

1. Виробництво, розподіл та збут продукції
2. Організаційна структура та менеджмент
3. Маркетинг
4. Фінанси

За першим блоком – «Виробництво, розподіл та збут продукції» – необхідно проаналізувати:

1. Обсяг, структуру та темпи виробництва.
2. Фонди виробництва.
3. Наявний парк обладнання і рівень його використання.
4. Місцезнаходження виробництва та наявність інфраструктури.
5. Екологію виробництва.

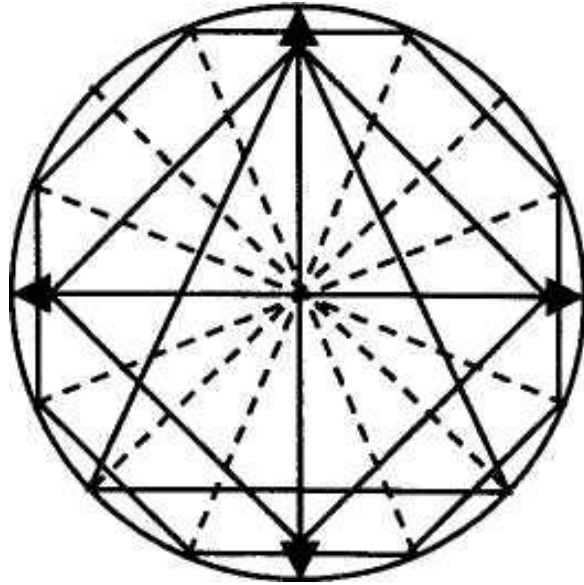


Рисунок 2.3 – Графоаналітична модель потенціалу підприємства

6. Стан продажу

За другим блоком – «Організаційна структура та менеджмент»

– розглядається:

1. Організація і система управління.
2. Кількісний і якісний склад робітників.
3. Рівень менеджменту.
4. Фірмова культура.

Наступний, третій блок – «Маркетинг» – передбачає дослідження:

1. Ринку, товару та каналів збуту.
2. Нововведень.
3. Комунікаційних зв'язків, інформації та реклами.
4. Маркетингових планів і програм.

І останній, четвертий блок – «Фінанси» – потребує аналізу фінансового стану підприємства за допомогою коефіцієнтів рентабельності, ефективності, ділової активності, ринкової стійкості, ліквідності тощо.

Перелік показників повинен задовольняти такі вимоги: якнайповніше охоплення усіх сторін виробничо-господарської, фінансової та інших видів діяльності підприємства; простота збирання показників; брак дублювання показників.

В основу розрахунку кінцевої рейтингової оцінки покладається порівнювання підприємств за кожним показником з чотирьох названих функціональних блоків з умовним еталонним

підприємством або з реальним підприємством, що має найліпші результати на ринку. Таким чином, базою для рейтингової оцінки стану та рівня використання підприємницького потенціалу є не суб'єктивні думки експертів, притаманні більшості інших методик оцінювання, а найвищі результати, досягнуті в реальній конкурентній боротьбі.

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

Алгоритм графоаналітичного методу оцінки потенціалу підприємства «Квадрат потенціалу»:

1. Вихідні дані подаються у вигляді матриці (a_{ij}) , тобто таблиці, де по рядках записані номери показників ($i = 1, 2, 3 \dots n$), а по стовпцях – назва підприємств, що розглядаються ($j = 1, 2, 3 \dots m$).

2. Для кожного показника знаходиться найкраще значення при врахуванні його ваги (тобто отримана позиція помножується на коефіцієнт, який розраховується як різниця одиниці та ваги показника (що вказана в таблиці), і проводиться ранжирування підприємств із визначенням відповідного місця.

3. Для кожного підприємства знаходимо суму місць (P_j) , отриманих у процесі ранжирування, за формулою:

$$P_j = \sum_{i=1, n} a_{ij} \quad (2.1)$$

4. Трансформуємо отриману в ході ранжирування суму місць (P_j) у довжину вектора, що створює квадрат потенціалу підприємства (рис. 2.4). Квадрат потенціалу підприємства має чотири зони відповідно до розділів (k) , які застосовані у розглянутій системі показників, та чотири вектори (B) , що створюють його.

Отже, довжину вектора, що створює квадрат потенціалу підприємства $(B_k \text{ де } k=1, 2, 3, 4)$, знаходимо за допомогою формули

$$B_k = 100 - (P_j - n) * (100 / n(m - 1)) \quad (2.2)$$

5. Визначивши довжину всіх векторів, будуємо квадрат потенціалу підприємства і робимо відповідні висновки.

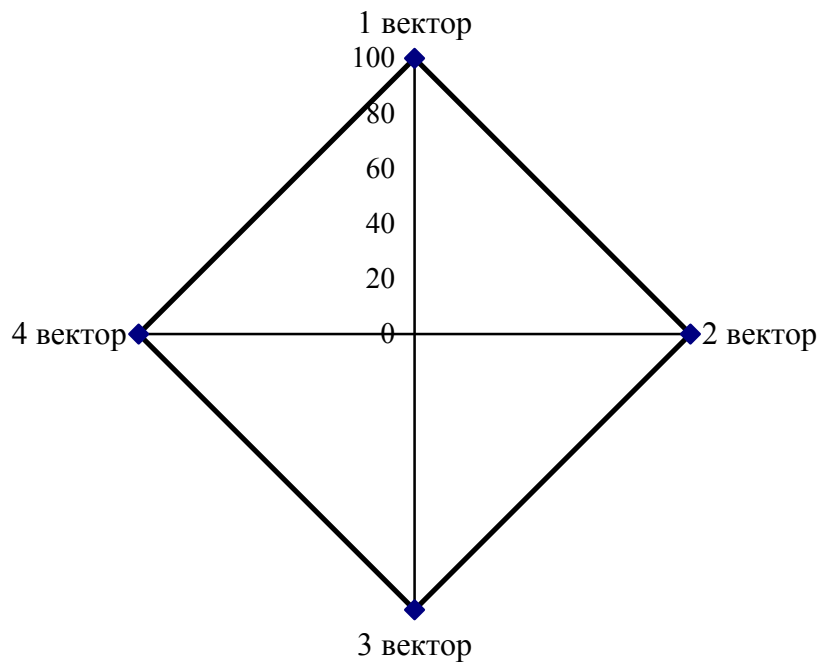


Рисунок 2.4 – Квадрат потенціалу підприємства

Перший тип має правильну форму квадрата (тобто вектори, що створюють його, повинні бути рівними або наближатися до цього) і якщо в результаті аналізу ми матимемо фігуру, візуально близьку до квадрата, то розглянуте підприємство має збалансований потенціал, що є основою успіху його діяльності.

Другий тип має викривлену форму квадрата, причина цього може бути двояка: один вектор розвинути більше другого (хворобливий вектор) або всі вектори розвинуті по-різному (дисгармонія векторів). Якщо підприємство має другий тип форми квадрата, то його підприємницький потенціал потребує негайних перетворень, що сприятиме покращанню збалансованості елементів потенціалу.

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

3. Зовнішній контур квадрата окреслює можливості підприємства для розвитку потенціалу до оптимальних параметрів.

4. Другий та третій вектори квадрата потенціалу («Організаційна структура та менеджмент» і «Маркетинг») виступають передумовою подальшого розвитку потенціалу підприємства.

5. Четвертий вектор «Фінанси» є результативним і

характеризує успішність функціонування підприємства.

Існує зв'язок між формою та розміром квадрата потенціалу підприємства і його життєвим циклом. На першій стадії – «стадії розвитку» – перебувають підприємства з формою потенціалу другого типу і можливостями його перетворення від малого до середнього за час проходження стадії. На другій стадії – «стадії успіху» – розташовані підприємства, форма потенціалу яких належить до першого типу й існує можливість перетворення його із середнього на велике. Стадія занепаду свідчить про негативні явища, що відбуваються з потенціалом підприємства, тобто про перехід до другої форми потенціалу та зменшення його розміру від великого до середнього, а потім і до малого.

РОЗДІЛ 3

ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ І ЗАГАЛЬНА МОДЕЛЬ

3.1 Потенціал підприємства як економічна система

У загальному розуміння термін «система» (з грец. *systema* – ціле, що складається з частин) означає безліч елементів, що вступають у взаємодію, залежать один від одного та становлять певну цілісність, єдність.

Відповідно до цього економічну систему можна розглядати як упорядковану сукупність господарських зв'язків і відношень, які встановлюються в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання продукції та послуг.

Потенціал підприємства як економічну систему можна розглядати з різних точок зору, ґрунтуючись на ресурсній концепції (як сукупність ресурсів та зв'язків між ними), функціональній (як сукупність функцій, які забезпечують реалізацію здібностей і можливостей), ресурсно-цільовій (як сукупність ресурсів та здібностей щодо досягнення певних результатів, цілей) та інших концепціях. Залежно від завдань, які ставить перед собою дослідник, кожна з них має право на існування через свою відносність.

Якщо провести аналогію у виділенні елементів потенціалу як відкритої економічної системи з підприємством, то, відповідно до такої концепції, потенціал описується такими системоутворюючими характеристиками:

1) зовнішнім оточенням – входом (постачальники ресурсів), виходом системи (клієнти), зв'язком із зовнішнім середовищем, зворотним зв'язком;

2) внутрішньою структурою – сукупністю взаємозалежних ресурсів і компетенцій, що забезпечують за допомогою реалізації бізнес-процесів переробку входу у вихід і досягнення цілей системи.

Характерними рисами розвитку потенціалу підприємства як економічної системи є:

- комплексність проблем і необхідність їхнього вивчення в єдності технічних, економічних, соціальних, психологічних, управлінських і інших аспектів;

- ускладнення розв'язуваних проблем і об'єктів;

- зростання кількості зв'язків між об'єктами;

- динамічність ситуацій, що змінюються;

- дефіцитність ресурсів;

- підвищення рівня стандартизації й автоматизації елементів виробничих і управлінських процесів;

- глобалізація конкуренції, виробництва, кооперації і т.д.;

- посилення ролі управлінського фактора й ін.

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

Властивість цілісності, відповідно до теорії систем, означає, що системи існують як ціле, яке потім можна членувати на компоненти. Ці компоненти існують лише через існування цілого. Не елементи складають ціле, а навпаки, ціле породжує при своєму членуванні елементи системи, що складає сутність основного постулату теорії систем – її первинності. У цілісній системі окремі частини функціонують спільно, складаючи в сукупності процес функціонування системи як цілого. Кожен компонент може розглядатися тільки в його зв'язку з іншими компонентами системи.

Наприклад, виробничий потенціал як відкрита соціально-економічна система є сукупністю взаємозалежних компонентів: технічного, кадрового, інформаційного й інших.

Спочатку доцільно розглядати виробничий потенціал як ціле, його властивості та зв'язки з внутрішнім і зовнішнім середовищем і тільки потім – компоненти усередині нього. Виробничий потенціал

як ціле існує не тому, що в його формуванні і розвитку певне місце займають, наприклад, ті чи інші одиниці обладнання, а, навпаки, одиниці обладнання задіяні тому, що формується виробничий потенціал.

З іншого боку, формування та розвиток потенціалу не можуть бути зведені до формування та розвитку його окремих компонентів. Сукупне функціонування різнорідних взаємозалежних компонентів породжує якісно нові функціональні властивості цілого, що не має аналогів у властивостях його компонентів. Це означає принципову незвідність властивостей системи до суми властивостей її компонентів і невиводжуваність властивостей цілісної системи з властивостей компонентів.

Іншими словами, система характеризується неадитивністю, проявом якої є результат дії такої властивості, як взаємозв'язок і взаємодія елементів. Дана властивість являє собою загальний економічний закон відповідності між елементами потенціалу, коли їх спільне погоджене функціонування та взаємодоповнення за рахунок інтегрального впливу утворить нові якості сукупного потенціалу.

Наприклад, кадровий потенціал підприємства складається з фахівців високої кваліфікації, кожен фахівець – особистість з високим рівнем професіоналізму. Разом з тим віддача сукупного кадрового потенціалу невисока. Це пояснюється тим, що на підприємстві не організовано взаємодію між фахівцями як основними складовими кадрового потенціалу. Ефективність використання сукупного кадрового потенціалу повинна бути більше за суму ефективностей професійно-особистісного потенціалу кожного фахівця за рахунок реалізації ефекту взаємодії, ефекту синергії. Менеджмент ефективний, якщо $2 + 2 = 5$, де додаткова одиниця отримана за рахунок налагодженої взаємодії компонентів системи.

Причому підвищення ефективності використання сукупного потенціалу тісно пов'язано з процесом досягнення паретоефективності, тобто такого розподілу ресурсів між елементами потенціалу, при якому неможливо поліпшити «корисність» хоча б одного елемента, не зменшуючи при цьому «корисності» іншого.

Складність (структурність) потенціалу як економічної системи виявляється в наявності різноманіття його компонентів і зв'язків між ними, що визначають його внутрішню будову й організацію як єдиного цілого. Складність потенціалу характеризується обсягом

інформації, необхідної для його формування та розвитку, складністю опису та управління, складністю розвитку та неадитивністю властивостей і інших параметрів.

Комунікативність пов'язана зі взаємодією та взаємозалежністю потенціалу та зовнішнього середовища. Потенціал як система формує та виявляє свої властивості тільки в процесі взаємодії з зовнішнім середовищем. Можливості ресурсів і компетенцій підприємства реагують на вплив зовнішнього середовища, розвиваються під цим впливом, але при цьому зберігають якісну визначеність і властивості, що забезпечують відносну стійкість і адаптивність їхнього функціонування як системи.

Ієрархічність потенціалу означає, що кожен його компонент може розглядатися як система (підсистема) більш широкої глобальної системи. Наприклад, здібності окремого працівника можуть розглядатися як підсистема системи більш високого рівня – кадрового потенціалу відділу, підприємства, галузі, регіону і т.д. У свою чергу кадровий потенціал є підсистемою сукупного потенціалу підприємства, останній виступає підсистемою потенціалу більш великого об'єднання, галузі, або регіону, країни в цілому. Країна є підсистемою глобальної системи – світового співтовариства і т. д.

Через складність і неможливість пізнання всіх параметрів і властивостей потенціалу як системи виникає необхідність вивчення її окремих сторін (аспектів), які характеризуються

множинністю опису системи. Так, для опису потенціалу підприємства використовуються функціональні або економіко-математичні моделі. Кількість показників, що враховуються в процесі моделювання, (факторів) залежить від цілей опису, складності об'єкта, якості наявної інформації й інших факторів.

Здатність до розвитку означає, що система повинна бути здатною до навчання і розвитку (саморозвитку), сприйняття та використання нових технологічних ідей, наукових розробок і т. д. Джерелами розвитку потенціалу як економічної системи можуть бути: зростання інвестиційної й інноваційної активності; конкуренція; різноманіття форм і методів формування та реалізації й ін. Кожне підприємство для забезпечення виживання в умовах ринкової конкуренції повинне вивчати параметри перерахованих джерел і враховувати їх при формуванні та реалізації своїх можливостей. Підприємства, потенціал яких не розвивається, в остаточному підсумку стають банкрутами.

Альтернативність форм функціонування та розвитку.

Залежно від конкретних умов розвитку тих чи інших господарських ситуацій (податкова система, митні тарифи, процентні ставки, конкурентоспроможність інших підприємств, інфраструктура ринку, надійність постачальників і т. п.), як правило, завжди існує кілька альтернативних шляхів досягнення конкретної мети. Використання більш прогресивних технологій, наприклад, зменшує потребу в інших елементах виробничого потенціалу (кількості працівників, зайнятих на цьому виробництві, або одиницях обладнання, що не входить у нову технологічну лінію). З іншого боку, співвідношення «витрати – результат» для такої альтернативи може бути неефективним з погляду реалізації фінансового потенціалу. Тому важливо, використовуючи дану властивість у процесі формування потенціалу, забезпечити збалансовану рівновагу його елементів.

Пріоритет інтересів системи більш високого рівня перед інтересами її компонентів означає, що реалізація того чи іншого елемента потенціалу підпорядкована, насамперед, досягненню цілей формування та використання сукупного потенціалу.

Пріоритет якості означає, що певним гарантом довгострокового функціонування потенціалу як економічної системи у швидко мінливих умовах зовнішнього середовища є високий рівень якості, починаючи з нижчих рівнів ієрархії його структури (одиниць обладнання, матеріалів, окремих працівників і т.д.) до кінцевого результату реалізації потенціалу (товарів, послуг, іміджу і т.д.).

Потужність в даному випадку є кількісною оцінкою ступеня реалізації досягнутого потенціалу підприємства або потенційної сили стратегічного (перспективного). Дана властивість дозволяє визначити внесок потенціалу конкретного підприємства у формування галузевого або загальноекономічного потенціалу регіону, країни.

3.2 Підходи щодо формування потенціалу підприємства

Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямків 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 підприємства. При цьому використовуються такі основні наукові підходи:

1. Системний підхід є одним з основних у процесі формування потенціалу підприємства. При його застосуванні на основі маркетингових досліджень спочатку формуються параметри виходу - товару або послуги: що робити, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого, у які терміни, за якою ціною? Параметри виходу повинні бути конкурентоспроможними.

Потім визначаються параметри входу: які потрібні ресурси й інформація для реалізації внутрішніх бізнес-процесів? Потреба в ресурсах і інформації прогнозується після вивчення вимог до організаційно-технічного потенціалу підприємства (рівня техніки, технології, організації виробництва, праці й управління) та параметрів зовнішнього середовища (політичного, економічного, технологічного, соціально-демографічного, культурного середовища країни й інфраструктури даного регіону).

Зворотний комунікаційний зв'язок між постачальниками (входом), клієнтами (виходом), зовнішнім оточенням і потенціалом підприємства необхідний для адаптації потенціалу як системи до зміни вимог клієнтів до продукції, параметрів ринку, появи організаційно-технічних новинок.

Для забезпечення високої якості кінцевого результату реалізації потенціалу (виходу системи) спочатку необхідно забезпечити високу якість ресурсів та інформації на вході, а потім високу якість реалізації процесу та взаємодії з зовнішнім середовищем. Якщо, наприклад, якість «входу» при формуванні потенціалу підприємства задовільна, то на якому б високому рівні не здійснювалася реалізація внутрішніх бізнес-процесів, якість «виходу» теж буде задовільною. Якщо якість «входу» відмінна, а якість взаємодії елементів потенціалу за допомогою реалізації бізнес-процесів задовільна, то і якість «виходу» буде задовільною, тобто оцінка якості «виходу» дорівнює нижчій оцінці попередніх елементів. При цьому спочатку формулюються вимоги до «виходу» системи, потім – до «входу» і зовнішнього середовища і тільки після цього до реалізації внутрішніх бізнес-процесів.

2. Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію формування можливостей підприємства на споживача. Це означає, що формування будь-якого елемента потенціалу повинне ґрунтуватися на аналізі та прогнозуванні ринкових потреб, аналізі та прогнозуванні конкурентоспроможності та конкурентних переваг тощо. При застосуванні маркетингового підходу пріоритетами вибору критеріїв формування потенціалу підприємства є:

– підвищення якості кінцевого результату реалізації

потенціалу (виходу системи) відповідно до потреб споживачів;

– економія ресурсів у споживачів за рахунок підвищення якості всіх елементів потенціалу та, як наслідок, підвищення якості кінцевої продукції або послуги.

3. Функціональний підхід передбачає пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб. Потреба в цьому випадку розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для її задоволення. Після визначення функцій (наприклад, маркетингові, наукові дослідження, постачання, виробництво, фінансування і т. д.) визначається кілька альтернативних варіантів формування потенціалу для їхнього виконання та обирається той з них, що забезпечує максимальну ефективність сукупних витрат.

Застосування даного підходу, на відміну від орієнтації на «вчорашні» світові стандарти, дозволяє найбільш повно задовольняти нові потреби, з одного боку, і забезпечувати стійку конкурентну перевагу, з іншого.

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

5. Інноваційний підхід орієнтований на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої повинні бути фактори виробництва й інвестиції.

6. Нормативний підхід полягає у встановленні для найважливіших елементів потенціалу нормативів:

– якості та ресурсоемності продукції, завантаженості технічних об'єктів, параметрів ринку тощо;

– ефективності використання ресурсного потенціалу;

– щодо розробки й ухвалення управлінських рішень. Слід зазначити, що встановлені нормативи повинні відповідати вимогам обґрунтованості, комплексності, ефективності та перспективності застосування.

7. Комплексний підхід передбачає необхідність урахування технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних й інших аспектів діяльності підприємства. Якщо

навіть один з аспектів залишити поза увагою, то проблема не буде цілком вирішена.

8. Інтеграційний підхід у процесі формування потенціалу підприємства націлений на дослідження посилення взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими його елементами.

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

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

11. Адміністративний підхід передбачає регламентацію функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, пов'язаних з реалізацією елементів потенціалу, у нормативних актах за допомогою методів примушування.

12. Поведінковий підхід ґрунтується на підвищенні ефективності сукупного потенціалу за рахунок підвищення ефективності його кадрової складової.

13. Ситуаційний підхід заснований на альтернативності досягнення цілей і забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі формування потенціалу підприємства.

14. Структурний підхід у процесі формуванні потенціалу заснований на його структуризації і визначенні значимості, пріоритетів серед елементів потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними.

3.3 Основні фактори формування та розвитку потенціалу підприємства

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

Очевидно, що в основі побудови системи цих факторів

повинен лежати принцип сфери впливу на елементи потенціалу, відповідно до якого усі фактори можна класифікувати на зовнішні і внутрішні відносно формування та розвитку потенціалу.

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

Крім того, важливим зовнішнім фактором є також ринкові умови на вході (умови конкуренції на ринках ресурсів) і виході із системи (умови конкуренції безпосередньо в галузі). Перший фактор пов'язаний з вартістю забезпечення кожного елемента потенціалу ресурсами, яка є альтернативною вартістю цих ресурсів, тобто цінністю тих альтернативних можливостей, від яких довелося відмовитися через спрямування ресурсів в той, а не інший елемент потенціалу з метою максимального досягнення цілей. Другий фактор означає, що для завоювання міцних ринкових позицій потенціал підприємства повинний відповідати необхідним конкурентним властивостям продукції (ціні, якості, технічним характеристикам, сервісу, гарантіям). Так, за умов посилення конкуренції підприємство повинне сфокусувати свої зусилля на максимальній реалізації наявного потенціалу та створенні нового за рахунок своєчасного виявлення слабких позицій конкурентів. Інновації з боку конкурентів вимагають, як правило, адекватного реагування шляхом створення та реалізації нових можливостей.

До внутрішніх факторів відноситься, насамперед, стратегія підприємства, для реалізації якої формується потенціал, досвід і навички менеджерів, необхідні для реалізації намічених 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 потенціалу орієнтовані на майбутнє і тому базуються на попередніх умовах розвитку релевантних факторів, тобто певних передумовах. Особливе значення мають передумови, які визначаються потребами клієнтів і впливають на якість «виходу», пріоритет якого в процесі формування потенціалу був визначений вище. Крім того, дуже важливі передумови, пов'язані з конкурентами, тому що ресурсний потенціал підприємства втрачає свою цінність саме під їх тиском.

Також повинні бути враховані і внутрішні передумови, пов'язані з загальноприйнятими настановами всередині підприємства.

Ефективне використання потенціалу підприємства означає можливість для підприємства одночасно і раціонально використовувати всі наявні ресурси для досягнення високих кінцевих результатів і задоволення потреб замовника в якісній продукції. Багаторівнева структурна модель формування економічного потенціалу підприємства (рис. 3.1) може бути розроблена на основі поетапно-структурного підходу.

Матеріальною основою економічного потенціалу є фінансові ресурси, відбиті в балансі підприємства, а величина потенціалу – це результат їхніх сукупних зусиль, виражений потенційним прибутком, що залишається в розпорядженні підприємства. Поетапно-структурний підхід до формування величини економічного потенціалу припускає виділення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей підприємства. Нижнім рівнем є виробничий потенціал, що представляє здатність виробничої системи робити матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва. Сполучною ланкою є господарський потенціал, тобто сукупна здатність виробничого потенціалу підприємства і рівня його ділової активності в умовах існуючого маркетингового середовища задовольняти потреби ринку у визначеному обсязі матеріальних благ і послуг.

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

Можна виділити кілька управлінських функцій, реалізованих з використанням поняття потенціал підприємства. Зокрема, воно може бути застосоване для розробки й обґрунтування плану-прогнозу розвитку підприємства, зіставлення рівня розвитку однопрофільних підприємств, аналізу витрат живої й опрідметненої праці, визначення напряму раціонального використання капітальних вкладень, обґрунтування рівня цін на всі види продукції, що випускається.

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

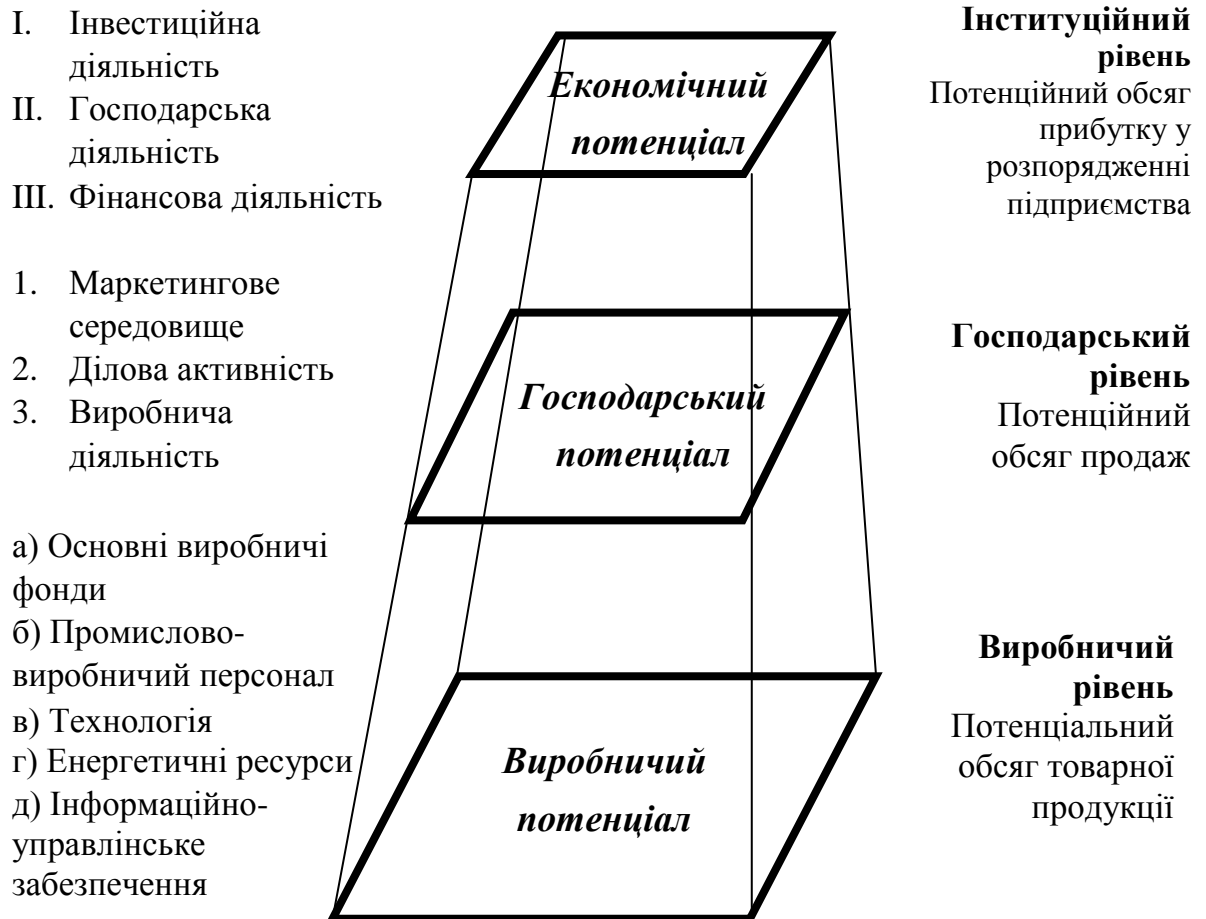


Рисунок 3.1 – Модель формування економічного потенціалу підприємства

підприємства, або його вартістю.

Оптимізація структури величини сукупного потенціалу припускає виділення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей підприємства. Нижнім рівнем є виробничий потенціал, який 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 компетенції 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.

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

РОЗДІЛ 4

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Подальші дослідження процесів формування потенціалу сучасних підприємств зосереджуватимуть увагу на ресурсному та галузевому аспектах. Вибір цих аспектів зумовлено такими міркуваннями:

1) галузевий розподіл підприємств є традиційним для нашої економіки;

2) ресурсна сегментація відображає найпоширеніший підхід до вивчення категорії «потенціал».

Обидва аспекти викладатимуться у діалектичній єдності, що даватиме змогу по-новому визначити галузі промисловості та їхнє місце в народному господарстві країни.

В основу аналізу галузевих особливостей формування потенціалу підприємств покладено специфічність технологічних процесів, особливості організації виробництва, відмінності в характеристиках кінцевого продукту та ресурсів для його виробництва, а також ринків збуту тощо.

Залежно від характеру споживання сировини всі промислові підприємства підрозділяють на підприємства добувної та обробної промисловості. У свою чергу, добувну та обробну промисловість можна розділити на кілька великих галузей, що в системі створюють національну економіку. Так, наприклад, обробна промисловість включає машинобудування, чорну та кольорову металургію, легку, харчову промисловість тощо. Ці загальні галузі розділяються на низку менших підгалузей, які знову можуть в певний спосіб сегментовані. Наприклад, машинобудування включає верстатобудування, автомобілебудування, суднобудування і т.д. Верстатобудування включає групи підприємств, які спеціалізуються на виробництві токарних, шліфувальних верстатів тощо. Так само проводиться перегрупування підприємств відповідно до будь-якого ключового фактора, що впливає з мети аналізу.

Підприємства добувної промисловості, як зазначалося, належать

до капіталодомінаційних, що виявляється у високій фондомісткості продукції. Сьогодні фондомісткість продукції даної галузі приблизно у 2-2,5 рази перевищує середній показник по одному господарству. Для підприємств цієї сфери бізнесу колосальне значення має проблема компенсації витрат на геологорозвідувальні роботи. Наприклад, у нафтодобувній промисловості ці витрати сягають 40 % усього обсягу інвестицій, а в газодобувній перевищують 50 %.

Отже, перша особливість потенціалу підприємств добувної промисловості полягає у деформації його структури у напрямку зростання частки виробництва, що обумовлено значними вартісними показниками основних виробничих фондів. Відтворюючи загальну структуру потенціалу підприємств цієї сфери бізнесу на основі графоаналітичної методики, можна стверджувати, що саме вартість, технічний стан, рівень прогресивності основних фондів на 60 % обумовлюють розмір їх потенціалу.

Додатково зазначимо, що на сучасному етапі економічного роз-підприємства добувної галузі орієнтовано на зовнішні ринки збуту. Така ситуація обумовлює поступове зростання ролі маркетингу для формування та реалізації їхнього потенціалу, розвиток якого за умов адміністративної економіки та протягом трансформаційного періоду традиційно відставав від інших складових.

Отже, досліджуючи елементний склад потенціалу підприємств добувної промисловості, можна спрогнозувати зростання значення земельних ресурсів. Сьогодні за браком законодавчого поля щодо комерційних угод з земельними ресурсами та у зв'язку з недостатністю досвіду оцінки навіть унікальні земельні ділянки майже не враховуються за побудови стратегій розвитку і підлягають оцінюванню тільки в окремих випадках. Брак достовірної інформації щодо цього важливого фактора значно утруднює аналіз потенціалу.

Крім того, специфіка діяльності зумовлює належність добувних підприємств до капіталодомінаційних, що дає змогу виокремити певні функціональні зв'язки елементів потенціалу. Зростання виробничого потенціалу підприємств цієї сфери бізнесу відбувається через поліпшення використання виробничих потужностей, а також через їхнє екстенсивне та інтенсивне нарощування. За таких умов підвищення продуктивності праці спричинятиметься до скорочення затрат живої праці на видобуток 1 тони вугілля, руди тощо, але зовсім не вплине на обсяги видобутку. Зростання ефективності використання основних

виробничих фондів зумовить підвищення продуктивності праці внаслідок випереджального збільшення обсягів видобутку проти зростання затрат живої праці.

Таким чином, формуючи потенціал підприємств добувної промисловості, слід особливу увагу приділяти діагностиці наявного фондового потенціалу, можливостей його якісного та кількісного зростання, а також основних факторів, що перешкоджають максимальній його реалізації.

Особливо важливими для національної економіки сьогодні вважають енергоносії, а саме нафту та газ, що використовуються в багатьох сферах бізнесу. Більша частина цих стратегічних ресурсів постачається в Україну з близького зарубіжжя, але поступово розробляються й вітчизняні поклади. Не спиняючись на специфічних особливостях даної сфери бізнесу, зазначимо, що через стратегічне значення цих ресурсів підприємства нині зазнають величезного тиску державних органів та кримінальних структур.

Основна проблема підприємств нафтогазової промисловості – це транспортування видобутої нафти чи газу споживачам, а також повна оплата послуг останніми. Можливості транспортування залежать від діаметра трубопроводів, вмісту в сирій нафті парафіну, потужностей нагнітальних (нафтоперекачувальних) підстанцій. Крім того, фінансова ефективність діяльності підприємств даної сфери бізнесу залежить від складності розробки родовища, а тривалість життєвого циклу – від запасів нафти чи газу у свердловині.

Таким чином, формуючи потенціал підприємств нафтогазової промисловості, слід особливу увагу приділяти таким чинникам:

- 1) характеристики родовища – глибина та породи залягання, тиск, супровідні продукти тощо;
- 2) характеристики нафти чи газу – насиченість корисними компонентами, складність виділення корисних компонентів, вміст сторонніх домішок, можливості їх використання тощо;
- 3) географічне розташування родовищ – віддаленість від магістральних нафтогазопроводів, відстань до основних споживачів тощо.

Отже, потенціал підприємств нафтогазової промисловості формується під сильним впливом гірничо-геологічного чинника, що визначає тривалість життєвого циклу підприємства, рівень цін на його продукцію, розмір витрат на створення та експлуатацію родовищ. Методологію вартісної оцінки впливу цього фактора на

загальну величину потенціалу нині розроблено недостатньо.

Вугільна промисловість за обсягами видобутку палива в натуральних одиницях виміру посідає провідне місце з-поміж інших добувних галузей. Тут зосереджено більшість працівників та основних фондів паливно-енергетичного комплексу, що зумовлено складністю розробки вітчизняних родовищ вугілля. Основними техніко-технологічними ланками підприємницької діяльності у сфері видобутку та продажу вугілля є: шахти (кар'єри) з комплексом підземних і надземних споруд, енергосиловий комплекс, підрозділи збагачення вугілля, водне господарство, транспортні комунікації, складське господарство та підрозділи утилізації відходів. Відповідно до цього основними факторами формування потенціалу підприємств даної сфери бізнесу можна вважати: якість, глибину залягання та потужність пластів вугілля, наявність необхідної техніки, безперебійне забезпечення виробництва енергією та водою, прогресивність технології збагачення вугілля, явність транспортних комунікацій (здебільшого залізничних ліній), розмір площ зберігання відходів і товарного вугілля. Усі основні фактори впливу є типовими для підприємств добувної промисловості, хоч існує й певна специфіка. Ця підгалузь, як правило, не належить до трудодомінаційних, є складність використання вітчизняних родовищ підвищує роль соціально-трудої складової підприємницької діяльності. Зростання продуктивності праці за існуючих умов на 1 % уможливить збільшення виробничого потенціалу підприємства приблизно на 0,67 %.

Електроенергетика належить до енергодомінаційних, а також частково до машинодомінаційних галузей національної економіки, що зумовлює особливу важливість забезпечення підприємств енергоносіями та модернізації електрогенерувальних потужностей. Ця галузь впливає не тільки на розвиток усього народного господарства, а й на територіальну організацію продуктивних сил. Довгострокова ефективність діяльності підприємств даної сфери бізнесу залежить від розміщення родовищ енергоносіїв та наявності ліній електропередач (з необхідною інфраструктурою). Нині майже третина електроенергії виробляється в районах її споживання, а дві третини – в районах концентрації видобутку енергоносіїв. Фінансові результати підприємств цієї галузі сьогодні залежать від рівня оплати поставленої електроенергії. Особливого значення набуває розвиток підприємств атомної енергетики, що урядом держави визнано стратегічною.

Загальна величина потенціалу електрогенерувальних компаній формується в основному під впливом таких внутрішніх чинників:

рівень забезпеченості енергоносіями (нафтою, газом, мазутом, торфом чи атомним паливом) та їхніх якісних характеристик, рівень прогресивності та технічний стан генерувальних пристроїв (тобто рівень втрат атомної, теплової, кінетичної енергії за її перетворення в електричну), рівень забезпеченості лініями електропередач (раціональність територіальної розв'язки, рівень втрат за передання електроенергії тощо).

Металургійна промисловість є основою розвитку машинобудування, металообробки і будівництва. Підприємства чорної та кольорової металургії, як правило, розташовуються поблизу рудних родовищ, що дає змогу мінімізувати транспортно-заготівельні витрати. Рентабельність кінцевої продукції тісно пов'язана не тільки з якісними характеристиками руд, а й з цінами на кокс та інші супровідні матеріали, які формуються під впливом вищезгаданих чинників. Підприємства чорної та кольорової металургії належать до машинодомінаційних виробництв. На підприємствах кольорової металургії особливого значення набуває фактор матеріально-технічного забезпечення. Ці підгалузі є основними споживачами палива, електроенергії та води.

До складу підприємств чорної металургії відносять підприємства: з видобутку, збагачення та агломерації залізних, марганцевих і хромітових руд; виробництва чавуну, доменних феросплавів, сталі та прокату, металів спеціальних сортів (наприклад, і вогнетривких сплавів), утилізації відходів.

Досягнення стабільного розвитку та забезпечення ефективності діяльності в поточному періоді підприємств даної сфери бізнесу залежить від: вмісту корисних елементів у вихідній руді, використання енергозберігаючих технологій для виплавки, забезпечення асортиментної структури виробів, переробки супровідних мінералів тощо.

У загальній структурі чорної металургії виділяють підприємства повного циклу, підприємства переробки і «малу металургію», розміщення яких значно різниться між собою. За розміщення металургійних підприємств повного циклу визначальним фактором формування їхнього потенціалу стає сировина та паливо, що становить приблизно 65-70 % від собівартості кінцевого металу. На металургійних підприємствах переробного типу найважливіше значення для успішного господарювання має сировина – брухт, промислові відходи чорних металів. Специфіка бізнесу зумовлює орієнтацію таких підприємств на джерела вторинної сировини, а використання достатньо економічних технологій плавки дає змогу

значно зменшувати вплив паливно-енергетичного фактора. Ефективність діяльності та стабільність розвитку підприємств «малої металургії» залежить від їхнього розташування поблизу споживачів продукції, а фактори сировини та палива не відіграють відчутної ролі.

Специфічною рисою підприємств кольорової металургії є комплексне використання вихідної сировини та їх здатність комбінуватися з підприємствами інших галузей господарства. Інакше кажучи, ключовим фактором формування потенціалу підприємств кольорової металургії слід уважати можливості створення комплексних технологічних циклів, що дає змогу знизити собівартість основних металів за рахунок виробництва високорентабельної супровідної продукції (функціонально-структурна складова). Як і в підприємств чорної металургії, основними факторами стабільного довгострокового розвитку та прибуткової діяльності в даній сфері бізнесу слід вважати сировину та паливо.

Зазначимо, що чорна та кольорова металургія належать до експортно орієнтованих галузей, підприємства яких мають ураховувати не тільки регіональні, галузеві та державні фактори, а й прогнозувати зміни попиту на світових ринках.

Машинобудівний комплекс охоплює близько двадцяти різних спеціалізованих галузей, яким притаманна власна специфіка діяльності. Машинобудівні підприємства створюють техніко-технологічну основу для розвитку підприємств усіх інших галузей промисловості, максимальної реалізації потенціалу окремих підприємств та країни в цілому. Вітчизняне машинобудування має певні риси трудодомінаційних виробництв, хоч за кордоном такі виробництва повністю автоматизовано і вони мають характер машинодомінаційних. Підприємства машинобудування глибоко включено до системи загальнодержавних кооперативних зв'язків, що зумовлює їхню залежність від низки інших підприємств. Негативною спадщиною часів командно-адміністративної економіки є надмірна концентрація підприємств машинобудівного профілю в окремих районах нашої держави, що призводить до перевантаження регіональних екосистем.

Загалом можна вважати, що підприємства машинобудівного комплексу територіально не закріплені. Але, як правило, вони розміщуються поблизу джерел сировини (підприємства металургійної промисловості) та споживача (відповідно до призначення кінцевої продукції). Проте в цій сфері бізнесу існують напрямки, які сильно залежать від природних умов, наприклад, морське та річкове суднобудування.

Залежно від специфіки діяльності підприємства машинобудівного комплексу повинні формувати власний потенціал, виходячи з таких міркувань:

– заходи з підвищення ефективності використання основних виробничих фондів є пріоритетними в підгалузях важкого машинобудування, де загальна величина потенціалу формується за рахунок наявності, технічного стану, прогресивності й інтенсивності використання машин та обладнання;

– заходи з підвищення ефективності використання, поліпшення кваліфікаційних характеристик та збільшення чисельності персоналу сприятимуть збільшенню потенціалу в підгалузях точного машинобудування, де процеси мають трудодомінаційний характер;

– маркетингові заходи, спрямовані на поліпшення збуту продукції, будуть корисними для всіх галузей машинобудівного комплексу, хоч особливого значення вони набувають в автомобілебудуванні, сільськогосподарському машинобудуванні, верстатобудуванні, авіабудуванні, оскільки потенціал цих підгалузей найбільше залежить від ринкових факторів.

У перспективі необхідно розширити асортимент продукції машинобудування, інтенсифікувати процеси оновлення машинобудівної продукції й технічного переоснащення галузей промисловості високоефективними автоматизованими системами.

Хімічний комплекс включає: гірничо-хімічні підприємства, підприємства основної хімії, підприємства органічного синтезу, підприємства з виробництва складних полімерів, підприємства збутової хімії тощо. Розміщення підприємств цієї сфери бізнесу обумовлено складними міжгалузевими, внутрішньогалузевими та технологічними зв'язками. Підприємства хімічної промисловості віднести до машино- та матеріалодомінаційних, бо саме сировина та устаткування формують найвагомішу частину валових витрат виробництва. Для визначення місця розташування підприємств слід враховувати такі чинники:

1) корисний вихід продукції із сировини (відсоток хімічних відходів на тонну кінцевого продукту);

2) рівень енергоспоживання (витрати палива та енергії на тонну кінцевого продукту);

3) рівень водоспоживання (кількість витрат та якість спожитої води на тонну кінцевого продукту, кількість та рівень забруднення стічних вод);

4) наявність транспортних шляхів (можливості

транспортування її та вибухонебезпечних вантажів).

Ефективність роботи в цій сфері бізнесу залежить від рівня розвитку інтеграційних зв'язків: концентрації, спеціалізації, кооперування та комбінування. Використання тієї чи іншої форми зв'язків зумовлено специфікою технологічних процесів, характером вихідної сировини, темпами науково-технічного прогресу, екологічними чинниками, сегментацією ринку тощо.

Підприємства промисловості будівельних матеріалів належать до машинодомінаційних, хоч окремі підгалузі можна класифікувати як матеріалодомінаційні. За економічним призначенням продукція цієї промисловості споживається іншими галузями національної економіки та створює передумови для розширення виробничих розвитку соціальної інфраструктури. На розташування підприємств впливають два основні фактори – сировина та споживач. Наприклад, цементні заводи здебільшого розташовують поблизу родовищ вапняків і глини, що зумовлено значними витратами цих матеріалів на тонну цементу. Підприємства з виробництва скла, шиферу, залізобетонних конструкцій, навпаки тяжіють до споживача, через складність транспортування готових виробів.

Відповідно до рідкості (унікальності) сировини для виробництва найбільша частка в потенціалі підприємств промисловості будівельних матеріалів належатиме земельній ділянці (вартості родовища вихідних мінералів) чи обсягу основних виробничих фондів (вартості основних фондів). Ці дві складові забезпечують приблизно 40-50 % загальної величини потенціалу. Якщо ж у підприємства нема власних джерел сировинних мінералів, то основну частку його потенціалу становитиме робочий капітал, що визначає можливості закупівлі необхідних компонентів.

Переходячи до галузей, які виробляють продукти народного споживання, зазначимо надзвичайно широку різноманітність видів їхньої діяльності: легка промисловість (що налічує понад двадцять підгалузей) машинобудування (підгалузі з виробництва радіо-, теле- і побутової техніки, точних приладів), хімічну промисловість (лаки, фарби, ґрунтовки для приватного сектору будівництва тощо) та багато інших. У найзагальнішому вигляді всі ці види можна підрозділити на виробництво товарів продовольчого та непродовольчого характеру. Така видова різноманітність не дає змоги однозначно визначити вид домінаційного фактора виробництва і зумовлює необхідність докладнішого дослідження. Ми обмежимося тільки основними сферами бізнесу.

Легка промисловість забезпечує потреби населення та промисловості у тканинах, шкіряних виробах, нитках тощо. У цілому підприємства цієї сфери бізнесу можна віднести до трудо- та матеріалодомінаційних, але в окремих випадках зі значним впливом машин та устаткування на ефективність їхньої діяльності. Промисловість тісно пов'язана з сільським господарством (на стадіях первинної обробки сировини), з машинобудуванням та хімічною промисловістю (щодо забезпечення устаткуванням та сировиною). Більшість підприємств орієнтується на споживача своєї продукції, хоч бавовняні, вовняні, шовкові, льняні та трикотажні виробництва розташовуються поблизу джерел сировини. Динамічність ринкового попиту на продукцію легкої промисловості (у частині товарів для населення) робить необхідною оцінку конкурентоспроможності потенціалу підприємств.

Найбільшу частку в загальній елементній структурі потенціалу підприємств цієї сфери бізнесу мають соціально-трудова та функціонально-структурна складова, що перебувають під сильним впливом ринкових чинників.

До сфери сільського господарства відносять власне сільське господарство та весь комплекс переробних галузей: харчову, м'ясо-молочну, борошномельно-круп'яну, комбікормову, мікробіологічну та інші види промисловості. З розвитком цієї сфери пов'язаний розвиток інших галузей: одні з них отримують сировину (наприклад, легка промисловість), а інші виробляють засоби праці та інші необхідні продукти (наприклад, сільськогосподарське машинобудування, хімічна промисловість). Діяльність сільськогосподарських підприємств продуктового комплексу характеризується сильним впливом природнокліматичних умов: якістю ґрунтів, кліматом у регіоні, річною кількістю опадів, середньорічною температурою та іншими факторами. Ясна річ, що їхній потенціал безпосередньо залежить також від якості насінневого матеріалу чи племінного фонду, технології, вирощування (садіння), догляду та збирання. Сьогодні більшість підприємств в Україні ще працює традиційним способом, не використовуючи ні нових сортів рослин чи порід худоби, ні нових технологій виробництва.

Через обмеженість земельних ресурсів потреби в продукції сільського господарства, що невинно зростають, неможливо задовольнити, обробляючи тільки найродючіші ґрунти. Тому обробляються також і середні та найменш родючі ділянки. Потенціал кожного сільськогосподарського підприємства на 70 %

формується за рахунок саме земельних ресурсів, їхньої якості, місцерозташування. Оцінка всіх цих чинників має відбуватися через ринок, який сьогодні не функціонує за браком законодавчого поля.

Крім того, складна демографічна ситуація в нашій державі, особливо у сільській місцевості, спричинила відплив трудових ресурсів у міста. Тому другим за силою впливу фактором формування потенціалу сучасних підприємств цієї сфери бізнесу слід вважати рівень кількісного забезпечення та якісні характеристики трудових ресурсів. Ще одним критичним фактором виробництва в сільському господарстві є його технічна база, яка в Україні вже давно фізично та техніко-економічно застаріла.

Сфера послуг займає важливе місце в розвитку національної економіки та в задоволенні різноманітних потреб населення. Відповідно до цього всю сукупність підприємств сфери послуг можна підрозділити на підприємства виробничого та невиробничого характеру. Традиційно до сфери послуг відносять: організації освіти та охорони здоров'я, торгівлю та громадське харчування, підприємства побутового обслуговування населення, житлово-комунальні організації, транспорт і зв'язок, туристичні підприємства тощо. Зазначимо, що послуги можуть мати матеріальний та нематеріальний характер. Крім того, послуги не можна виробити задалегідь та зберігати на складі до моменту споживання, що зумовлює розміщення підприємств безпосередньо в місцях проживання, роботи чи відпочинку споживачів.

Усі види бізнесу в рамках цієї сфери мають чітко виражений трудоводомінаційний характер. Відповідно до цього найбільшою складовою потенціалу підприємств сфери послуг є його соціально-трудова складова, від якості та ефективності використання якої залежить довгострокова успішність цього бізнесу. Залежно від специфіки надання та споживання послуг можна виділити ще й інший чинник, що має, на перший погляд, другорядний характер, а саме: матеріально-технічне забезпечення. Так, наприклад, матеріально-технічне забезпечення в освіті повинно досягати бодай такого мінімального рівня, без якого, навіть за наявності висококваліфікованого професорсько-викладацького складу, надавати освітні послуги неможливо.

Транспортні підприємства належать (принаймні частково) до тих, що формують інфраструктуру економіки. Основною метою таких підприємств є своєчасне переміщення людей та вантажів для забезпечення виробничих та невиробничих потреб. Крім того,

транспорт є важливим фактором інтеграційних процесів, об'єднуючи територіально віддалені суб'єкти господарювання. Заведено виділяти такі види транспорту: наземний (залізничний, автомобільний, гужовий, в'ючний), водний (морський, озерний та річковий), повітряний та трубопровідний. Ураховуючи розвиток інформаційних технологій та сучасного рівня комп'ютерних технологій, слід наголосити на виникненні електронного транспорту (наприклад, переміщення інформації, яка сьогодні є економічним ресурсом, банківські перекази грошових ресурсів тощо).

Потенціал транспортних підприємств та рівень його використання безпосередньо залежать від рівня розвитку транспортної інфраструктури, під якою слід розуміти економічно збалансовану сукупність шляхів сполучення, рухомого складу, засобів управління та зв'язку, систем технічного обслуговування. Дефіцит енергоносіїв призводить до нестачі пального різних видів, що зумовлює виняткову роль енергоносіїв за розрахунків потенціалу. Кризове становище національної економіки в цілому та транспорту зокрема підвищує значення фінансових ресурсів, обмаль яких гальмує процеси оновлення рухомого складу, зумовлює брак палива, спричиняє погіршення транспортних шляхів та всіх інших елементів.

Фінансово-кредитні установи та організації формують специфічну сферу бізнесу, яка надає послуги фізичним та юридичним особам у процесі їхньої підприємницької діяльності. Крім того, такі установи повинні працювати в спеціалізованій системі, організованій у певний спосіб. Оцінка розміру потенціалу банків повинна враховувати такі чинники:

- 1) розмір фінансових ресурсів та якість управління ними;
- 2) якість кредитного портфелю;
- 3) ефективність організації роботи ключових підрозділів,

видно, що специфічність послуг обумовлює виняткове значення фінансових ресурсів у загальній структурі потенціалу банківських установ, страхових організацій, інвестиційних компаній та фондів. Зазначимо, що нарівні з обсягом та характером розміщення фінансових активів таких організацій надзвичайно важливе значення мають організаційна структура та менеджмент.

Проведені дослідження дають змогу висновувати про існування певних особливостей формування потенціалу підприємств залежно від сфери бізнесу. Досить часто саме ці специфічні фактори визначають успішність чи, навпаки, крах у довгостроковій перспективі. У структурі кожної соціально-

економічної системи виокремлювати ключові точки, що зумовлюють розвиток всієї структури внаслідок комплексних зв'язків, мультиплікативних ефектів та феномену синергії.

РОЗДІЛ 5

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

5.1 Сутність та рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства

У ринковому середовищі, на формування якого були спрямовані всі заходи вітчизняної економічної політики останніх років, справжню цінність для підприємства має лише прогрес порівняно з конкурентами, а не з минулими досягненнями. Саме такий випереджальний розвиток має забезпечити підприємству стабільність отримання доходів в довгостроковій перспективі, утримання та розширення своєї ринкової частки.

Теорія конкуренції не є новою в науковій економічній думці, її засновником вважається Адам Сміт, який ще в 1776 р. сформулював поняття конкуренції як певного виду суперництва, що впливає на зміну цін; її головний принцип «невидимої руки»; розробив механізм конкуренції, який об'єктивно врівноважує галузеву норму прибутку; визначив основні умови ефективною конкуренції.

Певний внесок у розвиток теорії конкуренції здійснили такі вчені, як Д. Рікардо, М. Портер, К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, А.П. Градов, Г.Л. Азоев, Р.А. Фатхутдінов, Д.Ю. Юданов та ін.

Поняття конкуренції, запропоновані цими та іншими авторами, охоплюють різні її аспекти і, як правило, доповнюють одне одного. Найбільш загальним, на наш погляд, є визначення конкуренції як змагальності, суперництва, напруженої боротьби юридичних або фізичних осіб на ринку за покупця, за своє виживання в умовах дії закону "вимивання" неякісних товарів та послуг.

Поняття «ринку» при цьому інтерпретується як умовне місце купівлі-продажу конкретного товару, яка здійснюється у певних умовах конкуренції, з дотриманням етичних і правових норм і правил. До таких умов відносяться кількість конкуруючих фірм, прогресивність технологій, реклама, умови постачань і фірмового обслуговування, гарантії якості та безпеки використання товару.

Ступінь взаємозв'язку ринку та конкуренції характеризують чотири основні можливі ринкові структури: досконала конкуренція, монополістична конкуренція, монополія й олігополія.

Чим менше окремі підприємства впливають на ринок, де вони реалізують свій товар, тим більш конкурентним вважається ринок. Ринкова структура, в умовах якої діє значна кількість підприємств-виробників, а окреме підприємство не чинить принципового впливу на розвиток ринкових процесів і ринкова ціна товару визначається механізмом закону попиту та пропозиції, називається поліполією або досконалою конкуренцією.

Ринок монополістичної конкуренції також характеризується значною кількістю підприємств-конкурентів, але існують певні вхідні бар'єри до такого ринку, ціна товару не завжди визначається дією ринкового механізму.

Для монополії характерна наявність одного підприємства-виробника (продавця), яке стримує доступ до такого ринку та диктує ціни покупцям.

На олігополістичному ринку діють декілька підприємств-виробників, які встановлюють певні вхідні бар'єри та істотно впливають на ціни товарів, що виробляють.

Якщо інтенсивність конкуренції визначає умови функціонування підприємства на ринку, то ефективність його функціонування визначається рівнем його конкурентоспроможності.

У загальному виді конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення їм конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що діють на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає можливості виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби на ринку і відбиває продуктивність використання його ресурсів. Тому для забезпечення конкурентоздатності підприємства повинні постійно піклуватися про найбільш повне й ефективне використання ресурсів.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства можна визначити як комплексну порівняльну характеристику потенціалу, яка відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів.

Важливою характеристикою конкурентоспроможності потенціалу є здатність до адаптації в умовах змін зовнішнього

середовища. Швидка адаптація потенціалу має забезпечуватися на основі комплексу інтелектуальних, технічних, технологічних, організаційних та економічних характеристик, які визначають успішну діяльність підприємства на ринку. Відповідно, якщо підприємство має широкий набір компетенцій і їх якісний рівень досить високий, то передумови для перемоги в конкурентній боротьбі у нього кращі, а рівень конкурентоспроможності потенціалу є досить високим.

У сучасній економічній літературі пропонується розрізняти чотири основні рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства:

1 рівень. Для потенціалу цього рівня характерна внутрішньо нейтральна організація управління. Керівник дбає лише про реалізацію виробничого потенціалу, орієнтованого на завантаження виробничих потужностей, не зважаючи на проблеми конкурентоспроможності та задоволення потреб споживачів. Вважаються зайвими зміна конструкції чи підвищення технічного рівня продукції удосконалення структури і функцій організацій з питань збуту та служби маркетингу, оскільки не враховуються зміни ринкової ситуації та запити споживачів;

2 рівень. Підприємства з потенціалом другого рівня конкурентоспроможності прагнуть зробити свої виробничі системи «зовнішньо нейтральними». Це означає, що використання наявного потенціалу підприємства забезпечує випуск продукції, яка повністю відповідає стандартам, що встановлені його основними конкурентами. Керівництво такого підприємства не приділяє уваги потенційним можливостям бізнесу, які б забезпечили певні конкурентні переваги.

3 рівень. Якщо керівники підприємства знають, що потенціал підприємства має дещо інші порівняльні переваги щодо конкуренції на ринку, ніж їхні основні суперники, і намагаються не дотримуватись загальних стандартів виробництва, встановлених в галузі, то потенціал підприємства в цьому разі еволюціонує до третього рівня конкурентоспроможності. Система управління на цих підприємствах починає активно впливати на виробничі системи, сприяє їх розвитку та вдосконаленню.

4 рівень. Потенціал підприємства досягає четвертого рівня конкурентоспроможності й істотно випереджає потенціал конкурентів за умов, коли успіх у конкурентній боротьбі стає не стільки функцією виробництва, скільки функцією управління і залежить від якості, ефективності управління, організації виробництва. Для більшості

підприємств-конкурентів набір ресурсів, що використовуються у виробничому процесі, досить однаковий, але ефективність їхнього поєднання у діючій господарській системі різна і залежить саме від якості управління, кваліфікації менеджерів, організаційної структури.

5.2 Методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства

У загальному вигляді процес оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства складається з наступних етапів:

1) визначення мети оцінки конкурентоспроможності (обґрунтування претензій на зовнішні інвестиційні ресурси, виявлення резервів економічного зростання, інші цілі поточного управління);

2) вибір групи підприємств-конкурентів з урахуванням можливостей отримання необхідної первинної інформація для цілей оцінки конкурентоспроможності;

3) визначення груп ключових показників конкурентоспроможності, які підлягають оцінюванню (групування доцільно здійснювати за складовими потенціалу підприємства: показники маркетингового потенціалу, виробничого, фінансового, інноваційного, кадрового, організаційної структури управління);

4) розрахунок одиничних, групових, інтегральних показників конкурентоспроможності для кожного підприємства;

5) обґрунтування висновку про рівень конкурентоспроможності об'єкта оцінки та розробка заходів, спрямованих на поліпшення або утримання конкурентних позицій.

Для оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства в зарубіжному бізнесі використовуються різноманітні методи, класифікацію яких наведено в таблиці 5.1.

Комплексний характер поняття конкурентоспроможності потенціалу обумовлює необхідність обґрунтування системи індикаторів (критеріїв), які можуть розглядатися як ключові показники конкурентоспроможності та охоплюють найбільш важливі аспекти якості та ефективності використання потенціалу підприємства.

Як індикатори звичайно виступають такі показники та характеристики:

- конкурентоспроможність продукції;
- якість, надійність продукції;
- відмітні властивості товарів;

Таблиця 5.1 – Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства

Класифікаційна ознака	Класифікаційна група	Різновиди методів
1	2	3
За напрямком формування інформаційної бази	Критеріальні	<ul style="list-style-type: none"> – Теорія конкурентних переваг М. Портера; – аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж. Ламбена; – SPACE-аналіз; – GAP-аналіз; – LOTS-аналіз; – PIMS-аналіз; – модель аналізу Мак-Кінсі 7S; – формалізований метод Іванова; – методика Ансоффа щодо КСФ; – методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»; – метод інтегрального критерію; - метод таксономічного показника
	Експертні	<ul style="list-style-type: none"> – STEP-аналіз; – SWOT-аналіз; – аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555; – метод американської асоціації управління; – метод порівнянь; – метод рангів; – метод вивчення профілю об'єкта; - графічна методика Зав'ялова
За способом відображення кінцевих результатів	Графічні	<ul style="list-style-type: none"> – Теорія конкурентних переваг М. Портера; – аналіз конкурентоспроможності фірм Ж.-Ж. Ламбена; – SWOT-аналіз; – модель аналізу Мак-Кінсі 7S; – метод вивчення профілю об'єкта;
	Математичні	<ul style="list-style-type: none"> – Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555; – формалізований метод Іванова; – методика Ансоффа щодо КСФ; – методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»; – метод американської асоціації управління; - метод порівнянь; - метод рангів; - метод інтегрального критерію; - метод таксономічного показника

Продовження таблиці 5.1

1	2	3
	Логістичні	<ul style="list-style-type: none"> – STEP-аналіз; – SPACE-аналіз; – GAP-аналіз; – LOTS-аналіз; – PIMS-аналіз;
За можливістю розроблення управлінських рішень	Одномоментні	<ul style="list-style-type: none"> – Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555; – методика Ансоффа щодо КСФ; – методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»; – метод американської асоціації управління; – метод порівнянь; – метод інтегрального критерію; – метод таксономічного
	Стратегічні	<ul style="list-style-type: none"> – Теорія конкурентних переваг М. Портера; – аналіз конкурентоспроможності фірм – Ж.-Ж. Ламбена; – STEP-аналіз; – SPACE-аналіз; – GAP-аналіз; – LOTS-аналіз; – PIMS-аналіз; – SWOT-аналіз; – модель аналізу Мак-Кінсі 7S; – формалізований метод Іванова; – метод рангів

Закінчення таблиці 5.1

1	2	3
За способом оцінки	Індикаторні	<ul style="list-style-type: none"> – STEP-аналіз; – SPACE-аналіз; – GAP-аналіз; – LOTS-аналіз; – PIMS-аналіз; – аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555; – формалізований метод Іванова; – методика Ансоффа щодо КСФ; – методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»; – метод американської асоціації управління; – метод порівнянь; – метод рангів; – метод інтегрального критерію; – метод таксономічного показника; – метод вивчення профілю об'єкта; – графічна методика Зав'ялова
	Матричні	<ul style="list-style-type: none"> – Теорія конкурентних переваг М. Портера; – аналіз конкурентоспроможності фірм – Ж.-Ж. Ламбена; – SWOT-аналіз; – модель аналізу Мак-Кінсі 7S

- імідж підприємства;
- відносна частка ринку;
- рівень витрат;
- методи продажів;
- рентабельність реалізації;
- темп зростання виручки від реалізації;
- фінансові коефіцієнти;

– ефективність використання ресурсного потенціалу (фондовіддача, продуктивність праці, енергоємність, ефективність технології, ефективність інформаційних ресурсів, ефективність заходів для підвищення творчої активності персоналу тощо);

- темпи зростання вартості підприємства;
- ефективність реклами і способів стимулювання збуту;
- компетенція та досвід персоналу;
- рівень плинності кадрового складу;
- показники екологічності виробництва;
- ефективність обслуговування тощо.

Перераховані показники можуть бути змінені та доповнені залежно від особливостей оцінюваних підприємств. Крім того, можливе їхнє групування за структурними елементами потенціалу: показники розвитку техніко-технологічного, кадрового, інформаційного, фінансового потенціалу і т.д. У цьому випадку на початку дається кількісна оцінка індивідуальним показникам, що входять до складу групи, а потім обчислюються інтегральні групові показники. На їхній основі, залежно від методу оцінки конкурентоспроможності, може розраховуватися загальний показник конкурентоспроможності потенціалу підприємства або шляхом зіставлення з показниками підприємств-конкурентів даватися пряма оцінка рівня конкурентоспроможності за кожним напрямком.

Останнє пов'язано з використанням таких індикаторних методів як методу різниць і методу рангів.

Суть *методу різниць* полягає у прямому визначенні переваг і недоліків підприємств-конкурентів за окремими індикаторами – показниками конкурентоспроможності, що мають бути визначені на етапі ідентифікації ключових індикаторів конкурентоспроможності.

Застосування даного методу передбачає порівняння підприємства, що оцінюється, тільки з одним підприємством-конкурентом. За кожним ключовим показником конкурентоспроможності визначається не тільки позиція оцінюваного підприємства, а й кількісний розрив у досягнутих значеннях

Метод рангів, на відміну від попереднього методу, передбачає порівняння об'єкта оцінки з групою підприємств-конкурентів та дозволяє визначити його місце в конкурентній боротьбі, випереджальні чинники успіху, а також такі, результати за якими гірші, ніж у конкурентів.

Даний метод передбачає визначення місця підприємств-конкурентів за кожним ключовим індикатором конкурентоспроможності потенціалу шляхом ранжування досягнутих значень показників. Ранжування здійснюється за правилами, однаковими для всіх оцінних індикаторів. Так, наприклад, максимальний ранг може призначатися індикаторам за тими позиціями, значення яких найкращі, або, в зворотному порядку, коли найкраще значення індикатора отримує мінімальний ранг.

Загальна сума рангів за всіма ключовими індикаторами дозволяє визначити підприємство-лідера досліджуваної групи, рівень конкурентоспроможності якого найвищий за критерієм мінімуму (максимуму) рангів, і аутсайдерів групи, які посіли останні місця за рівнем конкурентоспроможності.

Даний метод є досить простим і не вимагає застосування спеціального математичного апарату. Індикаторами конкурентоспроможності тут можуть бути як кількісні, так і якісні показники, порівняння яких відбувається за абсолютними значеннями. Водночас метод рангів усереднює ступінь впливу кожного з ключових індикаторів на рівень конкурентоспроможності, не дозволяє оцінити ступінь відставання підприємства від його основного конкурента.

У тому випадку, якщо на основі індивідуальних (інтегральних або групових) показників розраховується загальний показник конкурентоспроможності, то застосовуються матричні методи, які дають більш об'єктивні результати оцінки.

Сутність *матричних методів* полягає у визначенні кількісного значення інтегрального рейтингового показника конкурентоспроможності окремого підприємства або у графічному визначенні його конкурентної позиції у матриці конкурентоспроможності за певними параметрами. Кожна вісь матриці у графічній інтерпретації розбивається на декілька рівнів і характеризує один із параметрів конкурентоспроможності (однокритеріальна вісь) або декілька параметрів, об'єднаних інтегральним критерієм їхнього вимірювання (багатокритеріальна вісь). У результаті отримується низка комбінацій, кожна з яких відповідає певній позиції в конкурентній боротьбі.

Один з поширених матричних методів – *метод балів*. Його застосування передбачає виконання декількох етапів:

1. Формування матриці вихідних оціночних показників, до складу якої входять m ключових показників

конкурентоспроможності для n об'єктів. Кожен i -й показник ($1 \leq i \leq m$) на j -му об'єкті ($1 \leq j \leq n$) задається величиною відповідного коефіцієнта: K_{ij} . У результаті одержуємо матрицю X , рядки якої характеризують аспекти конкурентоспроможності об'єкта за m різними показниками:

$$X = \begin{bmatrix} k_{11} & k_{12} & k_{13} & k_{1n} \\ k_{21} & k_{22} & k_{23} & k_{24} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ k_{m1} & k_{m2} & k_{m3} & k_{mn} \end{bmatrix}. \quad (5.1)$$

2. Ранжирування оціночних показників за ступенем вагомості.

Результатом цього етапу є побудова деякого вектора (k_1, k_2, \dots, k_m) , де k_i – коефіцієнт вагомості кожного показника. У вітчизняній аналітичній практиці вагомість показників прийнято визначати експертним шляхом з урахуванням уявлення про важливість того чи іншого показника саме для оцінки конкурентоспроможності об'єкта.

3. Побудова вектора, що складається з максимальних значень за кожним з m показників. Цей вектор становить додатковий рядок чисел $(K_{max\ i})$ – показників підприємства-еталона, де

$$K_{max\ i} = \max K_j \quad (1 \leq i \leq n) \quad (5.2)$$

4. Складання нормалізованої матриці X' шляхом стандартизації показників вихідної матриці (K_{ij}) відносно відповідного показника еталонного підприємства за формулою:

$$K'_{ij} = \frac{K_{ij}}{K_{max\ i}} \quad (5.3)$$

Слід зазначити, що стандартизація дозволяє уникнути неявного ранжирування показників, коли незначна варіація окремого показника може вплинути на результати оцінки.

5. Розрахунок балів, отриманих підприємствами за певним оціночним показником шляхом порівняння їх фактичних значень з найкращими в даній сукупності:

$$\alpha_{ij} = K'_{ij} * \alpha_{max\ i}, \quad (5.4)$$

де $\alpha_{max\ i}$ – максимально встановлений бал оцінювання окремого показника.

6. Отримання узагальненої бальної оцінки конкурентоспроможності та ранжирування підприємств у порядку зростання інтегрального показника з використанням наступної формули:

$$K_{ij} = \sum_{j=1}^n \alpha_{ij} * k_i \quad (5.5)$$

Застосування цього методу дозволяє не тільки визначити основних конкурентів та місце в конкурентній боротьбі підприємства, яке оцінюється (за критерієм максимуму набраних балів), а й кількісно оцінити відставання від найбільш конкурентоспроможного підприємства.

5.3 Прикладні моделі оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства

Метод експертних оцінок. Цей метод можна використовувати як один і з варіантів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Слід зауважити, що ця методика розроблена з урахуванням таких основних моментів: підприємство є малим; підприємство виробляє один вид продукції.

Алгоритм використання методу експертних оцінок проілюстровано на прикладі чотирьох українських підприємств у галузі електроніки: «Електа», «світло прилад» (м. Київ), НВО «Блискавка» (м. Харків), «Електропром» (м. Рівне).

Для експертизи було залучено: фахівців підприємства (директори, заступники директорів з виробництва, заступники директорів з економіки, комерційні директори, маркетологи), фахівців роздрібною торговою мережі, основних оптових клієнтів. Загальна кількість експертів – 12 осіб.

Усім експертам було запропоновано анкету з питаннями щодо конкурентоспроможності потенціалу підприємств. Обробку експертних оцінок наведено в таблицях 5.2 та 5.3.

Аналогічно обробляються експертні оцінки підприємств-конкурентів фірми «Електа» і результати обробки заносять до підсумкової таблиці 5.3, за допомогою якої порівнюють отримані результати (рис. 5.2).

Загальний показник конкурентоспроможності потенціалу підприємства дорівнюватиме середньостатистичній сумі зважених числових показників за кожною з груп, тобто:

$$\text{КПП Електа} = (5,15 + 6,16 + 6,68 + 6,62 + 7,41 + 4,63) / 6 =$$

$$36,65/6=6,11;$$

$$\text{КПП Світлоприлад} = (3,45 + 4,72 + 6,17 + 6,27 + 5,07 + 4,34) / 6 = 30,02 / 6 = 5,00;$$

$$\text{КПП Блискавка} = (2,83 + 3,03 + 3,75 + 5,62 + 5,41 + 1,36) / 6 = 22 / 6 = 3,67;$$

$$\text{КПП Електропром} = (4,09 + 4,93 + 3,02 + 6,20 + 4,0 + 1,11) / 6 = 23,35 / 6 = 3,89.$$

Таблиця 5.2 - Обробка експертних оцінок по підприємству «Електа», бал

Назва показників	Місяці розрахункового року												Середній бал	Питома вага	Усього
1	2												3	4	5
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
<i>Управління підприємством</i>															
Цілі і стратегія	6	7	6	2	8	9	9	6	6	8	5	6	6,5	0,5	3,25
Система мотивації	2	1	2	3	4	1	2	4	5	5	3	2	2,83	0,25	0,71
Загальні цінності	4	5	4	3	4	5	6	5	6	4	5	6	4,75	0,25	1,19
<i>Виробництво</i>															
Стан та рівень використання виробничих	6	6	5	4	6	7	6	4	3	4	5	6	5,17	0,3	1,55
Гнучкість виробничих ліній	2	3	2	4	6	6	3	2	2	6	5	4	3,75	0,15	0,56
Якість організації виробництва	7	7	6	8	7	6	5	6	6	7	4	9	6,5	0,25	1,63
Стан НДДКР	8	9	8	9	7	10	9	8	8	7	6	8	8,08	0,3	2,42
<i>Маркетинг</i>															
Планування, організація та	8	9	7	10	10	6	6	8	9	7	9	8	8,08	0,3	2,42
Рівень охоплення	3	3	4	3	4	6	6	5	4	6	5	6	4,58	0,2	0,92
Умови оплати	3	2	3	3	2	2	3	4	1	4	2	3	2,67	0,05	0,13
Пряма реклама продукції	5	6	5	6	7	6	5	6	7	8	5	9	6,25	0,2	1,25
Згадування в ЗМІ	3	4	3	5	3	2	4	5	3	2	5	4	3,58	0,05	0,18

Продовження таблиці 5.2

1	2												3	4	5
Участь у виставках	9	8	8	9	10	10	9	8	9	10	8	9	8,92	0,20	1,78
<i>Кадри</i>															
Вікова структура	6	7	8	5	8	8	6	8	9	8	5	9	7,25	0,2	1,45
Рівень освіти	4	5	5	6	4	6	5	4	3	3	4	3	4,34	0,2	0,87
Кваліфікація	7	8	6	8	9	4	9	6	8	7	8	6	7,17	0,6	4,3
<i>Продукт</i>															
Якість	7	8	8	8	7	8	8	9	8	8	7	8	7,83	0,19	1,49
Ціна	4	3	2	2	1	3	4	1	2	2	1	1	2,17	0,04	0,09
Технічні параметри	8	8	9	10	10	8	9	10	10	8	9	9	9,0	0,29	2,61
Надійність і гарантійний строк	5	6	5	4	6	7	6	6	5	7	6	6	5,75	0,08	0,46
Повнота технічного сервісу	4	3	5	3	3	4	4	3	5	4	3	2	3,58	0,04	0,14
Забезпечення запчастинами	6	5	6	8	4	5	6	5	7	7	5	8	6,0	0,13	0,78
Строк служби	6	6	5	7	8	6	6	4	4	5	6	5	5,67	0,05	0,28
Унікальність	10	10	10	9	9	10	10	10	9	9	10	10	9,67	0,11	1,06
Патент	8	9	6	6	9	10	9	8	7	8	9	8	8,08	0,04	0,32
Торгова марка	6	6	7	5	6	4	3	6	6	7	7	8	5,92	0,02	0,12
Упаковка	6	7	6	5	3	8	3	4	5	7	6	8	5,67	0,01	0,06
<i>Фінанси</i>															
Частка власного капіталу	2	3	2	3	8	8	1	3	3	2	2	3	3,33	0,3	1,0
Фінансовий баланс	1	1	2	8	8	9	2	1	2	3	4	5	3,83	0,4	1,58
Можливість	9	9	8	7	8	9	8	7	6	4	5	4	7,0	0,3	2,1

Таблиця 5.3 - Результати обробки експертних оцінок підприємств-конкурентів фірми «Електа»

№	Конкуренти	Підсумки оцінок за групами показників					
		Управління підприємством	Виробництво	Маркетинг	Кадри	Продукт	Фінанси
1	«Світло	3,45	4,72	6,17	6,27	5,07	4,34
2	«Блискавка»	2,83	3,03	3,75	5,62	5,41	1,36
3	«Електропром»	4,09	4,93	3,02	6,2	4,0	1,11
4	«Електа»	5,15	6,16	6,68	6,62	7,41	4,63

Проведені розрахунки дають підстави для висновку, що підприємство «Електа» за потенціалом лідирує серед конкурентів, але відстань до найближчого конкурента невелика - 1,11

середньозваженого бала.

Метод набору конкурентоспроможних елементів. Це синтезований метод визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства, побудований на посилці, що конкурентоспроможність продукції підприємства є її головною складовою.

Алгоритм методу наступний:

1) передовсім формується перелік індикаторів ($ИД_j$, де $j = 1 \dots m$), які беруть за базу оцінки конкурентоспроможності конкретного виду продукції, що оцінюється.

2) експертним способом для кожного індикатора встановлюється його вага ($Vaga_j$, де $j = 1 \dots m$) у загальній оцінці за умови, що $\Sigma Vaga_j = 1$.

3) службою маркетингу підприємства-об'єкта оцінки пропонується n -вибір підприємств з аналогічною продукцією, які є найближчими конкурентами.

Важливе значення для оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства відіграє правильний вибір підприємств-конкурентів для дослідження. Існує кілька підходів до визначення таких підприємств.

Вибір найближчих конкурентів. За умов олігополістичної конкуренції головним конкурентом може бути одне підприємство, при цьому успіх конкурента негативно впливає на діяльність підприємства, і навпаки. Аналіз головного конкурента може дати необхідну і достатню інформацію для розроблення заходів протидії як у тактичному, так і в стратегічному аспектах.

Вибір сильніших конкурентів (з більшою часткою ринку). Результати аналізу уможливають побудову моделей найефективнішої конкурентної поведінки на даному ринку і розроблення засобів їхньої реалізації (імітація, пошук нових шляхів, конфронтація з лідером).

Вибір підприємств, яким належить значна сумарна частка ринку (понад 50 %). Аналіз дає змогу деталізувати висновки для різноманітних кон'юнктурних ситуацій та розробити як атакуючі, так і оборонні дії.

Вибір усіх діючих конкурентів у рамках географічних меж ринку. Результати аналізу можуть бути використані в планах розвитку підприємства на перспективу.

Вибір усіх можливих конкурентів. Крім діючих підприємств розглядаються всі потенційні конкуренти: підприємства, що будуються; підприємства, що мають виробничі потужності, які

можна перепрофілювати на випуск або продаж нової продукції без значних витрат часу і ресурсів; інноваційні фірми; нові фірми, які утворились через придбання аутсайдерів даної галузі великими фірмами інших галузей; нові спільні підприємства.

4) на підставі отриманої інформації будують матрицю визначення конкурентоспроможності одиниці продукції підприємства, що служить об'єктом оцінки (табл. 5.4).

5) за допомогою абсолютних значень вибраних індикаторів визначають ранги одиниці продукції (R_{ij});

Таблиця 5.4 - Матриця визначення конкурентоспроможності одиниці продукції

№ п/п	Вага індикатора	$Vaga_1$		$Vaga_2$...	$Vaga_m$		$Rang_i$	$KSop_{ia}$
	Індикатор	$ИИД_1$		$ИИД_2$			$ИИД_m$			
	Підприємство	абс.зн.	R_{i1}	абс.зн.	R_{i2}		абс.зн.	R_{im}		
1	Об'єкт оцінки									
2										
...										
n										

6) обчислюють зважений на вагу індикатора загальний ранг одиниці продукції кожного підприємства, що бере участь у масиві оцінки, за формулою:

$$Rang_i = \sum R_{ij} * Vaga_i; \quad (5.6)$$

7) після встановлення загальних рангів знаходять підприємство-лідер (L) та підприємство-аутсайдер (A) щодо даної одиниці продукції, а також діапазон відстані аутсайдера від лідера (Dv) за формулою:

$$Dv = Rang_A - Rang_L . \quad (5.7)$$

Діапазон відстані аутсайдера від лідера дає уявлення про розмежування підприємств у конкурентному середовищі. Радіус кола лідерів (аутсайдерів) дорівнює чверті відстані аутсайдера від лідера (Dv);

8) конкурентоспроможність одиниці продукції визначають за формулою:

$$KSop_{ia} = (Rang_A - Rang_L) / Dv; \quad (5.8)$$

9) рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства розраховується, як середній ранг конкурентоспроможності за всією номенклатурою продукції.

Конкурентоспроможність продукції, без сумніву, є головною складовою конкурентоспроможності потенціалу підприємства, але не треба забувати, що до його складу входять такі важливі елементи, як виробничий, фінансовий, управлінський тощо потенціали, конкурентоспроможність яких треба враховувати, визначаючи остаточний рівень конкурентоспроможності потенціалу.

Запропонована методика визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства не претендує на бездоганність, але має певні переваги в практичному використанні, оскільки може давати прийнятні (більш-менш точні) результати навіть в обмеженому інформаційному просторі.

Приклад. За наведеними даними визначити конкурентну позицію швейної фірми «Дана» на ринку і зробити висновки щодо якості управління конкурентоспроможністю її потенціалу.

Таблиця 5.5 - Результати ранжирування швейних фірм та їхніх виробів (дані умовні)

№ п/п	Фірма	Споживчі властивості швейних виробів і їх ранги											
		Ціна(Ц)		Силует (С)		Зовнішній вигляд		Внутрішня обробка		Надійність (Н)		Довговічність (Д)	
		грн	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг
1	«Дана»	47	3	10	1	9	1	10	2	9	1	9	1
2	«Володарка»	51	5	7	4	5	4	9	3	7	4	4	5
3	«КСМ»	50	4	6	5	2	7	7	7	6	6	2	7
4	«Україна»	45	2	8	3	6	3	7	6	6	5	7	3
5	«Ластівка»	53	6	2	7	2	6	8	5	5	7	3	6
6	«Же лань»	59	7	9	2	8	2	10	1	9	2	8	2
7	«Юність»	43	1	4	6	3	5	9	4	8	3	6	4
Вага споживчої властивості		0,13		0,19		0,4		0,08		0,12		0,08	

Розв'язання.

Аутсайдер - «Ластівка», лідер - «Дана».

$$Dv = Rang_A - Rang_L = 6,2 - 1,3 = 4,9.$$

Виходячи із значення відстані між лідером та аутсайдером, можна стверджувати:

коли $1,3 < Rang_i < 2,525$, то підприємство перебуває в числі лідерів;

коли $2,525 < Rang_i < 3,75$, то підприємство перебуває в зоні очікування нападу;

коли $3,75 < Rang_i < 4,975$, то підприємство перебуває в зоні невикористаних можливостей;

коли $4,975 < Rang_i < 6,2$, то підприємство перебуває в числі аутсайдерів.

Таблиця 5.6 – Матриця визначення конкурентоспроможності одиниці продукції

№	Вага	0,13		0,19		0,4		0,08		0,12		0,08		Rang _i	KSop _{ia}
	індикатора	Ц		С		Зв		Во		Н		Д			
	Індикатор	гр	ранг	ба	ранг	ба	ранг	ба	ранг	ба	ранг	ба	ранг		
1	«Дана»	147	3	10	1	9	1	10	2	9	1	9	1	1,3	1
2	«Володарка»	151	5	7	4	5	4	9	3	7	4	4	5	4,2	0,41
3	«КСМ»	150	4	6	5	2	7	7	7	6	6	2	7	6,0	0,04
4	«Україна»	145	2	8	3	6	3	7	6	6	5	7	3	3,3	0,59
5	«Ластівка»	153	6	2	7	2	6	8	5	5	7	3	6	6,2	0
6	«Же лань»	159	7	9	2	8	2	10	1	9	2	8	2	2,6	0,73
7	«Юність»	143	1	4	6	3	5	9	4	8	3	6	4	4,4	0,37

Інакше кажучи, підприємство «Дана» є лідером на ринку, але існує реальна загроза від її найближчих підприємств-конкурентів – «Желань» та «Україна».

Стратегія управління конкурентоспроможністю виробів і потенціалу підприємства «Дана» повинна спиратися на такі основні принципи:

– ціноутворення на підприємстві має відповідати якості виробів;

– силует і зовнішній вигляд виробів треба постійно вдосконалювати;

– потенціал технологічного персоналу потребує підвищення через залучення до виробництва працівників вищої кваліфікації, що позитивно вплине на якість внутрішньої обробки виробу і підвищить рейтинг його надійності і довговічності.

РОЗДІЛ 6

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

6.1 Основні цілі оцінки потенціалу підприємства

На результат діяльності підприємства як організованої економічної системи впливають різноманітні як внутрішні, так і зовнішні фактори. Вони можуть бути різним чином класифіковані, структуровані і враховані. Сполучення факторів є унікальним для кожного підприємства. Вони зберігають сталість на визначений період спостереження.

Підсумки діяльності підприємства і його позицій на ринковому середовищі, інвестиційна і кредитна привабливість оцінюються головним чином за фінансовими показниками. При цьому необхідно підкреслити, що тим самим основна увага приділяється поточному періодові спостережень, а параметри комплексної оцінки підприємства і динаміка змін базових параметрів тривалий період залишаються невизначеними. Разом з тим, економісти-теоретики і менеджери-практики все частіше звертаються до загальної оцінки життєздатності і потенціалу промислового підприємства.

Проблеми ефективності функціонування підприємств усе частіше з використанням потенціалу, а варіант, при якому ефективність заданого рівня досягається за рахунок зниження потенціалу, визнається контрпродуктивним.

Завдання оцінки потенціалу підприємства представляється особливо актуальним для України. Наявність значних за масштабом виробничих потужностей, унікального обладнання і фахівців у сполученні зі слабким знанням ринку і жорстокістю конкуренції дозволяє говорити про те, що підприємства реального сектору слабо використовують свій потенціал. Це виражається в скороченні обсягів продажів, масштабів діяльності, трудових колективів. У результаті підприємства не тільки не контролюють свою нішу на ринку, але і постійно погіршують ринкові позиції: скорочується ніша вільного проникнення, виникають і підсилюються труднощі з продовженням основної діяльності.

Очевидно, що потрібен новий підхід до оцінки й управління потенціалом підприємства.

Потенціал підприємства найчастіше розкривається через

сукупність характеристик: реальні можливості, обсяг ресурсів і резервів, здатність до використання потенціалу, рівень і результати його реалізації. Очевидно, що першу і третю характеристики важко оцінити в абсолютних значеннях, а інші можуть бути зведені до оцінки результативності й ефективності.

Дослідження концепції потенціалу проводяться в рамках класичних підходів методології пізнання. Для економічних досліджень пріоритетне значення має аспект структурності. У першу чергу це стосується функціональної структури розглянутого об'єкта.

Використання зазначеного підходу дає можливість підсилити цільовий аспект діяльності підприємства і ввести поняття потенціалу за напрямом. Потенціал за напрямом – це згруповані за функціями управління джерела, можливості, засоби, що можуть бути приведені до дії і використані для досягнення основних цілей підприємства – забезпечення конкурентоздатності і беззбитковості за видами діяльності.

Діагностику потенціалу підприємства варто проводити у формі комплексного, поетапного і поелементного дослідження.

При комплексній формі оцінки потенціалу досліджуються всі складові потенціалу, що інтегруються в єдиний показник. Основні методи інтегрування показників – експертний або рейтинговий.

При поетапній оцінці акцентується на головних критеріях, що визначають здатність підприємства вирішувати його основні завдання. У цьому випадку проблема зводиться до деталізації головних критеріїв, що забезпечують комплексну оцінку.

Після визначення структури (каркаса) характеристик, що визначають потенціал, постає питання про їхню кількісну або якісну оцінку. Взаємозв'язок цих показників удає відбиває наступні визначення «якість кількісна і кількість якісна». Внутрішня кількість якості характеризує розвиток, досягнення властивостей усередині меж якості, перехід через які означає якісний стрибок, зміну природи об'єкта. Зовнішня кількість якості характеризує його екстенсивність.

Можливий обсяг однорідних якостей є екстенсивною кількістю. Для наших досліджень були обрані кількісно визначені показники, визначена спрямованість їхньої якісної динаміки (зростання, зниження) або фактологічна оцінка (наявність, відсутність). Перехід кількісних показників у нову якість, екстенсивні або інтенсивні зрушення властивостей оцінюються через зміну прийнятих показників і становлять інтерес тільки як

фактори, що впливають на рейтингову (підсумкову) позицію підприємства.

Наступний напрям дослідження пов'язаний з межовим аспектом розглянутих явищ, параметрів, процесів. Будь-який підхід до кількісної визначеності припускає наявність просторово-тимчасових меж. Межі або інтервали дозволяють визначити мінімально достатній набір параметрів спостереження, співвіднесених з періодичністю і періодами спостереження, що дозволяє підвищити твердість, надійність і економічність системи збору й обробки інформації з метою одержання підсумкових, у тому числі – рейтингових оцінок. Такий підхід поширюється на безліч можливих внутрішніх структур об'єкта спостереження (морфологічна безліч) і на безліч можливих зовнішніх структур якості (екологічна безліч).

Таким чином, оцінка потенціалу характеризується відповідністю загальним методологічним підходам і має чітко визначений формат.

При великому і зростаючому впливі зовнішніх факторів для підприємства реального сектора стратегічно важливим стає моніторинг ринкового потенціалу. Він містить у собі фіксацію і нагромадження інформації про потреби потенційних покупців у конкретному товарі на цільових ринках. Велике значення мають показники першого рівня – число потенційних покупців, норматив споживання або нормативний термін служби за видами товару, кількість одиниць товару, що мається в покупця (споживача), випуск товарів конкурентами, у тому числі – імпортерами.

При наявності достатньої бази покупців першого рівня має сенс говорити про непрямі і вторинні параметри. До них можна віднести коефіцієнти ризику за параметрами формування попиту на товар у пряму і перехресну еластичність попиту за ціною, еластичності попиту за прибутком, рівня оцінки якості й ціни, рейтингу оцінки торговельної марки або фірмового знака, дизайну і зовнішнього оформлення, гарантій і сервісу.

Велике значення має обґрунтування критеріїв вибору сегментування ринку залежно від розглянутого асортименту. До найбільш актуального варто віднести аналіз факторів подолання вхідного бар'єра в галузь і освоєння ніші можливого проникнення.

Результати використання потенціалу підприємства багато в чому залежать від надійності прогнозів з динаміки витрат у процесі освоєння нової продукції, реакції конкурентів, у тому числі – на зміну цін, а також – від точності визначення часу виходу на

запланований контингент споживачів і надійності запропонованої цінової політики.

На жаль, тільки незначна кількість підприємств мають достовірну карту виявлених зон впливу на споживачів окремих або декількох видів продукції. Зона впливу на споживача може бути охарактеризована як частина географічної території, що охоплює визначену кількість споживачів, економічні витрати яких на придбання продукції конкретного виду будуть мінімальні порівняно з альтернативними варіантами покупки і переміщення продукції, що випускається.

Результуючим значенням є потенційно можливий обсяг продажів товару конкретного підприємства.

Виробничо-технологічний потенціал важливий для підтвердження здатності підприємства випускати конкурентоздатну продукцію на основі використання наявних основних засобів і технологій. Введення зазначеного параметра полегшує диференціацію моніторингу від методик оцінки інвестиційної привабливості. У цьому випадку широко використовуються часткові показники, наприклад: частка вартості робочих силових машин і обладнання, частка вартості основних засобів, що знаходяться у власності підприємства, у загальній вартості основних засобів, що використовуються підприємством у господарському обороті (вторинні непрямі значення), визначені за первинними прямими параметрами статистичної звітності, і значення, прийняті за фактом наявності (відсутності). Наприклад, наявність абонентських договорів енергопостачальними організаціями і підприємствами зв'язку.

Моніторинг фінансів, заснований на угрупованні даних бухгалтерського обліку, визначень контрольних співвідношень і введенні підсумкових коефіцієнтів, використовується для визначення фінансово-економічного потенціалу підприємства.

При визначенні потенціалу підприємства необхідний моніторинг ризиків. На наш погляд, він більш доцільний при спостереженні за укрупненим об'єктом або при проведенні цільових досліджень, що забезпечує достатню базу даних для визначення як мінімум наступних параметрів: гарантований ризик, коефіцієнт і асимптотичний коефіцієнт нестійкості ризику, гранична точка (breakdown point), припустимий рівень перекручувань. Для цього необхідно мати чітку класифікацію основних видів ризику об'єкта спостереження, адекватну і легко інтерпретовану кількісну міру ризиків, процедури контролю за ризиками поточних позицій.

Таким чином, оцінка діяльності підприємств повинна бути

комплексною. Специфіка комплексної оцінки полягає в тому, що вона може бути отримана як гармонізація результатів комплексного економічного аналізу. У ній утримуються узагальнені висновки щодо діяльності об'єкта, засновані на принципі системності. Рекомендується розглядати процес оцінки за такими основними елементами:

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

Основні елементи знаходяться між собою у відповідному зв'язку і відповідних стосунках. Процес оцінки відбувається також у визначеній послідовності і має потребу в чіткій організації.

Отже, оцінка – це результат визначення й аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта. Оцінка дає можливість установити, як працює підприємство, чи досягаються поставлені цілі, як зміни й удосконалювання в процесі управління впливають на повноту використання потенціалу підприємства, його ефективність.

Відзначимо, що сукупність оцінних принципів, показників, критеріїв і методів складає методологію оцінки. У загальному виді методологію оцінки можна представити як послідовність таких дій: формування категорій, розробка показників, установка критерію порівняння; вибір способу оцінки, одержання результату оцінки.

6.2 Поняття вартості та її модифікації

Оцінка вартості потенціалу підприємства – це процес визначення в грошовому вираженні вартості об'єкта з обліком потенційного і реального доходу, у визначений проміжок часу в умовах конкретного ринку.

В оцінці потенціалу підприємства зацікавлені: кредитори, інвестори, держава, акціонери, керівники, постачальники, страхові підприємства з метою:

- підвищення ефективності поточного управління підприємством або фірмою;
- визначення вартості цінних паперів у випадку купівлі-продажу акцій підприємства на фондовому ринку;
- визначення вартості підприємства у випадку його купівлі-

продажу цілком або частинами;

- реструктуризації підприємства;
- розробки плану розвитку підприємства;
- визначення кредитоспроможності підприємства і вартості

заставної за кредитування;

– висновку страхового договору, у процесі якого виникає необхідність визначення вартості активів;

- визначення бази оподатковування;

– прийняття обґрунтованих управлінських рішень (зокрема усунення впливу інфляційних процесів);

- здійснення інвестиційного проекту розвитку бізнесу.

1. Оцінка вартості майна проводиться в умовах:

- а) продажу визначеної частини нерухомості;
- б) одержання кредиту під заставу частини нерухомості;
- в) страхування нерухомого майна і визначення у зв'язку з цим

його вартості;

- г) передачі нерухомості в оренду;

д) оформлення частини нерухомості як внеску у статутний фонд знову створюваного підприємства.

2. Оцінка вартості машин і обладнання проводиться у

випадах:

- а) продажу окремих одиниць обладнання;

- б) оформлення заставної;

- в) страхування рухомого майна;

- г) передачі машин, обладнання в оренду;

- д) організації лізингу машин, обладнання;

- е) визначення амортизаційних відрахувань;

є) оформлення машин і обладнання як внеску в статутний фонд іншого підприємства;

- ж) при реалізації інвестиційного проекту.

3. Оцінка вартості гудвілу проводиться при:

- а) передачі або продажу іншому підприємству;

- б) наданні франшизи іншим компаньйонам;

в) визначенні збитку, що був нанесений діловій репутації підприємства незаконними діями інших підприємств;

- г) використанні гудвілу як внеску в статутний капітал;

д) при визначенні вартості всіх нематеріальних активів для оцінки вартості підприємства.

Відповідно до операційних потреб і функціональних призначень існують різні модифікації вартості. Вартість поділяється на дві широкі категорії: вартість обміну і вартість використання.

Вартість обміну – це ціна, що переважає на вільному, відкритому конкурентному ринку. Вона визначається на основі реальних економічних факторів. Найпоширенішою формою об'єктивної вартості є саме ринкова вартість. Під ринковою вартістю розуміють найвищу грошову суму (ціну), за яку передається майно (титул власності) у результаті комерційної угоди між добровільним покупцем і продавцем на дійсну дату оцінки при дотриманні наступних умов:

- відкритості і конкурентноздатності ринку, на якому вільно взаємодіє достатня кількість контрагентів, пов'язаних із продажами і купівлею аналогічних об'єктів власності;

- покупець і продавець оцінюваної власності проінформовані про основні характеристики нерухомості і стан ринку, діють розважливо, зі знанням справи і без примусу;

- термін експозиції об'єкта власності на ринку повинен бути достатнім для залучення необхідної кількості потенційних покупців, які утворюють даний сегмент ринку.

Ринкова вартість як ідеальний стандарт не завжди може бути досяжною, тому реальна ринкова ціна підприємства часто істотно відрізняється від ринкової вартості.

З урахуванням міри ринкової вартості об'єкта виділяють неринкову вартість і неринкову нормативно-розрахункову вартість, що формуються на основі методик і нормативів, затверджених відповідними державними установами (наприклад, при нарахуванні податків, страхових внесків, мита тощо).

Ліквідаційна вартість – це грошова сума, яку реально можна отримати від продажу оцінюваної власності, коли недостатньо часу для проведення адекватного маркетингу і визначення її ринкової вартості.

Заставна вартість – це оцінка з ринкової вартості майна (майнових прав), що передається як гарантія забезпечення боргових або інших зобов'язань.

Страхова вартість – базується на вартості заміщення (відтворення) об'єкта оцінки в цілому або окремих його елементах. На основі страхової вартості визначаються страхові суми, страхові виплати і страхові відсотки.

Орендна вартість – розрахункова величина вартості об'єкта оцінки, що використовується для визначення нормативу орендної плати. За базу орендної вартості беруть переважно ринкову вартість об'єкта нерухомості за умови подальшого його використання тим же способом, що і на дату оцінки.

Вартість використання – це міра цінності власності окремого користувача або групи користувачів, що є складовою частиною діючого підприємства без обліку найбільш ефективного її використання і величини грошового еквівалента при можливому продажі. Оскільки вартість власності при використанні задовольняє потреби конкретного користувача, то її часто називають суб'єктивною вартістю.

Найбільш розповсюдженим проявом вартості використання є інвестиційна вартість – вартість об'єкта нерухомості, визначена у конкретних умовах, цілях і результативності інвестування.

Балансова вартість – відображена в бухгалтерській звітності первинна вартість активів, індексована на дату останньої переоцінки і зменшена на суму амортизаційних відрахувань.

Податкова вартість – вартість, розрахована відповідно до законодавства про оподаткування власності.

Вартість заміщення – сукупність витрат у поточних ринкових цінах на створення нового функціонального аналога, що має еквівалентну з оцінюваним об'єктом корисність.

Вартість відтворення – сукупність витрат на створення точної копії об'єкта оцінки з обліком існуючих ринкових цін на дату оцінки.

Залишкова вартість заміщення – сумарна величина ринкової вартості земельної ділянки при її подальшому використанні і вартості заміщення розташованих на ділянці будинків і споруджень з урахуванням усіх видів зносу. Цей різновид вартості заміщення використовується як база оцінки об'єктів нерухомості спеціального призначення, що не мають ринкового попиту.

Ліквідаційна вартість – грошовий еквівалент, що розраховують одержати від продажу вибулих матеріальних активів або їхній складових для альтернативного використання. Цю вартість також називають остаточною ліквідаційною вартістю.

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

Кожний із перерахованих видів вартості або обміну, або використання має визначену сферу застосування й обмеження. Вибір тієї або іншої модифікації вартості залежить від особливостей об'єкта, поставленої мети і порядку оцінки.

Теоретико-методологічною базою оцінки ринкової вартості потенціалу підприємства є сукупність взаємозалежних принципів, в основу формування яких покладений багаторічний досвід

закордонних експертів-оцінювачів і вітчизняна практика оцінювання майнових комплексів промислових підприємств.

Загальноживана класифікація принципів оцінки дозволяє виділити чотири групи принципів (рис. 6.1), пов'язаних з:

- 1) уявленням власника про майно;
- 2) ринковим середовищем;
- 3) експлуатацією майна;
- 4) найкращим і найбільш ефективним використанням.



Рисунок 6.1 – Принципи оцінки ринкової вартості потенціалу підприємства

Принципи, пов'язані з уявленням власника про майно. Дана група містить у собі принципи корисності, заміщення і чекання.

Принцип корисності означає, що підприємство має вартість, якщо воно може бути корисним потенційному власникові, тобто призначено для виробництва визначеного виду продукції, її

реалізації й одержання прибутку.

Принцип заміщення означає, що розумний покупець не заплатить за підприємство більше, ніж найменшу ціну, яку запитують за інше аналогічне підприємство з таким же ступенем корисності.

Принцип очікування, тобто чекання майбутнього прибутку або інших вигод, що можуть бути отримані в майбутньому від використання майна підприємства, а також розміру коштів від його перепродажу.

Група принципів, пов'язаних з ринковим середовищем, включає наступні принципи: залежності, відповідності, взаємозв'язку між попитом та пропозицією, конкуренції, зміни вартості.

Залежність – вартість підприємства залежить від безлічі факторів. Але і саме оцінюване підприємство впливає на вартість навколишніх об'єктів нерухомості й інших підприємств, що знаходяться в даному регіоні.

Відповідність – будь-яке підприємство повинне відповідати ринковим і містобудівним стандартам, що діють у даному регіоні, а проекти підприємств – загальноприйнятими традиціями використання земельних ділянок у даному районі.

Пропозиція та попит. Звичайно попит робить на ціну підприємства більший вплив, ніж пропозиція, тому що він більш мінливий. На вартість підприємств дуже впливає співвідношення попиту та пропозиції. Якщо попит перевищує пропозицію, то при сталості факторів ціни ростуть; якщо пропозиція перевищує попит, ціни падають; якщо ж попит відповідає пропозиції, ціни стабільні.

Конкуренція – це змагання підприємців в одержанні прибутку; вона загострюється в тих сферах економіки, де помічається зростання прибутку.

Зміна. Ситуація на ринку постійно змінюється: з'являються нові підприємства, змінюється профіль діючих; змінюються також економічна, соціальна, технічна і політична сфери діяльності підприємства. Об'єкти власності зношуються, змінюються техніка, технологія, сировинна база. Характер використання землі залежить від впливу держави і приватного сектора. Економічні умови відкривають нові можливості, коливаються обсяг грошової маси і процентні ставки. Людські смаки й прагнення зазнають зміни. Тому експерти-оцінювачі повинні проводити оцінку вартості підприємства на конкретну дату.

Принципи, пов'язані з експлуатацією майна. Група принципів, пов'язаних з експлуатацією майна, включає: принципи залишкової

продуктивності, внеску, що зростає і зменшується, віддачі, збалансованості, економічної (оптимальної) величини й економічного поділу і поєднання прав власності.

Залишкова продуктивність земельної ділянки. Будь-який вид підприємницької діяльності, як правило, вимагає наявності чотирьох факторів виробництва: праці, капіталу, управління і землі. Кожен використаний фактор виробництва повинен оплачуватися новоствореною вартістю, здійснюваною даною діяльністю.

Земля нерухома, а праця, капітал і управління «прив'язані» до неї. Спочатку оплачуються три «прив'язаних» фактори виробництва, а потім власник землі із залишку прибутку одержує ренту (або податок на землю, або орендну плату). Таким чином, земля має «залишкову вартість», тобто компенсується тоді, коли є залишок доходу після оплати відтворення всіх інших факторів виробництва.

Внесок – це сума, на яку збільшується або зменшується вартість підприємства або чистий прибуток, отриманий від нього внаслідок наявності або відсутності якого-небудь поліпшення або доповнення до діючих факторів виробництва. Деякі фактори збільшують вартість майнового комплексу підприємства на більшу величину, чим пов'язані з ними витрати, а деякі зменшують. Наприклад, нове фарбування будинку зовні поліпшує зовнішній вигляд, а якщо колір фарби не відповідає ринковим стандартам, вартість будинку може знизитися.

Зростаюча або зменшувана віддача. Даний принцип означає, що в міру додавання ресурсів до основних факторів виробництва чистий прибуток має тенденцію збільшуватися зростаючими темпами до визначеного моменту, після якого загальна віддача хоча і росте, але сповільненими темпами. Це уповільнення відбувається доти, поки приріст вартості не стає меншим, ніж приріст витрат на додані ресурси.

Збалансованість (пропорційність) підприємства. Даний принцип означає, що будь-якому видові виробництва відповідають оптимальні сполучення факторів виробництва, при яких досягається максимальний прибуток, а значить, і максимальна вартість підприємства.

Оптимальний розмір (масштаб). Даний принцип (може відноситися до будь-якого фактора виробництва) говорить: будь-який фактор виробництва повинен мати оптимальні розміри – будь-це саме підприємство, його окремі підрозділи або ділянка землі, на якому знаходиться підприємство.

Економічний поділ і поєднання майнових прав власності. Даний принцип означає наступне: майнові права варто розділяти і поєднувати так, щоб збільшити загальну вартість підприємства.

Принцип найкращого і найбільш ефективного використання – це основний принцип оцінки, що означає розумне і можливе використання підприємства, що забезпечує йому найвищу поточну вартість на ефективну дату оцінки, або те використання, обране з розумних і можливих альтернативних варіантів, що приводить до найвищої вартості земельної ділянки, на якому знаходиться підприємство. Даний принцип – синтез усіх трьох груп розглянутих вище принципів. Перераховані принципи в узагальненому виді універсальні і застосовуються до усіх видів майна. Їхній зміст може змінюватися в залежності від специфіки об'єкта.

6.3 Класифікаційна характеристика інформації, яка бере участь в оцінці потенціалу підприємства

Об'єктивність оцінки потенціалу підприємства значною мірою залежить від інформованості оцінювача та його здатності ефективно використовувати наявну інформацію. Сучасний інформаційний ринок характеризується постійним зростанням обсягу інформаційних ресурсів, які мають різноманітні джерела та місця зберігання. Постачальниками інформаційних ресурсів виступають державні органи законодавчої та виконавчої влади, засоби масової інформації, інформаційні центри та служби, безпосередньо підприємства-об'єкти оцінки та ін. Тому за умов постійного розширення інформаційних потоків важливу роль відіграє правильний вибір тієї чи іншої інформації, яка є дійсно необхідною для здійснення оціночної діяльності.

Важлива роль у забезпеченні оціночної діяльності інформаційними ресурсами належить державним органам, основним завданням яких в цьому напрямку є формування нормативної бази оцінки вартості об'єктів власності.

Державне регулювання оціночної діяльності, відповідно до ст. 23 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12 липня 2001 року, полягає в забезпеченні формування та розвитку інфраструктури оцінки майна в Україні, об'єктивності та законності її проведення, у тому числі відповідності оцінки майна нормативно-правовим актам з оцінки майна, впровадження в практику оціночної діяльності міжнародних норм та правил оцінки майна, забезпеченні

суспільних інтересів у питаннях оцінки майна, створення конкурентного середовища серед суб'єктів оціночної діяльності – суб'єктів господарювання та навчальних закладів, що здійснюють професійну підготовку оцінювачів, проведення оцінки майна органами державної влади та органами місцевого самоврядування відповідно до законодавства.

Основним органом державної влади, який здійснює державне регулювання оціночної діяльності в Україні, є Фонд державного майна України, який має також забезпечити широке інформування суспільства з питань оціночної діяльності, стану та особливостей ціноутворення на майно та майнові права в Україні.

До саморегульованих організацій оцінювачів в Україні належить Українське товариство оцінювачів та Український інститут оцінки, які здійснюють повноваження з громадського регулювання оціночної діяльності:

- контроль за виконанням положень (національних стандартів) оцінки майна та інших нормативно-правових актів з оцінки майна, забезпеченням належної якості оцінки майна, яка проводиться оцінювачами – її членами;

- рецензування звіту про оцінку майна, яка проводиться оцінювачами – членами саморегульованої організації оцінювачів;

- участь у розробленні нормативно-правових актів з оцінки майна;

- участь у професійній підготовці оцінювачів;

- участь у складі Екзаменаційної комісії та Наглядової ради з оціночної діяльності при Фонді держмайна України;

- сприяння розвитку інформаційних технологій в оцінці майна, широкому інформуванню суспільства про особливості ціноутворення на майно та майнові права;

- встановлення інших вимог щодо сумлінного виконання своїми членами оцінки майна, забезпечення виконання ними вимог нормативно-правових актів з оцінки майна.

На сьогодні день в Україні процес формування нормативної бази оцінки активно продовжується. Так, якщо ще декілька років тому вітчизняні оцінювачі мали користуватися лише Нормами професійної діяльності оцінювача, які були розроблені в 1995 р. спеціалістами Українського товариства оцінювачів, а також спиратися на Міжнародні стандарти оцінки майна, Європейські стандарти оцінки та методологічні документи Фонду держмайна України, які мали використовуватися для визначення вартості об'єктів приватизації, то сучасна нормативна база вже містить більш легітимні

документи:

– Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12 липня 2001 року, який визначає правові засади здійснення оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні, її державного та громадського регулювання, забезпечення створення системи незалежної оцінки майна з метою захисту законних інтересів держави та інших суб'єктів правовідносин у питаннях оцінки майна, майнових прав та використання її результатів;

– Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав», який визначає базові принципи та вимоги оцінки будь-якого типу майна, а також вимоги щодо порядку проведення оцінки та правил складання звітів про оцінку;

– проект Національного стандарту № 2 «Положення з оцінки нерухомого майна»;

– на стадії розробки знаходяться проекти національних стандартів з оцінки нематеріальних активів, оцінки цілісних майнових комплексів, оцінки фінансових інтересів у вигляді часток у статутному фонді господарських товариств, а також пакетів акцій, оцінки машин і обладнання;

– Методика оцінки вартості майна під час приватизації, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 12.10.2000 р. № 1554, яка базується майже виключно на ринкових принципах оцінки майна, встановлює єдині підходи до оцінки державного та комунального майна у всіх випадках його відчуження, які передбачені законодавством України;

– інші нормативно-правові акти, які розробляються з урахуванням вимог положень (національних стандартів) і затверджуються Кабінетом Міністрів України або Фондом державного майна України.

Слід зазначити, що формування вітчизняної нормативної бази оцінки ґрунтується на Міжнародних стандартах оцінки (МСО), які містять базові визначення, пов'язані з оцінкою, та основні принципи здійснення оціночної діяльності.

Необхідність видання таких міжнародних стандартів була обумовлена прискореними темпами глобалізації інвестиційних ринків, з одного боку, та запобіганням виникнення непорозумінь через наявність різних точок зору серед національних організацій, які займаються оціночною діяльністю, з іншого боку.

За таких умов наприкінці 1970 р. члени технічного комітету Королівського інституту чартерних серверів (КІЧС-RICS), тобто

землемірів, що мають право проводити оцінку у Великобританії, і представники оціночних організацій США почали діалог, який привів у 1981 р. до заснування Міжнародного комітету із стандартів оцінки активів (МКСОА – TIAVSC). У 1994 р. Комітет змінив свою назву і зараз відомий як Міжнародний комітет зі стандартів оцінки (МКСО), до основних завдань якого належать розробка та публікація Стандартів оцінки для оцінки майна, сприяння їх ухваленню у всьому світі, забезпечення гармонізації стандартів різних світових держав.

Історія видання МСО у країнах СНД починається з 1994 року і продовжується до теперішнього часу. Останнє, шосте видання МСО російською мовою мало місце в 2003 році та стало завершенням проекту Стандартів МКСО, завдання якого полягали в підготовці набору всеохоплюючих і сталих міжнародних стандартів для полегшення здійснення міжнародних угод, пов'язаних з майном, а також у забезпеченні фінансової стабільності як на рівні окремих країн, так і на міжнародному рівні.

Еволюція міжнародних стандартів обумовлена постійними змінами зовнішнього середовища та необхідністю забезпечувати відповідність фундаментальних визначень оцінки сучасним динамічним умовам його розвитку.

Між тим, коло інформації, яка використовується в процесі оціночної діяльності, не обмежується лише нормативною базою оцінки. Вся інформація, яка може бути корисна під час визначення вартості об'єкта, класифікується за такими основними ознаками:

1) залежно від джерел виникнення:

– *зовнішня інформація* характеризує загальноекономічні, галузеві, регіональні умови функціонування об'єкта. Обсяг і склад такої інформації розрізняються залежно від цілей оцінки.

Так, для визначення інвестиційної вартості необхідно здійснити аналіз макроекономічної ситуації та визначити рівень активності інвестиційного ринку, інвестиційну привабливість галузі, умови галузевої конкуренції та інші фактори з метою виявлення їх впливу на діяльність потенційного об'єкту інвестицій. Інформацією такого роду є дані про рівень інфляції, темпи економічного розвитку галузі, держави, рівень політичної стабільності, можливі ринки збуту, стадію їхнього життєвого циклу, рейтинги інвестиційної привабливості підприємств галузі, законодавчі обмеження щодо входу на галузевий ринок тощо.

Визначення вартості активів з метою їхньої переоцінки не вимагає проведення глибокого макроекономічного аналізу та прогнозування макроекономічних показників, але потребує більш

детального вивчення податкового законодавства та його впливу на фінансові результати діяльності об'єкта.

Основними джерелами зовнішньої інформації є програми уряду, законодавство, дані Держкомстату, інформаційні галузеві бюлетені, дані інформаційних служб, засоби масової інформації, бази даних мережі Internet, результати маркетингових досліджень відповідних відділів підприємства – об'єкта оцінки та його бізнес-план, а також особисті контакти оцінювача;

– *внутрішня інформація* характеризує безпосередньо діяльність об'єкта та його внутрішні бізнес-процеси. До складу такої інформації входять ретроспективні дані про історію діяльності підприємства, загальна стратегія його розвитку та її складові, характеристика виробничого, кадрового потенціалу, ділова репутація, дані фінансової звітності (балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів та інші офіційні форми бухгалтерської звітності, а також внутрішня звітність підприємства – об'єкта оцінки). Джерелами внутрішньої інформації є бізнес-план підприємства, результати опитувань персоналу та керівників, дані функціональних підрозділів, фінансова звітність, а також внутрішня документація, що регламентує порядок здійснення діяльності об'єктом;

2) за функціями управління:

– *планова інформація* – інформація про параметри діяльності об'єкта на майбутній період;

– *нормативно-довідкова інформація* містить різні нормативні та довідкові дані, як правило, ця інформація частково є зовнішньою (стосується загальногалузевих тенденцій розвитку та державного регулювання діяльності), частково – внутрішньою (ретроспективна аналітична інформація про параметри діяльності, виробничі норми та нормативи та ін.);

– *облікова інформація* – це інформація, яка характеризує діяльність підприємства за певний період часу та фіксується у фінансовій і статистичній звітності;

– *оперативна (поточна) інформація* – це інформація, яка характеризує поточні внутрішні бізнес-процеси в даний період часу;

3) за часовим аспектом:

– *ретроспективна* (інформація про минулий стан об'єкта та зовнішнього середовища);

– *поточна* (інформація про стан об'єкта та оточуючого середовища на момент оцінки);

– *прогнозна* (інформація про майбутні очікування тих чи інших параметрів діяльності об'єкта та зовнішнього середовища).

Інформація, що використовується в процесі оцінки, повинна відповідати таким вимогам:

– релевантності – відповідності кількості та якості інформації вимогам, обумовленим цілями проведення оцінки;

– достатності (повноти) – означає, що інформація повинна містити мінімальний, але достатній для ухвалення правильного рішення склад (набір показників);

– комплексності – комплексне врахування зовнішніх і внутрішніх умов функціонування об'єкта;

– актуальності – визначається ступенем збереження цінності інформації для прийняття рішень у момент її використання і залежить від динаміки зміни її характеристик та інтервалу часу, що пройшов з моменту виникнення даної інформації;

– своєчасності – означає надходження інформації не пізніше заздалегідь призначеного моменту часу, погодженого з часом вирішення поставленого завдання;

– точності – визначається ступенем близькості одержуваної інформації до реального стану об'єкта, процесу, явища і т. п.;

– вірогідності – визначається властивістю інформації відбивати реально існуючі об'єкти з необхідною точністю.

РОЗДІЛ 7

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

7.1 Методи виміру потенціалу підприємства

Існуючі теорії оцінки вартості компаній та їхніх активів мають багатовікову історію. Зокрема, правила експертної оцінки бізнесу з продажної ринкової вартості були розроблені відомим німецьким ученим-математиком Г. Лейбніцем ще у XVIII столітті. Перші згадування про оцінку як метод бухгалтерського обліку і рекомендації з його використання при обліку в продажних цінах та із собівартості з'явилися ще раніше – у XVI столітті в працях основоположників бухгалтерського обліку Л. Пачолі та А. ді Піетро. Сформовані закордоном традиції й основні підходи, не тільки підсумовування витрат з конкретного майнового об'єкта в грошовому вираженні, але і безліч інших досить цікавих методів,

цілком можуть бути застосовані для проведення оцінки бізнесу в сучасних умовах.

Будь-яку вартість можна розглядати з позицій колишніх, сучасних та майбутніх результатів з урахуванням того, що розширене відтворення можливе тільки тоді, коли в грошовому еквіваленті отримані результати покривають понесені для їх досягнення витрати. Враховуючи причинно-наслідковий зв'язок та методологічну нерозривність цих категорій, зазначимо, що кожна з них має рівносильну ціноутворювальну функцію в практиці оцінки земельних ділянок, будівель і споруд. Інакше кажучи, залежно від умов розв'язання конкретного практичного завдання вартість об'єкта нерухомості чи земельної ділянки формується або колишніми витратами на створення (упорядкування) об'єкта, або вартістю сучасних чи майбутніх грошових потоків, очікуваних від його використання.

Класифікацію методів оцінки можна провести відповідно до різних ознак, залежно від типів зв'язків ресурсів, процесів та отриманих результатів. Якщо оцінка проводиться з позицій ефективності понесення витрат на створення об'єкта чи упорядкування земельного масиву, то очевидно, що вартість об'єкта оцінюється постфактум. Коли враховується тільки теперішня ситуація, яка склалася на ринку (у певному регіоні), то можна казати про поточну оцінку вартості об'єктів. У тому разі, коли визначають майбутню корисність від господарського використання об'єкта, тобто обчислюють розмір чистого потоку капіталу, що буде отриманий інвестором-власником від експлуатації земельної ділянки, будівлі чи споруди, очевидно, що можлива вартість об'єкта розраховується аналітиком апріорно. Відповідно до цього з усієї різноманітності методів визначення вартості потенціалу виокремлюють три традиційні підходи: витратний, порівняльний та результатний (дохідний).

За класифікаційну ознаку зручно брати градації, що характеризують взаємозв'язок людини з головними характеристиками процесу її праці. Зрозуміло, що градацій цих взаємозв'язків у будь-якій господарській (та й у будь-якій іншій) діяльності людини може бути тільки три: результати (прибуток, ефект); витрати; сукупність результатів і витрат. З урахуванням цих градацій і постали три групи методів оцінки власності: 1) результатний (дохідний); 2) витратний; 3) порівняльний (результатно-витратний). Ці групи методів можуть бути виділені й на основі іншої ознаки класифікації – урахування часу, що береться

до уваги під час оцінки. Так, якщо враховується тільки минулий час, то методи зараховуються до групи витратних; якщо тільки дійсний час – до порівняльних (ринкових); якщо до уваги береться тільки майбутній час – до групи результатних (дохідних).

Загальну класифікацію можливих методів вартісної оцінки земельно-майнового комплексу підприємства та окремих його компонентів, що можуть бути використані для оцінки відповідних можливостей підприємства, наведено на рисунку 7.1.

Стисло економічну суть трьох зазначених підходів до оцінки майна підприємства, з огляду на необхідність врахування можливостей його ефективного використання, можна пояснити так:

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

Слід зазначити, що кожен з указаних підходів реалізується за допомогою специфічних методик, які залежать від об'єкта оцінки.

Слід зазначити, що концепції і методи доповнюють один одного. Звичайно, було б дивним використовувати всі можливі методи для оцінки одного об'єкта. Звичайно, при оцінці вартості потенціалу підприємства залежно від цілей оцінки, шуканої вартості, поставлених умов, стану самого об'єкта і стану економічного середовища використовують сполучення двох-трьох методів найбільш доречних у даній ситуації.

Методи дисконтованих грошових потоків, ринку капіталу і галузевих коефіцієнтів орієнтовані на оцінку підприємства, як діючого і яке буде надалі функціонувати. Методи чистих активів і угод, навпаки, застосовуються у випадку, коли інвестор намагається закрити компанію або істотно скоротити обсяг її випуску. Метод капіталізації варто застосовувати до тих компаній, що встигли нагромадити активи в результаті капіталізації їх у попередні періоди; цей метод найбільш адекватний при оцінці «зрілих» за своїм віком компаній.

Проводячи вибір необхідних методів для проведення процесу оцінки підприємства необхідно уявляти переваги і недоліки, які несе в собі кожна з концепцій (табл. 7.1).

Таблиця 7.2 наочно показує, що в багатьох випадках необхідно застосовувати різні методи оцінки вартості потенціалу підприємства, що дозволить одержати більш достовірний результат.

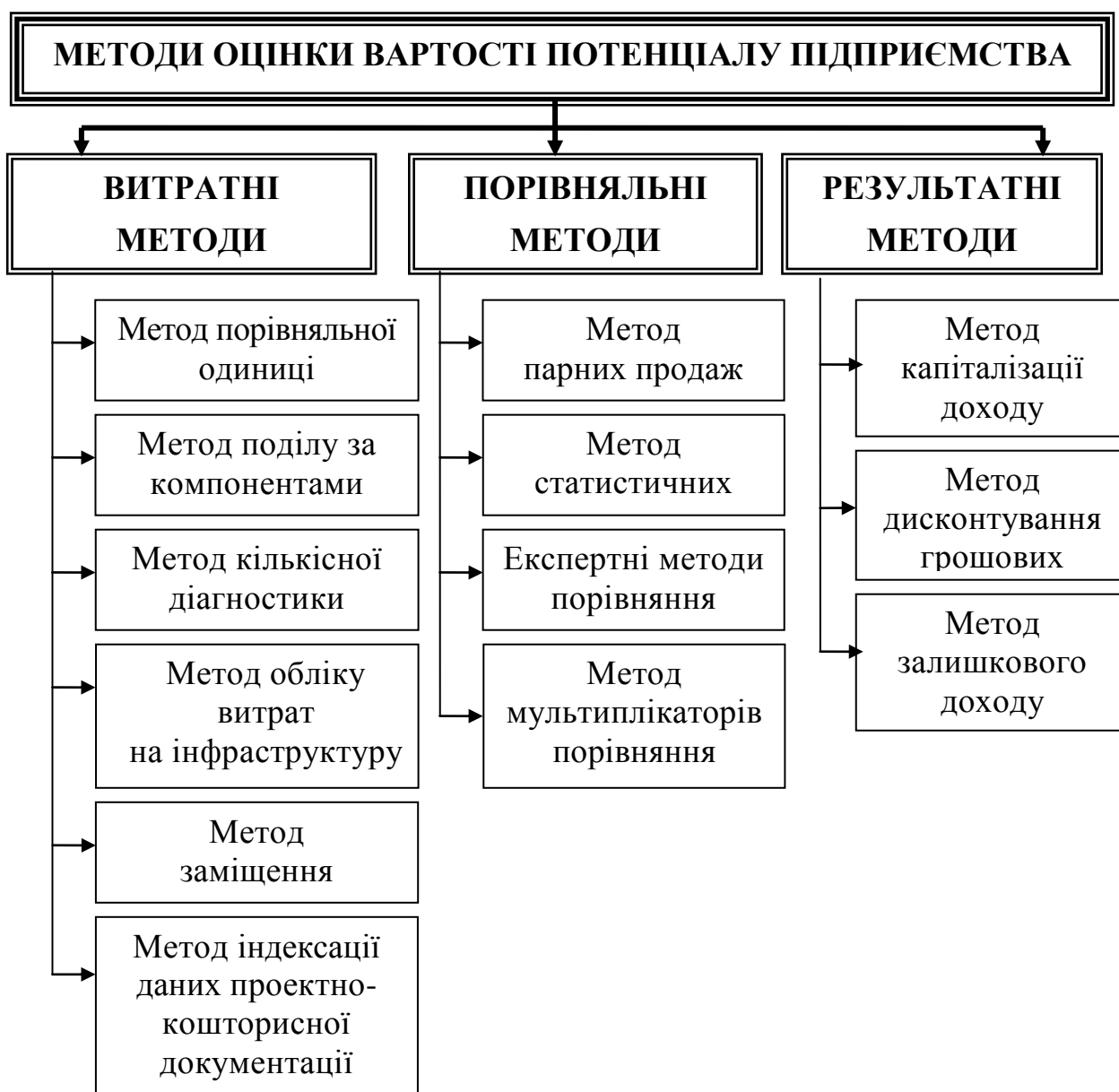


Рисунок 7.1 – Загальна класифікація методів оцінки потенціалу підприємства

Залежно від технології оцінки аналіз названих чинників проводиться з різних позицій. Так, у разі визначення вартості потенціалу витратними методами основна увага приділяється витратним чинникам, хоч беруться до уваги і чинники оточення та (частково) функціональні характеристики об'єкта. За оцінки потенціалу порівняльними методами основна увага приділяється чинникам оточення та функціональним особливостям, а результати використання об'єкта та витрати на їх досягнення мають другорядний (допоміжний) характер.

І нарешті, за визначення вартості потенціалу згідно з результатною концепцією найбільшого значення набувають саме

Таблиця 7.1 – Переваги і недоліки концепцій оцінки вартості потенціалу підприємства

Підхід	Переваги методів	Недоліки методів
Витратний підхід	<ul style="list-style-type: none"> – Аналіз варіантів найліпшого та найефективнішого використання земельної ділянки; – техніко-економічний аналіз можливостей нового будівництва та різного роду поліпшень; – остаточне збалансування величини ринкової вартості підприємства з його можливостями за кожним зі структурних елементів; – оцінка об'єктів загальнодержавного чи унікального характеру; – оцінка потенціалу за умови малоактивного та нерозвинутого ринку капіталу, нерухомості землі тощо 	<ul style="list-style-type: none"> – Використання «колишньої» господарської інформації потребує їх приведення до одного часового періоду, механізм розрахунків у цьому аспекті не можна назвати досконалим; – ігнорування перспектив розвитку підприємства та ринкового середовища; – повністю випадають із кола досліджень індивідуальні можливості ефективного використання об'єкта
Порівняльний підхід	<ul style="list-style-type: none"> – Орієнтація на поточні фактичні ціни та ринкові умови діяльності дає змогу уникнути розбіжності між розрахунковою величиною вартості та її ринковим еквівалентом; – достовірна фактична інформація підвищує точність аналітичних розрахунків та відображення специфіки об'єкта оцінки, з урахуванням фактично досягнутих фінансово-економічних результатів; – дає змогу врахувати не тільки внутрішні особливості об'єкта, а й ринкову ситуацію у цілому (співвідношення попиту та пропонування, ціни на супутні об'єкти тощо) 	<ul style="list-style-type: none"> – Потребує існування розвинутого, цивілізованого та прозорого ринку об'єктів оцінки; – неможливість оцінки унікальних чи специфічних об'єктів за браком аналогів для порівняння; – ігнорування перспектив розвитку підприємств у майбутньому; – значні витрати часу та ресурсів на збирання та опрацювання великого масиву інформації як про об'єкт оцінки, так і його аналогів; – необхідність використання складних розрахункових процедур для встановлення адекватних поправок проти аналога, що не завжди можливо (навіть з причин недостатності кваліфікаційного рівня аналітика)
Результатний підхід	<ul style="list-style-type: none"> – Урахування перспектив діяльності та розвитку підприємства як цілісного земельно-майнового та соціально-організаційного комплексу, виходячи з колишнього досвіду, досягнутих результатів та сформованих ринкових умов; – можливість урахування специфіки ринкових умов для певного об'єкта за допомогою правильного визначення рівня дисконту чи коефіцієнта капіталізації 	<ul style="list-style-type: none"> – В аналітичних розрахунках використовується прогнозна (імовірнісна), а не фактична господарська інформація; – аналітичні процедури формування ставок дисконтування та капіталізації мають надто суб'єктивний характер; – неможливість досягнення абсолютно точних результатів через тривалість періоду оцінки та нестабільність реальних процесів припливу та відпливу капіталу

результати використання об'єкта, а функціональні характеристики та чинники оточення мають допоміжний характер.

Розглянемо основні підходи і методи оцінки вартості потенціалу підприємства більш докладно.

Таблиця 7.2 – Ієрархія чинників, що формують вартість об'єкта оцінки

Загальні чинники, безпосередньо не пов'язані з об'єктом оцінки	Локальні чинники, які безпосередньо пов'язані з окремим класом об'єктів оцінки	Індивідуальні чинники, які безпосередньо зумовлені і конкретним об'єктом оцінки
<p><i>Економічні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – система оподаткування; – джерела фінансування; – попит і пропонування ринку; – національна політика у галузі; – стратегія зовнішньоекономічних відносин тощо 	<p><i>Фізичні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – типові габаритні розміри та тенденції їх зміни; – залежність від інфраструктури; – мінімальний рівень фізичної придатності; – стандарти безпеки; – естетичні стандарти 	<p><i>Матеріально-технічні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – наявність та якість виробничих запасів; – кількісні та якісні характеристики наявних основних фондів; – стан будівель, споруд, виробничі та загальні господарські площі тощо
<p><i>Соціальні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – культурно-освітній рівень населення; – статеві-вікова структура населення; – густина заселення території; – структура населення за національностями; – рівень соціальної інфраструктури 	<p><i>Умови продажу:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – рівень майнового забезпечення ринкових угод; – особливі умови угод; – мотивація попиту та пропозиції; – регіональна відокремленість; – необхідність страхування; – умови поставки 	<p><i>Ринково-ситуаційні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – обсяг та динаміка попиту (пропозиції) стосовно об'єкта оцінки; – постачальники, партнери та покупці; – урегульованість ринку; – ринкова інфраструктура
<p><i>Політичні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – податкове законодавство; – земельні кадастри; – спеціальні нормативно-законодавчі акти; – рівень політичної стабільності; – стратегія національного розвитку; – механізми ліцензування і патентування 	<p><i>Місцезнаходження:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – транспортна доступність; – навколишнє природне оточення; – інфраструктура об'єкта; – якість ґрунтів 	<p><i>Соціально-трудова:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – чисельність персоналу у розрізі окремих категорій; – освітньо-кваліфікаційні характеристики; – соціальний клімат; – якість менеджменту; – рівень трудової дисципліни
<p><i>Природні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – екологічна ситуація регіону; – місце розташування; – геологічні, геодезичні, топологічні, сейсмічні та інші характеристики території; – наявність та якісні характеристики родовищ корисних копалин 	<p><i>Фінансово-економічні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – дата оцінки та дати аналогічних ринкових угод; – обсяги, умови та терміни кредитування; – особливі умови фінансування; – рівень наукової прогресивності; – способи господарського використання 	<p><i>Структурно-функціональні:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – тип загальної організаційної структури та структури управління; – рівень децентралізації управління; – Рівень спеціалізації підрозділів; – система інформаційних потоків

7.2 Витратна концепція оцінки потенціалу підприємства

Витратний підхід базується на постулаті, що потенційний власник-користувач не погодиться на витрати щодо формування та реалізації власних внутрішніх чи зовнішніх можливостей більших, ніж вартість очікуваного фінансово-майнового результату. Таким чином, методи цієї групи передбачають ресурсну оцінку всіх складових цілісного земельно-майнового та соціально-організаційного комплексу підприємства, на підставі обліку всіх витрат, необхідних для його відтворення (заміщення) на конкретну дату в робочому стані.

У найзагальнішому вигляді логіку методів витратного підходу можна зобразити так (рис. 7.3).

Кожен з перерахованих компонентів утілює можливості підприємства в окремих сферах бізнесу чи його елементах – будівлях (спорудах), земельній ділянці, основних фондах, нематеріальних (інтелектуальних) активах, трудових ресурсах. Слід особливо наголосити на необхідності точного врахування різних видів зносу об'єкта оцінки.

Напевно найбільш специфічним елементом витратних методів оцінки потенціалу є різновиди кошторисів, які складаються з метою визначення повних витрат на той чи інший компонент земельно-майнової та соціально-організаційної системи підприємства. Базою для складання кошторисів служить проектна документація, установлені нормативи витрат, робочі креслення, договори на придбання чи виконання робіт тощо.

Традиційно виділяють три рівні кошторисів:

- локальні кошториси – документи, які фіксують повні витрати (незалежно відносять їх на собівартість чи ні) на виконання окремих робіт, проведення окремих комерційних угод, купівлю та монтаж певних об'єктів;

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

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

Для складання кошторисів усіх рівнів використовують такі методи визначення витрат:

- 1) ресурсний метод – розрахунок окремих елементів кошторису, що необхідні для реалізації управлінського рішення, через облік витрат у поточних чи прогнозних цінах і тарифах;



Рисунок 7.3 – Вартість потенціалу підприємства згідно з витратними позиціями

2) ресурсно-індексний метод – поєднання ресурсного методу з системою вартісних індексів, які використовуються виробником чи будівельником об'єкта. Індеси вартості – це відношення поточних (прогнозних) вартісних характеристик об'єкта до базових аналогів-ресурсів;

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

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

5) метод аналогових об'єктів передбачає наявність значної бази даних щодо реалізованих проектів та їхніх кошторисів, а також

потребує визначення причин та розміру відхилень планових значень від фактичних протягом порівнянного проміжку часу.

Визначивши на підставі кошторисів суму витрат на створення об'єкта оцінки, слід оцінити суму нагромадженого зносу різних видів, кожен з яких можна або усунути, або ні. Традиційно виділяють фізичний знос, функціональне, технологічне та зовнішнє (економічне) старіння майна.

Під фізичним зносом (спрацюванням) слід розуміти рівень фізичного руйнування об'єкта (утрати ним первинних техніко-експлуатаційних характеристик), зумовлений руйнуванням робочих частин, основних конструкцій та матеріалів у процесі господарського використання під впливом природних та антропогенних факторів. Для оцінки суми знецінення вартості об'єкта від фізичного зносу використовують нормативний метод, вартісний метод, метод економічного життєвого терміну.

Функціональне старіння пов'язане з невідповідністю габаритів, функціонального призначення, технічного рівня об'єкта сучасним вимогам відповідно до його реального чи прогнозованого способу використання. Рівень функціонального старіння об'єкта визначається методом капіталізації надлишкових експлуатаційних витрат чи методом капіталізації втрат в орендній платі.

Технологічне старіння є наслідком науково-технічного прогресу в різних сферах, який забезпечує створення нових, більш прогресивних, дешевих та економічних аналогічних об'єктів, що виявляється у знеціненні пов'язаної з ними техніки.

Зовнішнє (економічне) старіння (знецінення) зумовлене зовнішніми негативними ринковими чинниками: зміни попиту та пропонування, сприятливі умови фінансування аналогічних проектів тощо. Для оцінки зовнішнього зносу використовують метод капіталізації втрат в орендній платі, метод парного продажу, метод економічного життєвого терміну.

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

Основними джерелами інформації, що використовуються в рамках витратного підходу, є:

- 1) бухгалтерська звітність підприємства;
- 2) дані синтетичного й аналітичного обліку підприємства;

3) дані про поточну ринкову (або інший – відповідно до бази оцінки) вартість матеріальних активів підприємства;

4) дані про поточну ринкову (або інший – відповідно до бази оцінки) вартість фінансових вкладень підприємства;

5) дані про поточну величину зобов'язань підприємства;

6) дані про поточну ринкову (або інший – відповідно до бази оцінки) вартість (прибутковості) нематеріальних активів підприємства;

7) інша інформація про ринкову або іншу вартість активів, зобов'язань, речових та інших прав і обов'язків підприємства.

Оцінка вартості бізнесу витратним підходом припускає наявність наступних основних процедур:

- аналіз бухгалтерського балансу на дату оцінки;
- збір інформації про ринкову вартість активів і зобов'язань підприємства;

- визначення ринкової (або інший – відповідно до бази оцінки) вартості матеріальних активів підприємства;

- визначення ринкової (або інший – відповідно до бази оцінки) вартості фінансових вкладень підприємства;

- визначення ринкової (або інший – відповідно до бази оцінки) вартості нематеріальних активів підприємства, включаючи інтелектуальну власність;

- визначення ринкової вартості зобов'язань підприємства;

- визначення вартості підприємства (бізнесу) як різниці між сумарними вартостями його активів і зобов'язань.

У рамках вказаних процедур оцінювач оцінює:

- активи і зобов'язання підприємства, що відбиваються на балансі підприємства;

- обтяження активів підприємства;

- ділову репутацію підприємства й інші нематеріальні активи, не відображені в балансі;

- речові, інші права підприємства;

- обов'язки, пов'язані із забезпеченням виконання зобов'язань;

- інші активи, зобов'язання і обов'язки, не відображені в бухгалтерському балансі.

У випадку, якщо вартість активу, зобов'язання або обов'язку, є незначною, оцінювач має право не здійснювати їх оцінку.

Основними методами витратного підходу є:

1. Метод чистих активів.

2. Метод ліквідаційної вартості.

Відносно методу чистих активів застосовуються всі загальні

правила оцінки вартості бізнесу, встановлені для методів витратного підходу.

Розрахунок вартості бізнесу за методом чистих активів проводиться для наступних категорій компаній:

- підприємства, що знаходяться в стані припинення діяльності;
- підприємства, що знаходяться в стані перепрофілювання;
- підприємства, що знаходяться в стані банкрутства.

Вартість даних компаній приймається рівною вартості їх чистих активів. Визначення вартості чистих активів проводиться за ринковою вартістю за базовою формулою витратного підходу, вказаній вище. Основною перевагою даного методу є те, що він ґрунтується на конкретних активах, які знаходяться у власності підприємства. Серйозним недоліком є те, що в розрахунках не присутні очікувані і майбутні результати діяльності оцінюваного бізнесу.

Базою для визначення ліквідаційної вартості бізнесу є ліквідаційна вартість активів і зобов'язань. При визначенні ліквідаційної вартості активів оцінювач визначає вартість активів з урахуванням обмеженого терміну експозиції при їх продажу за вирахуванням витрат, пов'язаних з ліквідацією підприємства. Зобов'язання приймаються до розрахунку за ринковою вартістю.

При визначенні ліквідаційної вартості бізнесу вартість ділової репутації і нематеріальних активів, пов'язаних з отриманням доходів в майбутньому, знецінюється і приймається рівною нулю.

Відносно інших процедур методу ліквідаційної вартості, застосовуються загальні правила оцінки бізнесу, встановлені для витратного підходу.

Метод ліквідаційної вартості застосовується для компаній, де найціннішими є фінансові або нематеріальні активи. Причому останні оцінюються по своїй сукупній цінності методом «надмірних прибутків», який припускає капіталізацію тих прибутків підприємства, які не можуть бути пояснені властивій галузі рентабельністю активів і, отже, породжуються конкурентними перевагами, втіленими в унікальній сукупності нематеріальних активів підприємства.

Оцінка ліквідаційної вартості знаходить застосування в наступних ситуаціях:

- у випадку банкрутства та ліквідації підприємства;
- з метою проведення санації підприємства;
- у випадку фінансування реорганізації підприємства або фінансування підприємства боржника;

- з метою розробки плану погашення заборгованості підприємства, яке опинилося під загрозою банкрутства;
- для проведення експертизи заявок на купівлю підприємства боржника;
- з метою аналізу та виявлення можливості виділення окремих виробничих потужностей підприємства в економічно самостійні організації.

Ліквідаційна вартість підрозділяється на три види:

- упорядкована ліквідаційна вартість. Розпродаж активів підприємства здійснюється протягом часу, достатнього для того, щоб можна було одержати високі ціни за активи, що виставляються на продаж. Для найменш ліквідної нерухомості підприємства цей період складає близько двох років;
- примусова ліквідаційна вартість. Активи розпродаються настільки швидко, наскільки це можливо, часто одночасно і на одному аукціоні;
- ліквідаційна вартість припинення існування активів підприємства. У такому випадку активи підприємства не розпродаються, а списуються та знищуються, а на даному місці будується нове підприємство, що забезпечить за прогнозами значний економічний або соціальний ефект. За таких умов вартість підприємства є негативною величиною, тому що здійснюються певні витрати на ліквідацію активів підприємства.

Оцінка упорядкованої ліквідаційної вартості виконується на основі балансу на останню звітну дату та бажано одночасно з інвентаризацією майна підприємства на дату оцінки. Розрахунки проводяться в такій послідовності:

1. На основі останнього балансового звіту розробляється календарний графік ліквідації активів (нерухомого майна, машин і обладнання, негрошових оборотних коштів) і визначається валова виручка від їх ліквідації.

2. Визначається величина прямих витрат, пов'язаних з ліквідацією підприємства (комісійні оцінній і юридичній фірмам, податки та збори, що сплачуються під час продажу) та на їх суму зменшується валова виручка від ліквідації активів.

3. Скоректована на величину прямих витрат виручка від ліквідації активів дисконтується на дату оцінки з урахуванням календарного графіка її надходження.

4. Визначаються та дисконтуються витрати, пов'язані з володінням активами до їх продажу (витрати на збереження запасів готової продукції та незавершеного виробництва, утримання

обладнання, машин, об'єктів нерухомості, управлінські витрати з підтримки роботи підприємства до завершення його ліквідації). Ліквідаційна вартість активів коректується на розмір цих витрат.

5. До попередньої величини ліквідаційної вартості додається (віднімається) операційний прибуток (збитки) ліквідаційного періоду.

6. Визначаються переважні права на вихідну допомогу та виплати працівникам підприємства, вимоги кредиторів за зобов'язаннями, забезпечені заставою майна ліквідованого підприємства, заборгованість за обов'язковими платежами у бюджет і позабюджетні фонди, розрахунки з іншими кредиторами, на розмір яких зменшується величина ліквідаційної вартості.

Таким чином, ліквідаційна вартість підприємства розраховується шляхом вирахування зі скоректованої вартості всіх активів суми поточних витрат, пов'язаних з ліквідацією підприємства, а також суми всіх зобов'язань.

Найбільш зацікавленими особами при такому виді оцінки ліквідаційної вартості є засновники й акціонери, які найчастіше бажають зберегти підприємство в його дійсному вигляді.

Оцінка *примусової ліквідаційної вартості* здійснюється класичним аукціонним способом – шляхом роздільного розпродажу майна підприємства, початкова вартість якого визначається виходячи з його складу, фізичного й економічного віку, функціонального призначення.

7.3 Порівняльний підхід до оцінки потенціалу підприємства

Порівняльний підхід базується на інформації про недавні ринкові угоди з аналогічними об'єктами та її використання як бази визначення вартості об'єкта оцінки. В основу методів даної групи покладено припущення про те, що суб'єкти ринкових відносин укладають угоди за аналогією із заведеними традиціями чи колишнім досвідом.

Порівняльний підхід в основному використовується там, де є достатня база даних про операції купівлі-продажу.

Оцінка вартості бізнесу із застосуванням методів порівняльного підходу проводиться шляхом порівняння (зіставлення) об'єкту оцінки з аналогічними об'єктами, відносно яких є інформація про ціни операцій з ними, або з цінами раніше досконалих операцій з об'єктом оцінки.

Джерелами інформації про ціни операцій з аналогічними

об'єктами є, перш за все:

– дані про ціни операцій з акціями й іншими цінними паперами, що проводяться на відкритих фондових ринках (на біржах і в системах відкритої електронної позабіржової торгівлі), у випадку якщо об'єкт такої операції не надає його власнику які-небудь повноваження контролю;

– дані про ціни операцій з акціями й іншими цінними паперами, частками (внесками) в статутних капіталах, у випадку якщо об'єкт такої операції надає його власнику все або деякі повноваження контролю;

– дані про ціни операцій у формі злиття, приєднань (поглинань) або продажу підприємства (бізнесу) в цілому.

Залежно від наявності і доступності інформації, характеристик об'єкту оцінки, предмету й умов передбачуваної операції з об'єктом оцінки в рамках порівняльного підходу оцінювачем застосовуються наступні методи:

- метод ринку капіталу (метод підприємства-аналога);
- метод операцій;
- метод галузевих коефіцієнтів.

Основні переваги порівняльного підходу.

1. Оцінювач орієнтується на фактичні ціни купівлі-продажу аналогічних підприємств. Ціна визначається ринком, а оцінювач обмежується тільки коректуваннями, що забезпечують зіставність аналога з оцінюваним об'єктом.

2. Оцінка була заснована на ретроінформації і, отже, відображає фактичні результати виробничо-фінансової діяльності підприємства.

3. Ціна фактично досконалої операції максимально враховує ситуацію на ринку, а значить, є реальним віддзеркаленням попиту і пропозиції.

Разом з тим порівняльний підхід має ряд істотних недоліків: ігнорує перспективи розвитку підприємства в майбутньому; недоотримання інформації від підприємств-аналогів є досить складним процесом; оцінювач повинен робити складні коректування, вносити поправки, що вимагають серйозного обґрунтування, в підсумкову величину і проміжні розрахунки.

Таким чином, можливість вживання порівняльного підходу залежить від наявності активного фінансового ринку, доступності фінансової інформації і наявності служб, що накопичують цінову і фінансову інформацію.

Порівняльний (ринковий) підхід включає три основні методи:

метод ринку капіталу, метод операцій і метод галузевих коефіцієнтів.

Відбір компаній для порівняння проводять за наступними критеріями: приналежність до тієї або іншої галузі, регіону; вид продукції або послуг, що випускається; диверсифікація продукції або послуг; стадія життєвого циклу, на якій знаходиться компанія; розміри компаній, стратегія їх діяльності, фінансові характеристики.

На жаль, абсолютних аналогів окремих елементів потенціалу не існує, тому слід використовувати різні механізми коригування вартості аналога. Загальну логіку розрахунків у цьому разі можна передати формулою:

$$\begin{aligned} \text{Вартість потенціалу підприємства} &= \text{Вартість потенціалу аналога} * \sum k_i = \\ &= \text{Вартість потенціалу аналога} \pm \\ &\text{Абсолютна сума поправок за всіма визначеними параметрами,} \end{aligned}$$

де k_i – коригувальний коефіцієнт за i -м параметром об'єкта;

n – кількість параметрів розбіжності, що використовуються у порівнянні.

Як бачимо з наведеної формули, об'єктивною необхідною умовою використання методів цієї групи є наявність розвинутого ринку об'єкта оцінки та існування на ньому об'єктів-аналогів.

Слід зазначити, що згадані вище оціночні коефіцієнти чи мультиплікатори – це відносні показники, що визначаються як співвідношення окремого суттєвого вартість-формульованого критерію з певною фінансово-економічною базою. Загальна формула розрахунку має такий вигляд:

$$V_m = \text{Значення критерію порівняння} / \text{База порівняння.}$$

Сукупність усіх можливих критеріїв порівняння можна розбити на такі групи:

- 1) загальні показники сфери діяльності підприємства;
- 2) показники масштабу діяльності;
- 3) показники фінансово-економічного стану;
- 4) показники якості менеджменту;
- 5) показники ринкової позиції.

За базу порівняння традиційно беруть такі фінансово-економічні показники: сукупний капітал підприємства, сума його чистих активів, виторг від операційної діяльності (загальний

валовий дохід), грошовий потік від функціонування об'єкта, чистий прибуток, середня сума виплачуваних дивідендів тощо.

Усі мультиплікатори поділяються на дві групи залежно від виокремленої ознаки.

1. Залежно від бази порівняння:

1) ресурсні мультиплікатори – за базу порівняння беруть суму витрат (наприклад, вартість / капітал підприємства);

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

2. Залежно від періоду охоплення:

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

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

3. Залежно від сутнісного змісту:

1) вартісні (цінові) мультиплікатори – відношення вартості (ціни) до бази порівняння (наприклад, вартість / грошовий потік);

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

Різновидом методу мультиплікаторів можна вважати метод галузевих співвідношень, який базується на попередньо визначених та усереднених співвідношеннях між характеристиками об'єктів порівняння.

Вибір найдоречнішого з них визначається в кожній конкретній ситуації, наприклад:

– P/R – *ціна/валові доходи* (застосовується, коли оцінювана і зіставні підприємства мають схожі операційні витрати, – сфера послуг);

– P/EVT – *ціна/прибуток до оподаткування* (більш переважний для зіставлення компаній, що мають різні податкові умови);

– P/E – *ціна/чистий прибуток* (особливо доречний, коли прибуток відносно високий і відображає реальний економічний стан підприємства);

– P/CF – *ціна/грошовий потік* (доречний, коли компанія має відносно низький дохід, порівнюваний з амортизацією);

– P/BV – *ціна/балансова вартість власного капіталу* (переважно застосовується до компаній, що мають на балансі значні величини активів, і коли є стійкий зв'язок між показником балансової вартості і доходом, що генерується компанією).

Мультиплікатори *ціна/прибуток* і *ціна/грошовий потік* поширені для визначення ціни, оскільки інформація про прибуток оцінюваного підприємства і підприємств-аналогів є найдоступнішою.

При оцінці вартості бізнесу для отримання більш об'єктивних даних рекомендується застосовування декількох мультиплікаторів одночасно.

Процес відбору підприємств-аналогів здійснюється в 3 етапи.

На першому етапі складається список потенційно подібних підприємств. Пошук таких підприємств починається з визначення основних конкурентів, вивчення списку підприємств, що злилися або були продані протягом останнього року. Критерії зіставності досить умовні і звичайно обмежуються схожістю галузі, продукції, що виготовляється, її асортименту і обсягів виробництва.

7.4 Результатна оцінка потенціалу підприємства

Оцінка бізнесу із застосуванням методів прибуткової концепції здійснюється на основі прибутків підприємства, тих економічних вигод, що одержує власник від володіння бізнесом. Вона заснована на такому принципі, що потенційний покупець не заплатить за частку в бізнесі більше, ніж вона може принести прибутків у майбутньому.

Застосування методів прибуткового підходу є обов'язковим у випадку оцінки бізнесу, що має прибуток.

Основними джерелами інформації для оцінки вартості потенціалу підприємства на основі прибуткової концепції є:

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

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

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

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

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

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

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

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

Оцінка потенціалу підприємства методами прибуткового підходу передбачає проведення наступних основних процедур:

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

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

– розрахунок ставки дисконтування або коефіцієнта капіталізації залежно від обраного методу і показника доходу;

– розрахунок вартості бізнесу шляхом приведення майбутніх доходів на дату проведення оцінки, використовуючи методи дисконтування або капіталізації.

При оцінюванні потенціалу підприємства методами дохідного підходу повинні бути дотримані наступні умови:

1) очікувана величина показника доходу повинна визначатися виходячи з минулих результатів діяльності підприємства, перспектив його розвитку, а також галузевих і загальноекономічних факторів;

2) ставка дисконтування або капіталізації, яка використовується, повинна відповідати обраному показникові доходу підприємства, зокрема:

– ставка дисконтування або капіталізації повинна враховувати структуру капіталу, інвестованого в бізнес;

– для номінального показника прибутку (вираженого в поточних цінах) і для реального показника прибутку (з урахуванням зміни цін) повинні бути використані відповідні ставки дисконтування.

Для оцінки потенціалу підприємства за прибутком західна практика використовує два методи: метод капіталізації доходу і метод дисконтованих грошових доходів.

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

можливих результатів. Це твердження впливає з тих міркувань, що потенційний власник-користувач не заплатить за об'єкт більше, ніж він очікує отримати від його господарського використання. Отже, оцінка потенціалу згідно з результатною концепцією виходить з позицій корисності певних можливостей об'єкта. Хоча й існують особливості використання методів цієї групи для оцінки потенціалу збиткових підприємств проти прибуткових та перспективних, але у будь-якому разі такий підхід користується поняттями «приплив» та «відплив» капіталу. Традиційне поняття «грошового потоку» означає суму чистих доходів, пов'язаних з діяльністю підприємства, отриманих з усіх джерел. Традиційно виділяють дві моделі формування грошового потоку підприємства – потік для власного капіталу та потік для сукупного капіталу. Особливості визначення грошових потоків підприємства – це функція фінансового менеджменту та інвестиційного аналізу.

За розрахунків вартості об'єкта в часі використовується шість функцій грошової одиниці, розрахованих на підставі складних відсотків. Інакше кажучи, це означає, що не тільки основна сума, покладена на депозит, дає відсотки, а й нараховані на неї відсотки, залишені на рахунку.

Метод дисконтування грошових потоків отримав на Заході широке розповсюдження, оскільки з його допомогою можна врахувати майбутні перспективи розвитку. В загальному вигляді грошовий потік дорівнює сумі чистого доходу й амортизації за вирахуванням приросту чистого оборотного капіталу і капітальних вкладень. Цей метод використовується в наступних випадках:

- очікується, що майбутні рівні грошових потоків істотно відрізнятимуться від поточних;
- можна обґрунтовано оцінити майбутні грошові потоки з нерухомості;
- об'єкт будується або тільки побудований;
- компанія є крупним багатофункціональним комерційним об'єктом;
- потоки доходів і витрат носять сезонний характер;

З теоретичної точки зору метод дисконтування грошових потоків найкращий, проте, він вельми трудомісткий. Є оцінки, які у принципі неможливо здійснювати без використання цього методу, – це розробка і оцінка інвестиційних проектів.

Головні переваги оцінки бізнесу методом дисконтування грошових потоків полягають в наступному. По-перше, в майбутні прибутки від бізнесу прямо враховують лише очікувані поточні

витрати з виробництва і продажу продукції, тоді як майбутні капіталовкладення з підтримки і розширення виробничих або торгових потужностей бізнесу в прогнозі прибутків відображаються тільки частково – через їх поточну амортизацію. По-друге, недолік прибутку (збитку) як показника в інвестиційних розрахунках за оцінкою бізнесу також пояснюється тим, що прибуток, будучи чисто бухгалтерським звітним показником, схильний до значних маніпуляцій. Її оголошувана величина залежить від обраного методу обліку вартості купувальних ресурсів в собівартості проданої продукції (LIFO, FIFO, метод ковзаючої середньої) від методу прискореної амортизації, від критерію зарахування продукції в реалізовану продукцію тощо.

Для оцінки вартості бізнесу в рамках методу дисконтованих грошових потоків можуть бути використані наступні показники доходу:

- чистий грошовий потік;
- чистий грошовий потік до оподаткування і виплат відсотків;
- чистий грошовий потік до оподаткування, виплат відсотків і амортизації;
- чистий прибуток підприємства;
- величина виплачуваних дивідендів.

Виходячи з даних, визначається величина ставки дисконтування, яка відображає величину ризиків, властивих вкладенням в оцінюваний бізнес. В економічному значенні в ролі ставки дисконту виступає ставка доходу на вкладений капітал, що вимагається інвесторами у зіставленні з рівнем ризику об'єктів інвестування або – це необхідна ставка доходу за наявними альтернативними варіантами інвестицій із зіставним рівнем ризику на дату оцінки.

При складному відсотку кожне подальше нарахування ставки здійснюється від накопиченої в попередній період суми. Простий відсоток не припускає даної процедури – дохід приносить тільки спочатку вкладена сума.

Накопичена сума грошової одиниці (майбутня вартість одиниці). Дана функція використовується в тому випадку, якщо відома поточна (сьогоднішня) вартість грошей і вимагається визначити її накопичену суму (майбутню вартість) на кінець певного періоду при заданій ставці доходу на капітал.

При нарахуванні відсотків раз на рік майбутня вартість одиниці визначається за формулою:

$$FV = PV(1 + i)^n, \quad (7.1)$$

де FV – майбутня вартість грошового потоку;

PV – нинішня величина грошового потоку;

i – ставка дисконту;

n – період дисконтування.

При більш частому, ніж раз на рік, нарахуванні відсотків:

$$FV = PV (1 + i/k)^{nk} . \quad (7.2)$$

При оперативному вживанні прибуткового методу в процесі оцінки може виявитися вельми корисним «правило 72». В основу його покладені логарифми і використовується число 72 для зразкового розрахунку кількості років, необхідних для збільшення грошової суми в два рази, за умови, що весь відсоток залишається на депозиті (правило застосовується для ставок доходу на капітал в інтервалі 3-18 %).

Поточна вартість одиниці (реверсії). Поточна вартість одиниці – це величина, зворотна накопиченій сумі одиниці, тобто поточна вартість одиниці, яка повинна бути отримана в майбутньому.

При нарахуванні відсотків 1 разів на рік:

$$PV = FV \frac{1}{(1+i)^n} . \quad (7.3)$$

Ця функція зворотна функції накопиченої суми грошової одиниці.

Значення задач такого класу полягає в тому, щоб при заданій ставці дисконту дати оцінку поточної вартості тих грошей, які можуть бути отримані (сплачені) в кінці певного періоду.

Поточна вартість ануїтету. Ануїтет – серія рівновеликих платежів, віддалених один від одного на один рівновеликий проміжок часу.

Розрізняють звичайний ануїтет, коли платежі здійснюються в кінці кожного періоду, і авансовий ануїтет, коли платіж проводиться на початку кожного періоду.

При платежах (надходженнях) в кінці кожного року:

$$PV = PMT \frac{1 - 1/(1+i)^n}{i} , \quad (7.4)$$

де PMT – рівновеликі періодичні платежі.

При більш частих, ніж 1 разів на рік, платежах:

$$PV = PMT \frac{1 - 1/(1 + i/k)^{nk}}{i/k}, \quad (7.5)$$

Визначення поточної вартості підприємства методом дисконтування майбутніх доходів припускає використання двох чинників: поточної вартості одиниці і поточної вартості ануїтету.

Дохід складається з двох складових частин: потоку доходів і одноразової суми від перепродажу підприємства.

При використанні методу оцінки грошових потоків в часі виникає проблема встановлення величини ставки дисконту. Існують два основні методи розрахунку величини потоку грошових коштів: непрямий і прямою. Непрямий метод аналізує рух грошових коштів за напрямками діяльності. Він наочно демонструє використання прибутку і інвестування грошових коштів, що розташовуються. Прямий метод був заснований на аналізі руху грошових коштів по статтях приходу і витрати, тобто по бухгалтерських рахівницях.

З математичної точки зору ставка дисконту – це процентна ставка, що використовується для перерахунку майбутніх потоків доходів в єдину величину поточної (сьогоднішньої) вартості, що є базою для визначення ринкової вартості бізнесу.

Ставка дисконту, або вартість залучення капіталу, повинна розраховуватися з урахуванням трьох чинників.

1. Наявність у багатьох підприємств різних джерел капіталу, що вимагає різних рівнів компенсації.
2. Необхідність обліку для інвесторів вартості грошей в часі.
3. Чинник ризику або ступінь вірогідності отримання очікуваних у майбутньому доходів.

Існують різні методики визначення ставки дисконту, найпоширенішими з яких є: для грошового потоку для власного капіталу – модель оцінки капітальних активів (CAPM – Capital Asset Pricing Model) і метод кумулятивної побудови; для грошового потоку для всього інвестованого капіталу – модель середньозваженої вартості капіталу (WACC – Weighted Average Cost Capital).

Розрахунок ставки дисконту залежить від того, який тип грошового потоку використовується для оцінки як база:

- для грошового потоку для власного капіталу застосовується ставка дисконту, рівна ставці віддачі на вкладений капітал, що вимагається власником;
- для грошового потоку для всього інвестованого капіталу застосовується ставка дисконту, рівна сумі зважених ставок віддачі

на власні капітал і позикові засоби (ставка віддачі на позикові засоби є процентною ставкою банку за кредитами), де як терези виступають частки позикових і власних засобів в структурі капіталу. Така ставка дисконту називається середньозваженою вартістю капіталу.

Відповідно до моделі WACC, ставка дисконту розраховується за формулою:

$$WACC = kd(1 - tc)wd + kprwp + ksws \quad (7.6)$$

де kd – вартість залучення позикового капіталу;

tc – ставка податку на прибуток підприємства;

kpr – вартість залучення акціонерного капіталу (привілейовані акції);

ks – вартість залучення акціонерного капіталу (звичайні акції);

wd – частка позикового капіталу в структурі капіталу підприємства;

wrp – частка привілейованих акцій в структурі капіталу підприємства;

ws – доля звичайних акцій в структурі капіталу підприємства.

При визначенні середньої вартість капіталу відповідно до моделі оцінки капітальних активів CAPM, ставка дисконту розраховується за формулою:

$$R = Rf + \beta (Rm - Rf) + S_1 + S_2 + C \quad (7.7)$$

де R – ставка доходу (на власний капітал), що вимагається інвестором;

Rf – безризикова ставка доходу;

β – коефіцієнт (є мірою систематичного ризику, пов'язаного з макроекономічними і політичними процесами, що відбуваються в країні);

Rm – загальна прибутковість ринку в цілому (ринкового портфеля цінних паперів);

S_1 – премія для малих підприємств;

S_2 – премія за ризик, характерний для окремого підприємства;

C – ризик країни.

Модель CAPM заснована на аналізі масивів інформації фондового ринку, зокрема, змін прибутковості акцій, що вільно обертаються. Вживання моделі для висновку ставки дисконту для закритих компаній вимагає внесення додаткових коректувань.

Як безризикова ставка доходу в світовій практиці

використовується звичайно ставка доходу за довгостроковими державними борговими зобов'язаннями (облігаціям або векселям). Вважається, що держава є найнадійнішим гарантом за своїми зобов'язаннями (вірогідність його банкрутства практично виключається). Проте, як показує практика, в умовах України державні цінні папери не сприймаються як безризикові. Для визначення ставки дисконту як безризикова може бути прийнята ставка по вкладеннях, що характеризується якнайменшим рівнем ризику (ставка по валютних депозитах в найнадійніших банках). Можна також ґрунтуватися на безризиковій ставці для західних компаній, але в цьому випадку є обов'язково надбавка ризику країни з метою обліку реальних умов інвестування, існуючих в Україні. Для інвестора вона є альтернативною ставкою доходу, яка характеризується практичною відсутністю ризику і високим ступенем ліквідності. Безризикова ставка використовується як точка відліку, до якої прив'язується оцінка різних видів ризику, що характеризують вкладення в дане підприємство, на основі чого і будується необхідна ставка доходу.

Коефіцієнт β є мірою ризику. Коефіцієнт ρ , що оцінює ризики інвестування в конкретний проект спираючись на об'єктивні реакції ринку, практично визначений як:

– коефіцієнт, що співвідносить за максимально можливий ретроспективний період розмах коливань у відсотках від середнього відхилення за період (варіації від середнього) курсу акцій підприємства, куди вкладаються засоби ($V_{\text{підпр}}$), в порівнянні з розмахом коливань $V_{\text{рин}}$ курсу акцій за той же період в цілому по підприємствах всіх галузей національної економіки (для випадку, коли засоби інвестуються у відкрите акціонерне суспільство з ліквідними або хоча б котируваними акціями). При венчурному інвестуванні в знов створюване однопродуктове підприємство такий випадок на початковій стадії життя підприємства є нереальним;

– коефіцієнт, що співвідносить також за максимально можливий минулий період розмах коливань ринкової вартості акцій (у тому числі на позабіржовому ринку) аналогічних підприємств (підприємств з продуктом, найближчим аналогом, що є, знов освоюваному, включаючи товари або послуги-замінники) в порівнянні з розмахом коливань $V_{\text{рин}}$ навкруги свого середнього значення в цілому індексу акцій на фондовому ринку за той же період.

У світовій практиці коефіцієнти β звичайно розраховуються

шляхом аналізу статистичної інформації фондового ринку. Ця робота проводиться спеціалізованими фірмами. Дані про коефіцієнти β публікуються у ряді фінансових довідників і в деяких періодичних виданнях, що аналізують фондові ринки.

Додаткова премія за ризик вкладення в мале підприємство ($S1$) пояснюється недостатньою кредитоспроможністю (відсутністю достатніх активів для майнового забезпечення кредитів, які можуть плануватися для фінансування подальших капіталовкладень за даним проектом, а також для покриття потреби в оборотних коштах, що передбачаються спочатку збитків, – отже, ненадійністю фінансового плану розвитку малого підприємства) і фінансовою нестійкістю підприємств з невеликим розміром статутного капіталу. Величина цієї премії (що уточнюється експертно) може складати до 75 % від номінальної безризикової ставки позикового відсотка.

Те ж стосується і кількісної величини премії за ризик, характерний для окремої підприємства ($S2$).

Додаткову премію за ризик країни (C) в індивідуальній ставці дисконту слід враховувати незалежно від того, чи є інвестор резидентом даної країни або іноземним резидентом. Цей ризик для них однаковий. Для іноземних резидентів він відрізнятиметься лише тоді, коли стосовно даної галузі або в цілому умови інвестування для нього, тобто витрати трансакцій і обмеження, дискримінаційні або, навпаки, більш переважні, ніж для вітчизняних інвесторів (згідно з сучасним вітчизняним законодавством більш вірогідним все ж таки є друге). Ризик країни звичайно розглядається у випадках:

- конфіскації майна (втрати прав власності при викупі їх за ціною нижче ринкової або тієї, яка обґрунтовувалася поточною вартістю, очікувалися від використання грошових потоків);
- зміни законодавства, що призводять (наприклад, при зміні податків) до зменшення очікуваних доходів, що не передбачається;
- зміни персоналу в органах державного і місцевого управління, які було змінено законодавством непрямої дії (що готує підзаконні нормативні акти, ухвалює оперативні рішення на основі тих, що містять суперечності або недопрацьованих законів і нормативних актів).

Метод кумулятивної побудови даної індивідуальної ставки дисконту відрізняється від моделі оцінки капітальних активів лише тим, що в структурі цієї ставки до номінальної безризикової ставки позикового відсотка додається сукупна премія за інвестиційні ризики, яка складається з премій за окремі «несистематичні», що відносяться саме до даного проекту, ризики.

Звичайно в числі чинників ризику інвестування, що виділяються в рамках методу кумулятивної побудови ставки дисконту, оцінюють ризики:

- «ключової фігури» у складі менеджерів підприємства (або контролюючих його інвесторів) – ризики відсутності такої або її непередбачуваності, непідконтрольності, несумлінності, некомпетентності і т. п.;

- недостатньої диверсифікованості ринків збуту підприємства;

- недостатньої диверсифікованості джерел придбання купувальних ресурсів;

- недостатньої диверсифікованості продуктів підприємства;

- контрактів, що укладаються підприємством для реалізації своїх продуктів, включаючи ризики несумлінності, неплатоспроможності, а також юридичної недієздатності контрагентів по контрактах;

- вузькості набору джерел фінансування (особливо у випадках неформування належного амортизаційного фонду і його недовикористання як найважливішого джерела самофінансування, недооцінки важливості повернутих засобів, невикористання фінансового лізингу а інших прогресивних схем фінансування);

- фінансової нестійкості фірми (ризики недостатнього забезпечення обороту власними оборотними коштами, недостатнього покриття короткострокової заборгованості оборотом і т. п.).

Оцінка перерахованих ризиків повинна приводити до визначення відповідних премій за ці ризики. Таке визначення проводиться експертно. Середні премії за окремі вказані ризики в розвинених країнах Європи і США досягають в окремих випадках 50-60 % номінальної безризикової ставки позикового відсотка.

У загальному виді ставку дисконту на власний капітал (J_c) можна зобразити таким чином:

$$J = J_b + J_n + J_p + J_d, \quad (7.8)$$

де J_b – безризикова ставка відсотка;

J_n – ставка премії за ризик неліквідності;

J_p – ставка премії за невдачу в інвестиційному менеджменті;

J_d – ставка премії за інші (додаткові) ризики.

В умовах розвиненого ринку, для якого характерна обізнаність експертів про ринок нерухомості, метод кумулятивної

побудови дає достатньо добрі результати.

Визначення вартості в постпрогнозний період було засновано на передумові про те, що бізнес здатний приносити дохід і після закінчення прогнозного періоду. Передбачається, що після закінчення прогнозного періоду доходи бізнесу стабілізуються і в залишковий період будуть спостерігатися стабільні довгострокові темпи зростання або нескінченні рівномірні доходи.

Залежно від перспектив розвитку бізнесу в постпрогнозний період використовують той або інший спосіб розрахунку ставки дисконту:

- метод розрахунку за ліквідаційною вартістю. Він застосовується в тому випадку, якщо в постпрогнозний період очікується банкрутство підприємства з подальшим продажем наявних активів. Для оцінки діючого підприємства, що приносить прибуток, а тим більше що знаходиться у стадії зростання, цей підхід незастосовується;

- метод розрахунку за вартістю чистих активів. Техніка розрахунків аналогічна розрахункам ліквідаційної вартості, але не враховує витрати на ліквідацію і знижку за терміновий продаж активів підприємства. Даний метод може бути використаний для стабільного бізнесу, головною характеристикою якого є значні матеріальні активи;

- метод передбачуваного продажу, що полягає в перерахунку грошового потоку в показники вартості за допомогою спеціальних коефіцієнтів, отриманих з аналізу ретроспективних даних з продажу зіставних компаній. Оскільки практика продажу компаній на російському ринку вкрай мізерна або відсутня, вживання даного методу до визначення кінцевої вартості вельми проблематично;

- за моделлю Гордона річний дохід післяпрогнозованого періоду капіталізується в показники вартості за допомогою коефіцієнта капіталізації, розрахованого як різниця між ставкою дисконту і довгостроковими темпами зростання. За відсутності темпів зростання коефіцієнт капіталізації буде дорівнювати ставці дисконту. Модель Гордона була заснована на прогнозі отримання стабільних доходів у залишковий період і припускає, що величини зносу і капіталовкладень рівні.

Розрахунок кінцевої вартості відповідно до моделі Гордона проводиться за формулою:

$$V = \frac{CF_{(t+1)}}{(K - g)} \quad (7.9)$$

де V – вартість в постпрогнозний період;

$CF_{(t+1)}$ – грошовий потік доходів за перший рік постпрогнозного (залишкового) періоду;

Do – ставка дисконту;

g – довгострокові темпи зростання грошового потоку.

Кінцева вартість V за формулою Гордона визначається на момент закінчення прогнозного періоду.

Для виведення остаточної величини ринкової вартості підприємства вноситься ряд поправок.

1. Якщо використовувалася модель дисконтування безборгового інвестованого грошового потоку, то знайдена ринкова вартість відноситься до всього інвестованого капіталу, тобто включає не тільки вартість власного капіталу, але і вартість довгострокових зобов'язань підприємства. Тому для того, щоб отримати вартість власного капіталу, необхідно з величини знайденої вартості відняти величину довгострокової заборгованості.

2. При розрахунку вартості враховуються активи підприємства, які беруть участь у виробництві, отриманні прибутку, тобто у формуванні грошового потоку. Але у будь-якого підприємства в кожний конкретний момент часу можуть бути активи, незайняті безпосередньо у виробництві. Тут їх вартість не враховується в грошовому потоці, але це не значить, що вони не мають вартості. В даний час у багатьох російських підприємств наявні такі нефункціонуючі активи (в основному нерухомість, машини і обладнання), оскільки внаслідок затяжного спаду виробництва рівень утилізації виробничих потужностей дуже низький. Багато таких активів мають певну вартість, яка може бути реалізована, наприклад, під час продажу. Тому необхідно визначити ринкову вартість таких активів і підсумувати її з вартістю, отриманою при дисконтуванні грошового потоку.

У результаті оцінки підприємства методом дисконтованих грошових потоків виходить вартість контрольного ліквідного пакету акцій. Якщо ж оцінюється неконтрольний пакет, то необхідно зробити знижку.

При оцінці бізнесу за допомогою методу дисконтування грошових потоків можливе вживання методу сценаріїв, що припускає розрахунок величини грошових потоків виходячи з песимістичного, оптимістичного і найвірогіднішого розвитку бізнесу. Цей метод припускає облік ризиків бізнесу за допомогою коректування на них самих прогнозованих грошових потоків, що закладаються в розрахунок залишкової поточної вартості

оцінюваного бізнесу. Застосовуючи даний метод, як дисконт для будь-якого бізнесу беруть номінальну безризикову ставку прибутковості. Ризики ж конкретного бізнесу позначаються на зміні величини що закладаються в розрахунок очікуваних за проектом грошових потоків і не відображаються на ставці дисконту, що використовується, внаслідок чого не занижується оцінка вартості бізнесу подвійним обліком ризику. Використання методу сценарної вірогідності означає визнання того, що прогнозування фінансових параметрів в кращому разі є аргументованою здогадкою і що укладач прогнозу здатний лише звужити діапазон можливих варіантів майбутнього фінансового стану. Розробка сценаріїв має на увазі формулювання вичерпного набору припущень про шляхи розвитку підприємства і їх вплив на рівень галузевої рентабельності й інші показники. Потім кожному сценарію привласнюється певна вага (коефіцієнт), що відображає вірогідність того, що даний сценарій буде реалізований насправді. Менеджери встановлюють ці коефіцієнти на основі своїх знань та інтуїції.

Отже, говорячи про метод дисконтованих грошових потоків потрібно відзначити, що цей метод пропонує як в очікуваних від бізнесу доходах враховувати прогнозовані грошові потоки, які можна вилучити з бізнесу після необхідного реінвестування частини чистих прибутків. Грошові потоки як показник не залежать від вживаної на підприємствах системи бухгалтерського обліку, її амортизаційної політики, а також враховують будь-які притоки відтоки грошових коштів. Фінансове значення дисконтування очікуваних від бізнесу грошових потоків таке, що в результаті дисконтування вони зменшуються на ті суми, які інвестор міг би використати до моменту отримання цього грошового потоку, якщо б він свої засоби вклав зараз не в даний бізнес, а в якийсь інший загальнодоступний інвестиційний актив типу банківського депозиту або ліквідного цінного паперу.

Методи капіталізації базуються на використанні коефіцієнта, який уможливорює переведення чистих потоків капіталу від використання об'єкта у його вартість. Інакше кажучи, необхідною умовою застосування цих методів є можливість визначення чистого потоку капіталу та встановлення коефіцієнта капіталізації для нього. Як правило, методи капіталізації використовуються у разі дохідного використання об'єкта оцінки. У цілому такі методи в основному базуються на трьох теоретичних принципах, визначених у попередньому розділі підручника, – очікування, заміщення та попиту і пропонування. Суть коефіцієнта капіталізації полягає в

поєднанні двох економічних процесів – отримання доходу на капітал та відшкодування капіталу інвестора-власника.

Метод капіталізації застосовується у тому випадку, коли майбутні чисті доходи або грошові потоки приблизно будуть рівні поточним або темпи їх зростання будуть помірними і передбаченими. Суть методу полягає в тому, що визначається величина щорічного доходу і відповідна цьому доходу ставка капіталізації, на основі яких розраховується ціна підприємства.

Даний метод визначає потік доходу і перетворює його в поточну вартість шляхом вживання норми капіталізації. Вартість визначається як відношення чистого доходу до норми прибутку (капіталізації). Метод капіталізації чистого доходу не враховує вартість матеріальних і нематеріальних активів. Він вимірює ефективність використання всіх активів з погляду їх здатності проводити дохід. Оцінювач дає висновок про динаміку доходу і вибирає норму капіталізації. Чим більш обґрунтовані значення для грошового потоку і норма капіталізації, тим більшу вагу матиме для потенційного покупця оцінка, отримана даним методом.

Капіталізація підприємства є ринковою вартістю всіх її акцій (часто визначається, як ринкова вартість однієї акції, помноженої на число акцій). Таким чином, для підприємства капіталізація залежить від ринкової вартості акцій, тобто від оцінки суспільством вартості цього підприємства – інтегральної оцінки його стійкості, прибутковості, необхідності його продукції для суспільства, новизни обладнання, кваліфікації персоналу і безлічі інших характеристик, що не піддаються точному кількісному визначенню. Більш того, багато з цих характеристик не властиві самому підприємству, а визначаються зовнішнім середовищем, наприклад, конкурентна позиція підприємства.

Рівень капіталізації підприємства може збільшуватися двома напрямками – при незмінному числі акцій вартість цих акцій може зростати, або при незмінній вартості акцій збільшується їх кількість. У будь-якому випадку, капіталізація підприємства зростає – тобто збільшується цінність підприємства, вартість його активів, що визначається шляхом встановлення ринкової ціни за його акції.

Капіталізацію ринку можна збільшувати декількома способами:

- випускаючи нові акції в кількостях, що не призведе до різкого падіння цін;
- забезпечуючи збільшення ліквідності ринку;
- забезпечуючи збільшення ефективності роботи компанії

(наприклад, зменшуючи оподаткування).

Останніми роками бум злиття і поглинань в США і Європі продемонстрував явну тенденцію до гігантоманії. Це цілком зрозуміло – глобалізація ринків вимагає нових масштабів. Потрібна акумуляція ресурсів по цілому ряду напрямів для успішного розвитку в транснаціональних рамках. У кожній країні і галузі намічається освіта 3-5 ТНК. Але і вони вже роблять спроби до злиття один з одним. Масштаби укрупнення бізнесу добре видні на цифрах зростання капіталізації корпорацій. Можливо, скоро з'явиться компанія з капіталізацією в трильйон доларів.

Капіталізація тісно була пов'язана з двома елементами ринку – акціями і фондовим ринком. За допомогою акцій ринок оцінює активи акціонерних компаній, а фондовий ринок є полігоном для оцінки. В Україні існує те і інше. Проте капіталізація вітчизняних компаній згідно з даним критерієм оцінки надзвичайно мала. Фундаментальні методи аналізу дозволяють стверджувати, що активи явно недооцінені ринком.

Сутність методу капіталізації полягає в розрахунку поточної вартості майбутніх доходів, отриманих від використання об'єкту за допомогою коефіцієнта капіталізації:

$$V = \frac{I}{R}, \quad (7.10)$$

де V – вартість;

I – періодичний дохід;

R – коефіцієнт капіталізації.

Метод прямої капіталізації застосовується в тих випадках, коли є достатня кількість даних для оцінки доходу, дохід з нерухомості є стабільним або, принаймні, очікується, що поточні грошові доходи приблизно будуть рівні майбутнім або темпи їх зростання помірні. Це стосується, наприклад, об'єктів з чітко визначеною орендною платнею на багато років вперед. Внаслідок того, що поточна вартість дуже чутлива до змін коефіцієнта, для його використання необхідні чіткі ринкові вказівки на його величину.

Основна перевага цього методу – простота розрахунків. Інша перевага полягає в тому, що метод прямої капіталізації кінцем кінцем безпосередньо відображає ринкову кон'юнктуру. Це було пов'язано з тим, що при його вживанні, як правило, береться достатньо велика кількість операцій з нерухомістю і проводиться їх аналіз з погляду доходу і вартості.

Проте метод не слід застосовувати, коли відсутня інформація про ринкові операції; якщо об'єкт ще не був побудований, а

значить, не вийшов на режим стабільних доходів; коли об'єкт піддався серйозним руйнуванням в результаті стихійного лиха, тобто вимагає серйозної реконструкції.

Метод має ще один серйозний недолік. Річ у тім, що у формулі розрахунку поточної вартості присутній щорічний дохід. В якості цього доходу при оцінці нерухомості береться так званий чистий операційний дохід. Це такий дохід, який виходить з потенційного валового доходу після віднімання з нього всіх можливих витрат і операційних витрат, включаючи резерв на заміщення. Ця інформація дуже часто відноситься до розряду комерційних таємниць, і доступ до неї є у край обмеженим. Через це завдання збору інформації про ринкові операції і, отже, розрахунок коефіцієнта капіталізації є досить складною проблемою.

При вживанні цього методу виникає цілий ряд проблем. По-перше, як визначити чистий дохід підприємства, по-друге, як вибрати ставку капіталізації.

При розрахунку чистого доходу важливо правильно вибрати період часу, за який проводяться розрахунки. Це можуть бути декілька періодів у минулому, звичайно п'ять, а можуть використовуватися дані про доходи за декілька періодів у минулому і прогнози на найближче майбутнє.

Як величина прибутку, що капіталізується, може виступати або чистий прибуток після сплати податків, або прибуток до сплати податків, або величина грошового потоку. В більшості випадків на практиці як величина, що капіталізується, вибирається прибуток останнього звітного року.

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

- 1) загальний коефіцієнт капіталізації;
- 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).

Методи визначення коефіцієнта капіталізації можна зобразити в такий спосіб (рис. 7.4).

Окремі з указаних методів було описано раніше. У разі встановлення коефіцієнта капіталізації на рівні попередньо визначеної ставки дисконту передбачається, що грошові потоки підприємства постійні та необмежені в часі. Тоді коефіцієнт

капіталізації прирівнюється до ставки дисконтування виходячи з міркувань, що дисконт уже враховує всі види ризиків проекту, адекватно оцінює темпи знецінення грошової одиниці, відображає альтернативні способи використання капіталу, а також мінімально необхідний рівень прибутковості для інвестора-власника.

Метод зіставного продажу є найшвидшим та найпростішим у використанні, а отже, і найпоширенішим. Він базується на інформації про аналогічні об'єкти (інвестиційну мотивацію угод купівлі-продажу, способи фінансування, необхідний рівень платоспроможності, ліквідності, забезпечення тощо) та досягнутої корисності (ефективності) їх господарського використання, яка доступна на ринку. Технологія розрахунку коефіцієнта капіталізації тотожна описаній вище методиці формування ставки дисконту. Основна практична проблема застосування цього методу полягає в неможливості повної та достовірної оцінки ефективності використання об'єктів-аналогів через закритий характер такої інформації.

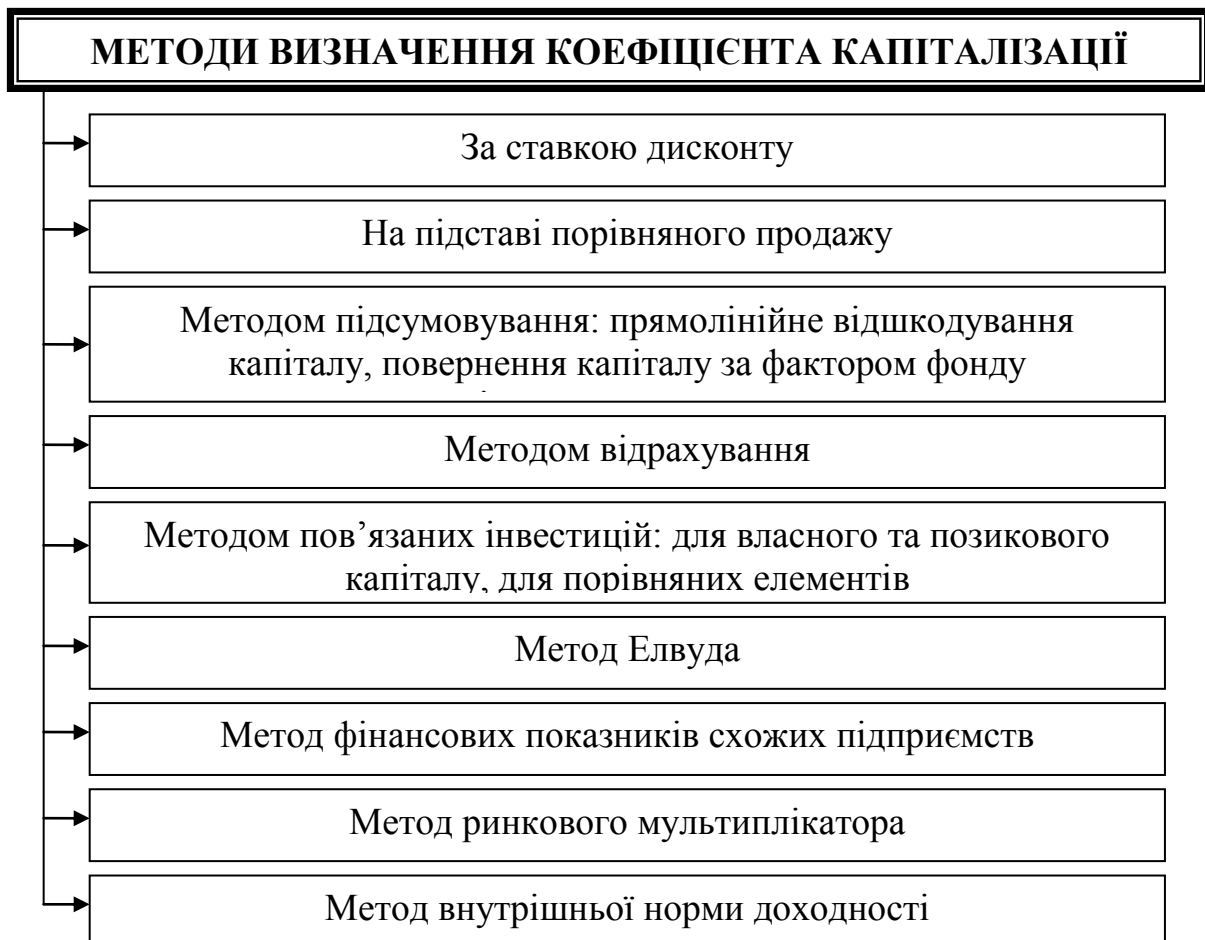


Рисунок 7.4 – Методи визначення коефіцієнта капіталізації за оцінки вартості потенціалу підприємства

Метод підсумовування як логічна конструкція формування коефіцієнта капіталізації використовує схему, що зображена на рисунку 7.5.

Порядок урахування факторів, що визначають коефіцієнт капіталізації, має суттєве значення і може бути поданий у наступній послідовності.

1. Визначення безризикової ставки капіталізації – ця ставка береться за базову та визначається на рівні ставок за валютними операціями на європейських ринках капіталу, з урахуванням рівня ризику країни. За умов нашої національної економіки можна рекомендувати використання курсів за державними позиками чи депозитні ставки банків найвищої категорії надійності.

2. Компенсація за ризик об'єкта – відображає рівень ризику інвестування капіталу в конкретний об'єкт (нерухомість, земельну ділянку, машини, технологію тощо) та необхідну суму коштів для його компенсації.

3. Компенсація за низьку ліквідність – відображає рівень ризику іммобілізації капіталу в конкретному виді майна, який виникає внаслідок неможливості миттєвого переведення вкладеного капіталу у його грошову форму, а також необхідну суму коштів для його компенсації.

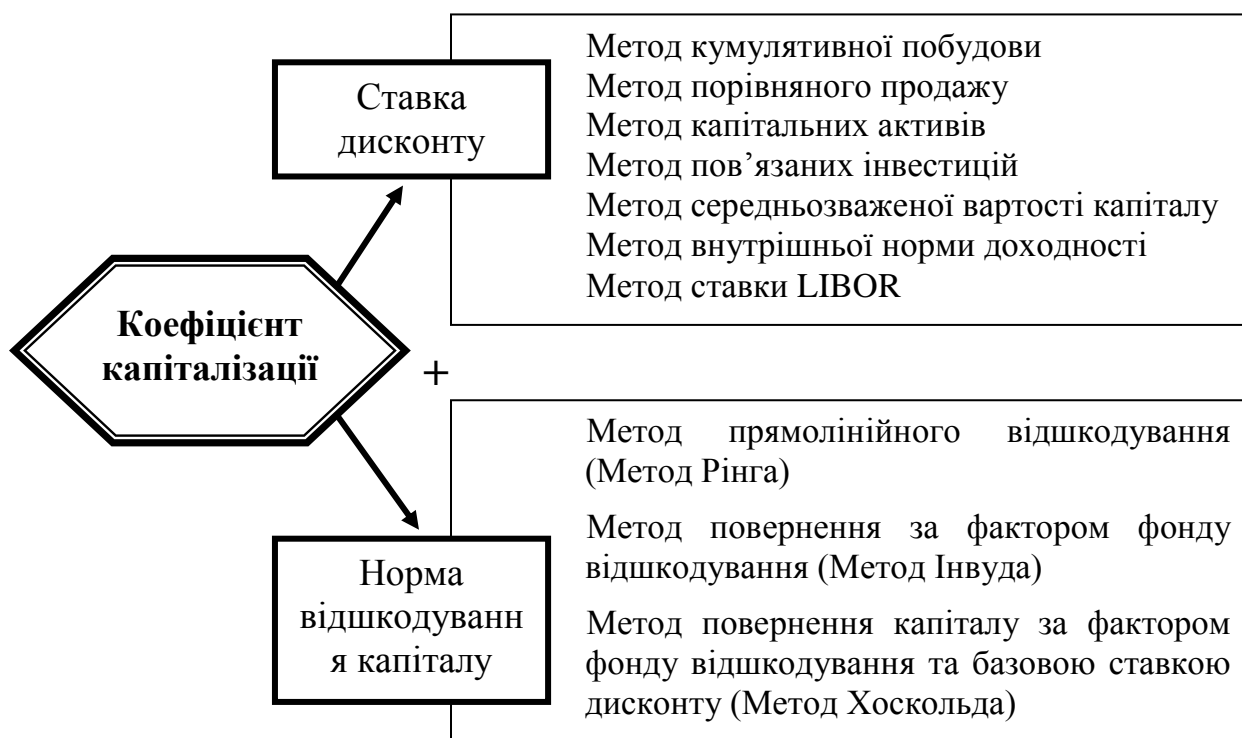


Рисунок 7.5 – Коефіцієнт капіталізації згідно з методом підсумовування (кумулятивної побудови)

4. Компенсація за інвестиційний менеджмент – відображає рівень ризику неадекватного менеджменту інвестицій, який постає внаслідок недостатньої кваліфікації інвестора-власника (його довіреної особи) та складності реалізації проекту, а також суму коштів, необхідну для його компенсації.

5. Поправка на зміну прогнозованих ринкових умов відображає прогнозовані зміни вартості об'єкта під впливом ринкових умов та необхідну компенсацію за невиправдані очікування власника-інвестора.

Визначення норми відшкодування капіталу за прямолінійною схемою має назву методу Рінга, який передбачає рівномірне повернення вкладеної суми з поступовим зменшенням її реальної вартості. Ставка відшкодування визначається за формулою:

$$C_B = \frac{1}{n_p} , \quad (7.11)$$

де C_B – ставка відшкодування капіталу;

n_p – період повернення (відшкодування) капіталу (в окремих випадках – обернена величина від результативності його використання).

Встановлення норми відшкодування за фактором фонду відшкодування передбачає повернення капіталу з урахуванням його знецінення, тобто повернені суми з року в рік збільшуються, що можна виразити формулою:

$$C_B = \frac{r}{(1+r)^n - 1} . \quad (7.12)$$

Використання такого методу уможлиблює реінвестування повернутих сум капіталу від певного проекту за тією самою ставкою дохідності. Він використовується за рівновеликих періодичних платежів, отриманих від експлуатації об'єкта.

Повернення капіталу за методом Хоскольда базується на використанні норми, яка включає коефіцієнт відшкодування капіталу за безризиковою ставкою дисконту та проміжок часу, за який очікується повернути інвестований капітал. Основна передумова використання цього методу – реінвестування повернутого капіталу може бути не таким прибутковим, як початкові інвестиції, тобто повторному інвестуванню властивий підвищений рівень ризику.

Інші методи побудови коефіцієнта капіталізації передбачають ознайомлення з таблицею щодо ризику різних груп інвестицій (табл. 7.3).

Таблиця 7.3 - Коефіцієнти капіталізації відповідно до окремих груп інвестицій

Групи ризику	Тип інвестиції (інституції)	Коефіцієнт капіталізації, %
1	Вкладення капіталу в підприємства, що давно функціонують, мають значні активи, добру репутацію, працюють стабільно в стабільних сферах бізнесу	10
2	Вкладення капіталу у великі підприємства, які потребують вагомих зусиль щодо управління ними та підтримання досягнутого рівня. Сюди слід віднести більшість відомих світових компаній	12,5
3	Вкладення капіталу у високодохідні великі фірми, діяльність яких чутлива до макроекономічних коливань	15
4	Інвестиції у фірми, управління якими не потребує високих управлінських здібностей та значних капіталовкладень	20
5	Інвестиції у малі високо конкурентоспроможні фірми, фінансування яких не потребує великих витрат	25
6	Вкладення капіталу у фірми, успішність функціонування та розвитку яких залежить від управлінських здібностей та спеціального досвіду ключової особи чи групи осіб, а також у ті, що потребують незначних поточних вливань капіталу, мають високу конкурентоспроможність, а водночас високий ризик банкрутства	50
7	Вкладення капіталу в підприємство в одноосібного власника, який працює в сфері торгівлі, чи надання послуг не потребує суттєвих витрат для поточного фінансування, але має високу кваліфікацію та практичний досвід у даній сфері бізнесу	100

Метод вирахування визначає коефіцієнт капіталізації відніманням від ставки дисконту надбавки за майбутнє зростання капіталу. При цьому приріст капіталу визначається за формулою:

$$\Delta K = R \frac{r}{(1+r)^n - 1}, \quad (7.13)$$

де ΔK – приріст капіталу;

K – прогнозований розмір зростання вартості об'єкта.

Метод Елвуда визначає коефіцієнт капіталізації як норму відшкодування капіталу, скореговану на:

1) суму амортизаційних відрахувань у рахунок погашення кредиту;

2) величину приросту частки власного капіталу в загальній структурі вартості об'єкта;

3) зміну регулярного (звичайного) доходу від використання об'єкта.

Розрахунок коефіцієнта згідно з даним методом проводиться за такою формулою:

$$k = p_{bk} - q_n * K_E, \quad (7.14)$$

де k – ставка капіталізації;

p_{bk} – дохідність використання власного капіталу;

q_n – частка позикових коштів у загальному обсязі фінансування об'єкта;

K_E – іпотечний коефіцієнт Елвуда.

Слід зазначити, що з розвитком оціночної практики метод Елвуда було дещо модифіковано. Однією з найбільш відомих модифікацій є формат формули Акерсона.

Метод фінансових показників схожих підприємств використовується за умови доступності відповідної детальної інформації, а сам коефіцієнт капіталізації визначається як відношення річного чистого прибутку схожих підприємств до чистого виторгу від реалізації їх продукції.

Вважають, що цей показник ураховує як повернення капіталу, так і дохідність його використання. Проте коефіцієнт капіталізації не враховує відмінностей у структурі капіталу підприємств, а також у їхній амортизаційній політиці. Тому загальну ставку капіталізації згідно з цим методом визначають як відношення суми чистого прибутку (нарахованого відсотка на капітал) та сумарного відшкодування (знецінення й амортизації) до суми всього капіталу

підприємств.

Слід зазначити, що прикладна оцінка потенціалу підприємства проводиться на основі всіх підходів та всіма доступними методами (залежно від кваліфікації аналітика). Кінцевий вибір величини вартості об'єкта проводиться на основі визначення її середньоарифметичного еквіваленту з урахуванням вагомості отриманих результатів чи суб'єктивної думки експерта.

Доцільно наголосити, що процес гармонізації отриманих величин вартості не зводиться до механічного усереднення, – це імовірнісний розрахунок ринкової вартості, величина якої перебуває в межах від мінімальної до максимальної розрахункової вартості об'єкта. Кінцевий висновок робиться на основі логічних науково обґрунтованих умовиводів, які передбачають повторний аналіз вартості утворюючих факторів, перевірку розрахункових процедур тощо.

РОЗДІЛ 8

ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ, БУДІВЕЛЬ І СПОРУД

8.1 Особливості нерухомого майна як об'єкта оцінки

Нерухомість являє собою основу особистого існування для громадян і слугує базою для господарської діяльності та розвитку підприємств і організацій усіх форм власності. Саме через це процес формування ринку нерухомості в Україні характеризується бурхливим розвитком. Нерухомість є головним предметом дискусій та спорів під час приватизації державного і комунального майна, оренди та купівлі-продажу земельних ділянок, приміщень житлового та нежитлового секторів. За останній час створено багато комерційних структур-посередників, які діють на ринку нерухомості, а саме: біржі нерухомості, брокерські контори та агенції нерухомості, інвестиційні підприємства, що вкладають кошти у будівництво житла, ділових центрів та інших об'єктів нерухомості.

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

Земля – специфічний засіб виробництва, що функціонує у всіх галузях народного господарства. Як засіб виробництва земля характеризується певними особливостями, що безпосередньо впливають на оцінку її вартості:

- не є результатом попередньої праці;
- просторово обмежена;
- не замінюється іншими засобами виробництва;
- має незмінне місце розташування;
- не схильна до зносу при правильному використанні;
- територіально різноякісна;
- кожна конкретна земельна ділянка характеризується специфічною тільки для неї корисністю;
- практично у всіх сферах діяльності людини (крім сільського та лісового господарства) земля виступає, в основному, як просторовий операційний базис. Тому земля нерозривно пов'язана з об'єктами, які на ній розташовані: будинками, спорудами, дорогами, меліоративними системами, іншими матеріальними елементами, створеними працею людини, тобто поліпшеннями.

Особливості землі як об'єкта оцінки зумовлюють залежність її вартості від якісних характеристик і властивостей, правового режиму, місця розташування, а також кон'юнктури ринку.

Будинки та споруди як об'єкти нерухомого майна також характеризуються низкою особливостей:

- нерозривно пов'язані з землею і не можуть бути переміщені в інше місце без заподіяння невикористаного фізичного збитку;
- зношуються;
- у процесі оцінки їх вартості доцільне застосування узагальнюючих технічних характеристик, наприклад: 1 м² площі, 1 м погонний довжини, 1 м³ обсягу і т. ін.;
- ринок нерухомості розвивається досить динамічно, тут найбільш сильно діє закон попиту та пропозиції, що сприяє застосуванню середніх цін для оцінки аналогічних об'єктів.

У зв'язку з тим, що земля є одним з головних багатств суспільства, володіння яким визначає майновий і соціальний стан різних груп населення, то необхідний ефективний механізм правового регулювання різноманітних соціально-економічних відносин між юридичними та фізичними особами з приводу володіння, розпорядження та користування землею (надання в оренду, купівля-продаж, розподіл, організація використання, охорона і т. ін.).

8.2 Порядок організації грошової оцінки землі по Україні

Правове регулювання оцінки землі здійснюється відповідно до Конституції України (254к/96-ВР), Земельного кодексу України (2768-14), Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» № 2658-III від 12 липня 2001 року, Закону України «Про оцінку земель» № 1378-IV від 11 грудня 2003 року, інших законів і нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до них.

Відповідно до Закону України «Про оцінку земель» оцінка земель проводиться на основі принципів:

- законності, додержання законів України, інших нормативно-правових актів у сфері оцінки земель;
- єдності методологічного та інформаційного простору у сфері оцінки земель;
- безперервності процесу оцінки земель;
- доступності використання даних з оцінки земель;
- рівності перед законом суб'єктів оціночної діяльності у сфері оцінки земель.

Залежно від мети та методів проведення грошова оцінка земель поділяється на такі види:

- нормативна;
- експертна.

Нормативна грошова оцінка земельних ділянок – капіталізований рентний дохід із земельної ділянки, визначений за встановленими і затвердженими нормативами.

Нормативна грошова оцінка земельних ділянок проводиться у разі:

- визначення розміру земельного податку;
- визначення розміру орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності;
- визначення розміру державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок згідно з законом;
- визначення втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва;
- розробки показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель.

Нормативна грошова оцінка земельних ділянок проводиться відповідно до державних стандартів, норм, правил, а також інших нормативно-правових актів на землі усіх категорій та форм власності юридичними особами, які отримали ліцензії на

проведення робіт із землеустрою. Для земельних ділянок сільськогосподарського призначення така оцінка проводиться не рідше як один раз у 5-7 років, а несільськогосподарського призначення – не рідше як один раз у 7-10 років.

За результатами нормативної грошової оцінки земельних ділянок складається технічна документація, яка затверджується відповідною сільською, селищною, міською або районною радами та підлягає державній експертизі відповідно до діючого законодавства, а за результатами проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок складається звіт, який підлягає рецензуванню в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок – результат визначення вартості земельної ділянки та пов'язаних з нею прав оцінювачем (експертом з питань оцінки земельної ділянки) із застосуванням сукупності підходів, методів та оціночних процедур, що забезпечують збір та аналіз даних, проведення розрахунків і оформлення результатів у вигляді звіту. Експертна грошова оцінка земельних ділянок та прав на них проводиться з метою визначення вартості об'єкта оцінки.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок використовується при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок та прав на них:

- відчуження та страхування земельних ділянок, що належать до державної або комунальної власності;
- застави земельної ділянки відповідно до закону;
- визначення інвестиційного вкладу в реалізацію інвестиційного проекту на земельні поліпшення;
- визначення вартості земельних ділянок, що належать до державної або комунальної власності, у разі якщо вони вносяться до статутного фонду господарського товариства;
- визначення вартості земельних ділянок при реорганізації, банкрутстві або ліквідації господарського товариства (підприємства) з державною часткою чи часткою комунального майна, яке є власником земельної ділянки;
- виділення або визначення частки держави чи територіальної громади у складі земельних ділянок, що перебувають у спільній власності;
- відображення вартості земельних ділянок та права користування земельними ділянками у бухгалтерському обліку відповідно до законодавства України;
- визначення збитків власникам або землекористувачам у

випадках, встановлених законом або договором;

- рішення суду.

Підставою для проведення грошової оцінки земель є рішення органу виконавчої влади, органу місцевого самоврядування або договір, який укладається зацікавленими особами в порядку, встановленому законодавством України.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок проводиться суб'єктами оціночної діяльності у сфері оцінки земель відповідно до вимог Закону України «Про оцінку земель», Закону України «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні», а також інших нормативно-правових актів та державних стандартів, норм і правил на основі спеціальних методичних підходів.

Експертна грошова оцінка земельної ділянки проводиться в такій послідовності:

- збирання інформації, необхідної для проведення оцінки;
- визначення ефективного використання земельної ділянки;
- вибір та обґрунтування методичних підходів оцінки;
- визначення варіантів значення оцінної вартості земельної ділянки за обраними методичними підходами та прийняття кінцевого значення оцінної вартості;
- складання та затвердження звіту про експертну грошову оцінку;
- подання звіту на експертизу до органу Держкомзему.

8.3 Методи оцінки вартості земельної ділянки

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

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

$$V_3 = \frac{D\beta - I}{K_k}, \quad (8.1)$$

де V_3 – вартість ділянки землі;

$D\beta$ – реальний або умовно нарахований валовий дохід;

I – очікувані витрати;

K_k – ставка (коефіцієнт) капіталізації.

Оцінка ринкової вартості ділянок здійснюється наступними основними методами:

- методом техніки залишку для землі;
- методом середньозваженого коефіцієнта капіталізації;
- методом порівняння продажів;
- методом розбиття;
- методом капіталізації;
- методом валового рентного мультиплікатора.

Метод техніки залишку для землі. При вживанні даного методу повинні бути відомі: вартість будівель і споруд; чистий операційний дохід, який приносить земля, будівлі та споруди; коефіцієнти капіталізації для землі, будівель і споруд.

Розрахунки даним методом виконуються у декілька етапів.

1. Чистий операційний дохід розподіляється між землею, будівлями і спорудами. Для визначення доходу, що стосується будівель і споруд, необхідно вартість будівель і споруд помножити на коефіцієнт капіталізації будівель і споруд:

$$I_{cn} = V_{cn} R_{cn}, \quad (8.2)$$

де V_{cn} – поточна вартість будівель і споруд;

I_{cn} – чистий операційний дохід, що припадає на будівлі і споруди;

R_{cn} – коефіцієнт капіталізації для будівель і споруд.

Коефіцієнт капіталізації для будівель і споруд можна розрахувати за формулою:

$$R_{cn} = R_{від} + R_{зем}, \quad (8.3)$$

де $R_{від}$ – коефіцієнт (повернення) відшкодування капіталу;

$R_{зем}$ – коефіцієнт капіталізації для землі.

Капіталізація в цьому випадку проводиться тільки по ставці доходу на інвестиції без урахування відшкодування капіталу, оскільки вважається, що земля не зноситься.

2. Визначається залишок чистого операційного доходу, що відноситься до землі, – із загального чистого операційного доходу віднімається дохід, що відноситься до будівель і споруд:

$$I_{зем} = I - I_{сп} , \quad (8.4)$$

де $I_{зем}$ – чистий операційний дохід, що відноситься до землі;

I – загальний чистий операційний дохід.

3. Розраховується залишкова вартість землі шляхом капіталізації залишкового чистого операційного доходу від землі:

$$V_{зем} = \frac{I_{зем}}{R_{зем}} , \quad (8.5)$$

де $V_{зем}$ – залишкова вартість землі;

$R_{зем}$ – коефіцієнт капіталізації для землі.

Техніка залишку для землі може бути використана при визначенні варіанту якнайкращого і найефективнішого використання. При використанні методу техніки залишку для землі можливе отримання негативної величини залишкового доходу, приписуваного землі. Це може свідчити про те, що будівля є надмірним поліпшенням для даної ділянки.

Метод середньозваженого коефіцієнта капіталізації. В даному випадку використовується «пайовий підхід» до оцінки. Розрахунки цим методом також виконуються у декілька етапів.

1. Приблизно розраховуються пропорції, в яких вартість нерухомості ділиться на вартість земельної ділянки і вартість будівель і споруд. Традиційно для цього використовуються дані про нормативні ціни землі і ціни на будівельні роботи.

2. Визначається середньозважений, загальний коефіцієнт капіталізації – коефіцієнт, що використовується для капіталізації всього чистого операційного доходу. Він розраховується виходячи із структури вартості об'єкту, тобто розподіли на вартість землі і вартість будівель і споруд за формулою:

$$R_{сп} = R_{сп} d_{сп} + R_{зем} d_{зем} , \quad (8.6)$$

де $R_{сп}$ – середньозважений (загальний) коефіцієнт капіталізації;

$d_{зд}$, $d_{зем}$ – процентна частка будівель, споруд і земельної ділянки в загальній вартості.

У разі, коли очікується приріст або зниження вартості об'єкту,

загальний коефіцієнт капіталізації повинен бути підданий коректуванню. У разі приросту вартості чинник фонду відшкодування, відповідний періоду володіння об'єктом, слід помножити на процентний приріст вартості за цей період, а отриманий результат відняти з необхідної ставки кінцевої віддачі. У випадку ж зниження вартості чинник фонду відшкодування, помножений на процентний приріст вартості за цей період, додається до необхідної ставки кінцевої віддачі.

3. Визначається вартість всього нерухомого майна методом капіталізації доходу:

$$V = \frac{I}{R_{cp}}, \quad (8.7)$$

де V – вартість усього нерухомого майна.

4. Вартість земельної ділянки розраховується за допомогою пайового коефіцієнта:

$$V_{зем} = V \cdot d_{зем}. \quad (8.8)$$

Метод порівняння продажів. У разі вживання даного методу оцінювач спочатку на відповідному ринку нерухомості виявляє ряд фактичних продажів земельних ділянок, аналогічних оцінюваному по сукупності безлічі показників, включаючи цільове використання, і збирає для підібраних аналогів необхідну порівняльну (ринкову) інформацію (ціна продажу, величина орендної платні). Потім ця інформація про операції перевіряється на можливість використання в процесі оцінки, щоб переконатися в її достовірності і доцільності. Нарешті, в об'єкти-аналоги вносяться поправки на відмінності між об'єктом оцінки і кожною із зіставних ділянок (розмір, місцеположення, тип ґрунтів, рельєф, економічні умови і тощо).

Перевага методу – простота використання. Недолік – не завжди є порівняльні дані, що характерне для умов сучасної України, де важко набрати достатню кількість зіставних продажів прав оренди земельних ділянок промислового використання.

До даного класу методів відноситься також метод перенесення (співвідношення). Цей метод був заснований на визначенні співвідношення між вартістю земельної ділянки і зведених на ньому споруд. Враховують з теоретичну передумову, що існує стійкий зв'язок між вартістю землі і вартістю споруд для певного типу нерухомості в певному регіоні. Отже, якщо в районі розташування оцінюваного об'єкту не набралось достатньої кількості порівнянних продажів, то слід пошукати схожі регіони і зібрати дані з продажу в

цих регіонах. Потім визначити типові співвідношення між вартістю землі і загальною вартістю об'єкту нерухомості і використовувати це співвідношення при аналізі продажів ділянок, які служитимуть об'єктом порівняння в оцінюваному регіоні. Відсутність розвиненої бази даних на вітчизняному ринку нерухомості робить можливим використання даного методу в більш прямолінійному варіанті: підбираються продажі аналогічних по використуванню ділянок з аналогічними характеристиками в сусідніх регіонах і з відповідними поправками переносяться в район об'єкту оцінки.

Метод капіталізації. Вартість земельної ділянки визначається капіталізацією доходів. Розраховується коефіцієнт капіталізації:

$$R = \frac{I_{ан}}{V_{ан}}, \quad (8.9)$$

де $I_{ан}$ – чистий операційний дохід аналога;

$V_{ан}$ – продажна ціна аналога.

Визначається вірогідна вартість об'єкту оцінки за методом капіталізації. Метод капіталізації земельної ренти зручний при оцінці земельної ділянки у разі оренди останнього окремо від будівель і споруд, коли орендар несе відповідальність за сплату помайнового податку й інші витрати. Якщо умови договору оренди достатньо точно відображають ситуацію, що склалася, на ринку оренди, то можлива безпосередня капіталізація суми чистої орендної платні в земельну власність.

Метод розбиття земельної ділянки при визначенні вартості. Цей метод використовується в тих випадках, коли необхідно визначити вартість земельної ділянки, придатної для розбиття на окремі індивідуальні ділянки. Алгоритм наступний.

1. Визначаються кількість і розміри індивідуальних ділянок.
2. Розраховується вартість освоєних ділянок за допомогою методу зіставних продажів.
3. Розраховуються витрати освоєння і витрати, пов'язані з продажем, інженерні витрати по розчищенню, розмітці, остаточній підготовці землі, витрати на будівництво доріг, підземних інженерних комунікацій, оплата податків, комісійних за продаж і рекламу, а також розраховується розумний підприємницький прибуток.
4. Зіставляються графіки освоєння і передбачуваних продажів.
5. Визначаються величини виручки від продажу індивідуальних ділянок.
6. Визначається чиста виручка від продажу шляхом віднімання

витрат освоєння, витрат з продажу і підприємницького прибутку з передбачуваної виручки від продажу ділянок.

7. Визначається ставка дисконту.

8. Дисконтується чиста виручка від продажу земельних ділянок для розрахунку вартості земельної ділянки, розбитої на окремі ділянки.

Класичний витратний підхід, як правило, не застосовують безпосередньо для оцінювання земельних ділянок. Але закладений в ньому залишковий принцип використовують в інших методах даного класу, наприклад в методі абстрагування. Метод абстрагування, відомий також як метод оцінки землі за залишковим принципом, був заснований на витратній моделі: від ціни продажу освоєної земельної ділянки віднімається вартість освоєння, визначена як вартість заміщення (відновна вартість). Розрахована таким чином вартість землі використовується як додаткова інформація в методі порівняння продажів. Цей метод рекомендовано для виконання кадастрової оцінки земельних ділянок.

Розглянуті вище методи достатньо ефективні для оцінки земельних ділянок виробничого призначення, порівняно невеликих за площею.

Якщо ж оцінці підлягають виробничі (промислові) ділянки, розташовані у виробничих, промислових, комунально-складських зонах, зонах зовнішнього транспорту, то їх оцінювання стає достатньо проблематичним. Адже в їх складі на даний момент ми не в змозі підібрати достатньої кількості проданих або переданих в оренду земельних ділянок для використання методу порівняння продажів або отримати потоки доходів, які дозволили б скористатися одним з методів прибуткового класу.

8.4 Оцінка вартості будівель і споруд

Наявність вільного ринку інформації щодо операцій з будівлями і спорудами дала значний поштовх розвитку його експертної оцінки в Україні. В загальноновизнаній оцінній практиці існують три підходи для визначення вартості будівель і споруд: прибутковий, порівняльний і витратний.

Використання прибуткового підходу передбачає вживання таких основних методів:

- капіталізації доходів;
- дисконтованих грошових потоків.

Метод капіталізації доходів використовується для оцінки будівель і споруд, які є джерелами доходу власника. Доходи від володіння будівлями і спорудами можуть, наприклад, бути поточними і майбутніми надходженнями від надання їх в оренду, платню за користування стоянками і гаражами, платню за встановлення реклами, доходи від можливого приросту вартості будівель і споруд при їх продажу в майбутньому.

Основні етапи процедури оцінки методом капіталізації доходу наступні.

1. Розрахунок сумарної величини ринкової орендної платні і інших доходів від володіння об'єктом оцінки за останній до дати оцінки (або будь-який інший типовий) рік. Ця сумарна величина називається потенційним валовим доходом (ПВД) і визначається як дохід, який може бути отриманий від об'єкту нерухомого майна за умов його 100%-го використання без урахування всіх втрат і витрат, на основі аналізу поточних ставок і тарифів, що існують на ринку нерухомості для порівняних об'єктів:

$$ПВД = S * C_o + D_{in} , \quad (8.10)$$

де S – площа, що надається в оренду, m^2 ;

C_o – орендна ставка за $1 m^2$;

D_{in} – інші доходи від володіння об'єктом оцінки.

2. Розрахунок можливих втрат від неповного завантаження будівель і споруд і втрат при зборі платежів (наприклад, при невчасному відновленні орендної угоди через зміну орендарів).

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

$$ДВД = ПВД - V. \quad (8.11)$$

4. Розрахунок витрат, пов'язаних з нормальним функціонуванням об'єкту оцінки. Це операційні витрати (ОВ), які мають періодичний характер і поділяються на:

– умовно-постійні (їх розмір фіксований і не залежить від ступеня експлуатаційного завантаження об'єкту – платежі страховок, майнові податки);

– умовно-змінні (їх розмір залежить від ступеня експлуатаційного завантаження об'єкту і рівня наданих послуг – комунальні витрати, витрати на зміст території, поточні витрати на

управління, заробітна платня і податки з неї, рекламні, транспортні витрати тощо);

– витрати на заміщення (резерви, пов'язані з витратами на періодичну заміну компонентів поліпшень, які швидко спрацьовують: водопровідної системи, каналізації, меблів, даху, телефонної системи тощо).

5. Розрахунок чистого операційного доходу (ЧОД) за формулою:

$$\text{ЧОД} = \text{ДВД} - \text{ОВ} \quad (8.12)$$

(за винятком амортизаційних відрахувань).

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

7. Оцінка вартості об'єкту нерухомості ($V_{он}$) за формулою:

$$V_{он} = \frac{\text{ЧОД}}{k_{\text{кап}}}. \quad (8.13)$$

8. Метод дисконтованих грошових потоків застосовується для визначення поточної вартості майбутніх доходів, які можуть бути отримані від використання будівель і споруд та можливого їх продажу.

Визначення обґрунтованої ринкової вартості на основі даного методу здійснюється у декілька етапів:

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

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

3) розраховується ставка дисконту для оцінюваного об'єкту нерухомості на існуючому ринку;

4) здійснюється дисконтування майбутніх доходів в період володіння і прогнозованої вартості реверсії шляхом приведення потоку грошових коштів за кожний з майбутніх періодів до поточної вартості на основі використання теорії зміни вартості грошей в часі і підсумовування всіх поточних вартостей. Таким чином:

$$B_{on} = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+r)^i} + P \quad (8.14)$$

де B_{on} – вартість об'єкту нерухомості;

D_i – очікуваний дохід від володіння об'єктом за i рік;

P – поточна вартість реверсії;

n – період (в роках), для якого прогнозується отримання доходів від володіння об'єктом.

Вартість реверсії може визначатися:

а) шляхом прямої капіталізації грошового потоку останнього прогнозного року. Величина коефіцієнта капіталізації у такому разі залежить від конкретних умов ринку аналогічних об'єктів;

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

$$P = \frac{D_{i+1}}{r - q}, \quad (8.15)$$

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

q – довгострокові темпи зростання очікуваних доходів.

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

Процедура оцінки ринкової вартості нерухомості за допомогою витратного підходу складається з наступних етапів:

– оцінка вартості земельної ділянки, на якій знаходяться будівлі, споруди (якщо земельна ділянка була орендована, то її вартість не оцінюється);

– оцінка вартості відтворення або вартості заміщення будівель і споруд на дату оцінки;

– оцінка сукупного зносу будівель і споруд з урахуванням їх фізичного, функціонального, технологічного й економічного застарівання;

– визначення залишкової вартості будівель і споруд як різниці

між відновлювальною вартістю (вартістю заміщення) і сукупним зносом;

– визначення повної вартості об'єкту нерухомості шляхом додавання до залишкової вартості будівель і споруд вартості земельної ділянки (за умов наявності майнових прав на нього).

При визначенні вартості відновлення або заміщення будівель та споруд використовуються такі основні методи:

- метод формування кошторису;
- метод питомих витрат на одиницю площі або об'єму;
- поелементний метод.

Метод формування кошторису передбачає складання кошторисної документації на будівництво об'єкту нерухомості з вказівкою переліку будівельно-монтажних робіт і витрат за кожним видом робіт на заробітну платню, матеріали, електроенергію, інструменти, спеціальне оснащення і т.д., які повинні бути приведені до базисного рівня цін з наступною індексацією в рівень цін на дату оцінки. Це найбільш трудомісткий метод, але він може бути значно полегшений, якщо є первісна кошторисна документація на будівництво об'єкту. Якщо така документація відсутня, експерт-оцінювач може звернутися до послуг кошторисної організації, що розробить новий кошторис для об'єкту оцінки з використанням єдиних норм і розцінок, індексів цін на будівельно-монтажні роботи, будівельних нормативів і правил та іншої необхідної документації.

Для розрахунку вартості відтворювання нерухомості *методом питомих витрат* на одиницю площі або об'єму розробляються нормативи витрат на будівельні роботи (на 1 м² площі або 1 м³ об'єму будівлі), які потім збільшуються на загальну площу або об'єм об'єкту оцінки. Норматив питомих витрат визначається на основі довідкових даних про витрати на будівництво аналогічних об'єктів.

Сутність *поелементного методу* полягає в тому, що будівлі розбиваються на окремі компоненти: фундамент, стіни і перегородки, перекриття, дах, підлога, обробні роботи, інженерне обладнання й ін. Оцінювачем збираються дані витрат на 1 м³, 1 м², 1 погонний метр, 1 норма-годин за кожним елементом. Потім підсумовуванням поелементних витрат розраховується загальна вартість об'єкту нерухомості.

При визначенні вартості будівель та споруд необхідно враховувати сукупний знос об'єктів. В оцінній діяльності під сукупним зносом розуміють втрати вартості об'єкту, викликані фізичним руйнуванням, функціональним застаріванням і різними

зовнішніми чинниками. При витратному підході знос використовується для обліку розбіжностей в характеристиках нового і оцінюваного об'єкту нерухомості.

Фізичний знос – втрата вартості об'єкту нерухомості, що відображає зміну його фізичних властивостей з часом під впливом експлуатаційних і природних чинників, які викликають скорочення терміну експлуатації і корисності об'єкту.

Фізичний знос може бути усуненим (якщо витрати на поточний ремонт об'єкту нерухомості менші вартості, що додається до вартості об'єкту за рахунок його проведення) і неусувним (якщо витрати на його усунення більші вартості, що додається до вартості об'єкту за рахунок його усунення).

Фізичний знос усунений розраховується на основі вартості витрат на проведення ремонтних робіт з його усунення. Фізичний знос неусувний розраховується на основі залишкової вартості елементів власності, витрати на виправлення яких перевищують величину приросту вартості майна за рахунок їх виправлення.

На практиці використовуються такі основні методи розрахунку фізичного зносу об'єктів нерухомості:

- експертний;
- вартісний;
- нормативний (обліковий).

Використання експертного методу оцінки зносу передбачає, що експерт оглядає кожний елемент будівлі і на основі результатів огляду визначає відсоток зносу і його вартісну величину за кожним елементом.

Вартісної метод розрахунку використовується для розрахунку фізичного зносу довгострокових елементів будівель і споруд (фундаменту, стін, перекриттів і полягає у визначенні витрат на відтворення цих елементів будівель.

Нормативний (бухгалтерський) метод визначення фізичного зносу будівель передбачає використання діючих на момент оцінки норм амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів.

Функціональний знос – втрата вартості об'єкту нерухомості, пов'язана з його невідповідністю сучасним стандартам з погляду функціональної корисності (застаріла архітектура, нераціональність планування, інженерного забезпечення тощо).

За формою функціональний знос є технологічним старінням, під яким розуміють втрату вартості об'єкту, викликану змінами в технології, через які об'єкт стає більш дорогим в експлуатації.

Функціональний знос спричиняється, як правило, недоліками, що вимагають створення додаткових елементів в існуючому об'єкті нерухомості, заміни або модернізації окремих елементів нерухомого майна, наявністю «надлишків» (елементів, що вимагають ліквідації). Функціональний знос, так само, як і фізичний, може бути усунений і не усунений.

До усуненого функціонального зносу можна віднести відновлення вбудованих шаф, водяних і газових лічильників, сантехнічного обладнання, покриття підлоги й ін. Критерієм усуненого зносу є порівняння величини витрат на ремонт з величиною додатково отриманої вартості. Величина усуненого функціонального зносу визначається як різниця між потенційною вартістю будівлі на момент її оцінки з оновленими елементами і її ж вартістю на ту ж дату оцінки без оновлених елементів.

Неусувний функціональний знос означає зменшення вартості будівлі під впливом чинників, пов'язаних як з надлишком, так і з бракуванням якісних характеристик будівлі. Наприклад, на орендному ринку великим попитом користуються двокімнатні квартири порівняно з однокімнатними. Величину даного виду зносу розраховують як величину втрат орендної платні від надання в оренду цих квартир, помножену на мультиплікатор орендної платні (відношення ціни продажу власності до потенційної орендної платні за неї), характерний для даного виду квартир. Таким чином, величина неусувного функціонального зносу визначається шляхом капіталізації втрат орендної платні.

Зовнішній знос (економічне застарівання) – втрата вартості об'єкту нерухомості, викликана зовнішніми чинниками, наприклад, скороченням ділової активності в районі розміщення об'єкту, діями місцевої адміністрації у напрямі посилення податкового тиску, змінами на ринку зайнятості, незручним розташуванням щодо транспортних магістралей, комунальних служб, об'єктів торгівлі тощо.

Способом вимірювання зовнішнього зносу є аналіз парних продажів (коли на ринку нерухомості продаються два порівнянні об'єкти, один з яких має ознаки зовнішнього впливу, інший – ні). Різниця в цінах дозволяє зробити висновок про величину зовнішнього зносу об'єкту оцінки.

Іншим способом вимірюванню зовнішнього зносу є порівняння доходів від орендної платні двох об'єктів, аналогічних оцінюваному, на один з яких здійснюється негативний вплив. Капіталізація втрат доходу від порівняння цих двох об'єктів

характеризуватиме величину зовнішнього зносу.

Для визначення величини сукупного зносу в оцінній практиці використовують наступні методи:

- метод «терміну життя»;
- метод розбиття.

Сутність методу «терміну життя» полягає в припущенні, що втрати вартості об'єкту за рахунок фізичних руйнувань, функціонального застарівання і різних зовнішніх чинників пропорційні його віку. У зв'язку з цим в оцінній практиці прийнято виділяти:

– термін фізичного життя об'єкту ($T_{фж}$) – період часу, протягом якого об'єкт реально існує (від дати введення в експлуатацію і до моменту його руйнування);

– термін економічного життя об'єкту ($T_{еж}$) – період часу, протягом якого об'єкт власності додає вартість до сукупної вартості майна, враховуючи і отримання прибутку від його використання (від дати введення в експлуатацію і до того моменту, коли поліпшення перестають додавати вартість до сукупної вартості майна);

– ефективний вік об'єкту ($В_{еф}$) – вік «на скільки років виглядає об'єкт власності» з урахуванням його технічного стану, зовнішнього вигляду, дизайну й економічних чинників, що впливають на його вартість;

– термін економічного життя, що залишився, ($T_{еж}$) – період часу від дати оцінки до кінця економічного життя, тобто до дати, коли внесок об'єкту в сукупну вартість дорівнює нулю в результаті старіння).

З урахуванням перерахованих періодів у процесі експлуатації об'єкту нерухомості відсоток сукупного зносу у вартості відтворення ($CЗ$ %) розраховується за формулою:

$$CЗ_{\%} = \frac{B_{ef}}{T_{EЖ}} * 100\% . \quad (8.16)$$

Метод розбиття при визначенні величини сукупного зносу ($CЗ$) передбачає окремі розрахунки за всіма видами зносу: фізичного ($З_{физ}$) функціонального ($З_{функц}$), зовнішнього ($З_{зов}$), і підсумовування результатів:

$$CЗ = З_{физ} + З_{функц} + З_{зов} . \quad (8.17)$$

Порівняльний підхід до оцінки нерухомості базується на порівняльному аналізі цін продажу об'єктів, подібних до об'єкту оцінки, і внесенні відповідних коректувань з метою обліку відмінностей між об'єктами-аналогами і об'єктом оцінки, внаслідок чого визначається вартість останнього. Даний підхід найефективніший в умовах розвинутого ринку нерухомості, тому що він базується на факті наявності повної і достовірної інформації про технічні характеристики і ціни продажів аналогічних об'єктів.

Порівняльний підхід представлений двома основними методами:

- порівняння продажів;
- валового рентного мультиплікатора.

Метод порівняння продажів заснований на зіставленні й аналізі інформації про продаж аналогічних об'єктів нерухомості, як правило, за останні декілька місяців. Основним принципом методу порівняльних продажів є принцип заміщення, відповідно якому за умов наявності на ринку декількох схожих об'єктів нерухомості раціональний інвестор не заплатить більше суми, в яку обійдеться придбання нерухомості аналогічної корисності.

Метод порівняння продажів включає такі етапи:

- вивчення стану і тенденцій розвитку ринку нерухомості, а особливо того сегменту, до якого належить об'єкт оцінки; виявлення об'єктів нерухомості, самих порівнянних з оцінюваним, які були продані недавно (не менше 3-5 порівнянних продажів), і збір інформації;

- перевірка інформації про угоди. Цей етап допускає перевірку таких даних: мотивація угоди, ступінь інформованості учасників угоди, типовість умов фінансування, достатність часу експозиції об'єкта, наявність спеціальних умов продажу;

- порівняння кожного об'єкта-аналога з об'єктом оцінки і внесення поправок в ціни продажів порівнянних об'єктів.

Процес такого порівняння включає два компоненти:

- елементи порівняння;
- одиниці порівняння.

Відповідно до класифікації Харрісона елементи порівняння – це:

- умови фінансування (розмір платежів за відсотками, термін кредиту, величина і вартість закладеного майна);

- умови продажу (обставини, за яких продавець і покупець приймають свої рішення щодо продажу і придбання конкретного об'єкту нерухомості);

- ринкові умови (активність ринку, стадія життєвого циклу

об'єкту і ринкового сегменту в цілому);

- місцезнаходження (район розміщення (житловий, діловий, промисловий і т.ін.), екологічна привабливість, ступінь розвитку транспортної інфраструктури і комунікацій);

- фізичні характеристики (фізичні параметри, якість будівництва і експлуатації, функціональна придатність).

Одиницями порівняння для нерухомості в оцінній практиці є, як правило, ціна одиниці вимірювання об'єктів (м² житлової або загальної площі, 1 м³, 1 га) або ціна за одиницю, яка приносить дохід (наприклад, за одне місце автостоянки в гаражі, одне посадочне місце в спортивному комплексі, ресторані або театрі).

Поправками називаються коректування, які вводяться в ціну продажу об'єкта-аналога в процесі приведення його ціноутворюючих характеристик до характеристик оцінюваного об'єкту.

Поправки можуть бути:

- процентні – застосовуються, коли важко визначити точні абсолютні величини поправок, наприклад, для обліку особливостей місця розташування, якості будівництва, умов фінансування або часу продажу об'єктів-аналогів і об'єкту оцінки. Такі поправки відносяться до ціни продажу аналога в цілому або ціни продажу його одиниці порівняння;

- грошові – пов'язані з додатковими поліпшеннями об'єктів (наявністю ремонту, телефону, додаткових приміщень і т. д.) і враховуються в ціні об'єкту оцінки шляхом додавання або вирахування абсолютної величини поправки з ціни продажу порівнянного об'єкту нерухомості в цілому або ціни продажу його одиниці порівняння.

Для розрахунку поправок застосовують такі основні методи:

- аналіз парних продажів. Парним продажем називається продаж двох об'єктів, ідентичних майже у всьому, за винятком однієї характеристики. В основі його лежить наступне положення: якщо між двома порівнянними об'єктами є єдина розбіжність, то різниця в продажних цінах може бути віднесений до цієї розбіжності. Об'єкти парного продажу зовсім не обов'язково повинні бути порівнянні з об'єктом і його аналогами;

- прямий аналіз характеристик. Суть його полягає в аналізі характеристик оцінюваного об'єкта й аналога. За допомогою прямого аналізу розраховується, наприклад, процентна поправка на знос, поправка на час продажу об'єкту, що фактично відбиває зміну купівельної спроможності валюти, в якій здійснювалися платежі за

порівнянні об'єкти нерухомості. При цьому в ціни аналога вноситься процентна поправка, яка враховує індекс інфляції;

– регресійний аналіз. Суть його полягає в обробці значного об'єму ринкової інформації за порівнянними об'єктами за допомогою математико-статистичних методів і побудови лінійних і нелінійних моделей багаточинників, які описують залежність вартості об'єктів нерухомості від різних змінних чинників;

– експертний метод розрахунку. Цей метод був заснований на суб'єктивних уявленнях оцінювача про переваги і недоліки об'єкту оцінки порівняно з аналогом. Ці поправки завжди процентні і вносяться послідовно (перша процентна поправка помножується на ціну продажу порівнянного об'єкту, всі наступні поправки вносяться до кожної попередньої відкоректованої ціни). Наприклад, порядок внесення поправок, запропонований в роботі Харрісона, такий: склад майнових прав (розбіжності в юридичному статусі), фінансові умови, умови продажу, ринкові умови, місцезнаходження, фізичні характеристики об'єктів;

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

Метод валового рентного мультиплікатора

Валовий рентний мультиплікатор – це відношення продажної ціни об'єкту до потенційного або дійсного валового доходу, отриманого від експлуатації об'єкту нерухомості:

$$ВРМ = ПВД/Канал, \quad (8.18)$$

де $ВРМ$ – валовий рентний мультиплікатор;

Цанал – ціна продажу аналога.

Вживання методу здійснюється в такій послідовності:

1) підраховується ринковий рентний дохід від об'єкту нерухомості, що оцінюється;

2) розраховується валовий рентний мультиплікатор для об'єктів-аналогів;

3) розраховується вірогідна вартість об'єкту оцінки за формулою:

$$Вон = ПВДон * ВРМ, \quad (8.19)$$

де $ПВДон$ – потенційний валовий дохід об'єкту нерухомості, що оцінюється.

Валовий рентний мультиплікатор не коректують на

відмінності між об'єктом оцінки і порівнянними об'єктами, тому що в основу його розрахунку покладені фактичні орендні платежі і продажні ціни, в яких вже були враховані такі відмінності.

РОЗДІЛ 9

ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ МАШИН І ОБЛАДНАННЯ

9.1 Необхідність і особливості оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємства

Техніко-технологічний потенціал підприємства реалізується безпосередньо у виробничому процесі і разом з кадровим потенціалом складає основу цього процесу. Його використання покликано забезпечити належні матеріальні умови для здійснення господарської діяльності підприємства, збереження необхідного об'єму виробничих і товарних запасів, проведення транспортних, фасувальних й інших підготовчих операцій, пов'язаних з виконанням виробничих функцій, наданням послуг, роботи і відпочинку працівникам підприємства, підвищенням продуктивності їх праці й ефективності господарської діяльності всього підприємства. Тому об'єктивна його оцінка грає важливу роль у процесі формування й оцінки сукупного потенціалу підприємства.

Техніко-технологічну основу будь-якого підприємства складають машини й обладнання, яке в економічній літературі називається також активною частиною основних фондів. Саме вони складають значну частину майнового комплексу підприємства і виступають як об'єкти оцінки техніко-технологічного потенціалу.

У даний час машини і обладнання є найпоширенішим і активним товаром на ринку окремих активів. Причому для значної частини машин і обладнання в результаті специфічності свого функціонального призначення ринковий сегмент, з одного боку, обмежений в розмірах, з другого – характеризується високою рухливістю в порівнянні з нерухомістю, що пояснюється систематичним активним відновленням даних активів.

Серед відмінних рис машин і обладнання, що обумовлюють специфічність їх як об'єктів оцінки на відповідному ринковому сегменті, можна виділити такі:

1) незв'язані жорстко із землею і можуть бути переміщені в інше місце без спричинення непоправних фізичних пошкоджень як самим собі, так і тій нерухомості, до якої вони були тимчасово приєднані;

2) неможливо надати характеристику об'єктам за допомогою узагальнюючих техніко-економічних показників (вартість 1 м² площі, 1 м³ об'єму, 1 погонного метра довжини);

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

4) більш актуальною порівняно з нерухомістю є проблема фізичного і функціонального зносу;

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

6) необхідність обліку наявності або відсутності системи гарантійного і постгарантійного (ремонтного) обслуговування, а також ступені ремонтпридатності;

7) ціни аналогів далеко не завжди засновані на собівартості, ціні придбання або залишковій балансовій вартості і можуть бути занижені (з метою розширення, наприклад, ринків збуту) або завишені (наприклад, через значні маркетингові і рекламні витрати);

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

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

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

Цілі оцінки машин і обладнання різноманітні і можуть бути пов'язані з операціями їх купівлі-продажу, дарування, спадкоємства, безоплатної передачі, страхування, застави, оренди, ліквідації майнового комплексу підприємства, переоцінки тощо. В практиці оцінної діяльності все різноманіття цілей оцінки машин і обладнання, залежно від ступеня розмежування процесу оцінки машин і обладнання й інших видів майна підприємства, може бути зведено до трьох різних цільових настанов:

1) незалежна від інших видів майна оцінка машин і обладнання. Як об'єкт такої оцінки звичайно виступають окремі

інвентарні одиниці, що є закінченими предметами або комплексами предметів зі всіма пристосуваннями, обладнаннями, що відносяться до об'єкту оцінки. Метою визначення їх ринкової вартості є купівля-продаж, надання в оренду, лізинг, заставу і т. ін. В цьому випадку має місце оцінка «розсипом».

2) оцінка безлічі умовно-залежних одна від одної одиниць машин і обладнання як один з етапів оцінки (переоцінки) основних фондів. У цьому випадку має місце оцінка «потокком» або «групова оцінка»;

3) оцінка машин і обладнання як один з етапів оцінки підприємства в цілому (при його купівлі-продажу, перерозподілі прав власності або ліквідації). За таких умов первинними об'єктами оцінки, як правило, виступають вже не окремі інвентарні одиниці, а цілі технологічні комплекси, що складаються з машин і допоміжних пристроїв з урахуванням наявних виробничо-технологічних зв'язків як між їх окремими елементами, так і з оточуючою їх інженерно-технічною інфраструктурою. Такі технологічні комплекси виділяються в єдину систему або за технологією виробництва кінцевій продукції, або за місцем їх встановлення – корпус, цех, ділянка тощо. В даному випадку має місце «системна оцінка» або «оцінка виробничо-технологічних систем».

Вибір первинного об'єкту оцінки впливає на вигляд вартості, яку необхідно визначити в процесі оцінки, і методи її визначення. Та ж інвентарна одиниця може оцінюватися і як самостійний об'єкт, і у складі деякої групи або системи. Сумарна оцінна вартість всієї сукупності таких одиниць буде при цьому різною, тому що різна їх корисність.

9.2 Класифікація об'єктів оцінки

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

Силові і робочі машини та обладнання – машини, інструменти, апарати й інші види обладнання, призначені для механічного, термічного і хімічного впливу на предмет праці з

метою зміни його форми, властивостей, стану або положення. До цієї групи відносяться всі види технологічного обладнання, враховуючи автоматичні машини і обладнання для виробництва промислової продукції, обладнання сільськогосподарське, транспортне, будівельне, торгове, складське, санітарно-гігієнічне, обладнання систем водопостачання і каналізації та інші види.

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

Інформаційне обладнання – призначено для перетворення, передачі і збереження інформації: обладнання систем зв'язку, засоби вимірювання і управління, засоби обчислювальної техніки і оргтехніка, засоби візуального та акустичного відображення інформації, засоби збереження інформації, театральньо-сценічне обладнання.

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

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

Крім того, існують такі машини й обладнання, що самі по собі можуть розглядатися як елементи рухомого майна, проте, через спосіб установки вони стають постійно прикріпленими до нерухомості або можуть функціонувати за умов постійного прикріплення до неї. Такі об'єкти називаються постійними пристосуваннями. До числа постійних пристосувань відносять настінні або стельові освітлювальні прилади, стелажі, системи кондиціонування повітря, ліфти, шахтні підйомники, видалення яких може завдати шкоди об'єкту нерухомості.

У зв'язку з різноманіттям видів, типів, моделей, класів машин і обладнання важливою проблемою є їх класифікація, яка в процесі оцінки їх вартості здійснюється за такими ознаками:

1) за видом основних засобів – виробничі і невиробничі основні засоби залежно від їх приналежності до складу відповідних підрозділів підприємства;

2) за стадією життєвого циклу об'єктів оцінки – нові, добре відомі моделі, машини і обладнання, що зарекомендувало себе на ринку, застарілі моделі та зразки;

3) за правом власності – об'єкти, що знаходяться в державній, комунальній або приватній формах власності;

4) за способом придбання і походження – об'єкти, придбані на відкритому ринку, з аукціону, безкоштовно були передані, такі, що поступили в результаті дарування і т. ін.;

5) за ступенем універсальності – стандартизовані, серійні і нестандартизовані об'єкти (наприклад, спеціальне обладнання власного виробництва);

б) відповідно діючому порядку нарахування амортизації:

– група 1 – будівлі, споруди, їх структурні компоненти і передавальні пристрої, у тому числі житлові будинки та їх частини, вартість капітального поліпшення землі;

– група 2 – автомобільний транспорт і вузли до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше конторське (офісне) обладнання, обладнання і приладдя до них;

– група 3 – будь-які інші основні фонди, не включені в групи 1, 2 і 4;

– група 4 – електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, їх програмне забезпечення, пов'язані з ними засоби прочитування або друку інформації, інші інформаційні системи, телефони, мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів);

7) за функціональним призначенням відповідно функціональній і галузевій класифікації. В даному випадку угруповання обладнання здійснюється на основне технологічне, допоміжне, автотранспортне або офісне, а також виробничий і господарський інвентар. Кожну групу можна розглядати в рамках тієї або іншої галузі функціонування;

8) відповідно до діючого Державного класифікатора України «Класифікація основних фондів ДК 013-97», затвердженому наказом Державного Комітету України по стандартизації, метрології і сертифікації від 19.08.97 р. № 507. При цьому всі об'єкти основних фондів поділяються на три великі групи:

– транспортні засоби, включаючи вантажні і легкові автомобілі; меблі, офісне обладнання; побутові електромеханічні прилади й інструменти; інформаційні системи, включаючи електронно-обчислювальні та інші машини для автоматичної

обробки інформації;

– будівлі, споруди, їх структурні компоненти і передавальні прилади (прилади електропередачі, зв'язку і всі види трубопроводів);

– інші основні фонди, що не увійшли до груп 1 і 2, включаючи сільськогосподарські машини і знаряддя, робочу і продуктивну худобу, багаторічні насадження.

У кожній групі окремо виділяються підгрупи, які при подальшій деталізації розбиваються на класи. Така класифікація актуальна в процесі індексної переоцінки основних фондів.

9.3 Методичні підходи до оцінки машин і обладнання

У процесі оцінки машин і обладнання використовуються методи прибуткового, порівняльного і витратного підходів.

Прибутковий підхід в оцінці машин і обладнання базується на оцінці очікувань інвестора і передбачає розрахунок поточної (дисконтованої) вартості доходів, які за прогнозами можуть бути отримані від володіння об'єктом.

Використання методів дисконтованих грошових потоків або капіталізації прибутку доцільно в тому випадку, якщо здійснюється «системна оцінка» машин і обладнання, під час якої потік доходів і витрат може бути зіставлений з об'єктом оцінки, або об'єктом оцінки виступає обладнання, за допомогою якого виконуються безпосередньо оплачувані роботи.

Обмеження сфери вживання прибуткового підходу було пов'язано з тим, що дохід створюється не тільки за рахунок використання машин і обладнання, але й інших елементів виробничої системи, що складається, крім того, з будівель, споруд, передавальних пристроїв, оборотних і нематеріальних активів.

Використання методів прибуткового підходу передбачає здійснення розрахунків у такій послідовності (табл. 9.1).

1. Розрахунок чистого операційного доходу від функціонування виробничо-технологічної системи (підприємства в цілому, цеху або ділянки).

2. Визначення за допомогою методу залишку частини доходу, що може бути локалізований і співвіднесений з оцінюваними машинами і обладнанням.

3. Визначення вартості об'єктів машин і обладнання за допомогою використання методів дисконтування або капіталізації.

Таблиця 9.1 – Порядок дій при розрахунку вартості машин і обладнання

Метод дисконтованих чистих доходів	Метод прямої капіталізації доходів
1. Виділяють (ідентифікують) машинний комплекс виробничої системи, що підлягає оцінці, і розраховують чистий дохід від функціонування цілої системи. При цьому чистий дохід складається з чистого прибутку, амортизації і податку на прибуток	
2. Визначають поточну вартість виробничої системи за формулою: $V = I * F1 + Vm * F2,$ де I – чистий дохід, що генерує всією системою і визначений на етапі 1; Vm – залишкова вартість майна системи на кінець останнього року експлуатації машинного комплексу; $F1$ – функція одиничного ануїтету; $F2$ – функція поточної вартості грошової одиниці	2. Визначають частину чистого доходу, який відноситься до земельної ділянки: $I_{зем} = V_{зем} * r$ де $I_{зем}$ – поточна вартість земельної ділянки в грошових одиницях базового року; r – реальна ставка дисконту
4. Розраховують вартість машинного комплексу, віднімаючи з вартості всієї системи вартість землі, будівель: $V_{обл} = V - V_{зем} - V_{буд}$	3. Визначають частину чистого доходу, яка відноситься до будівель і споруд: $I_{зд} = V_{буд} * (Кам * r)$ де $V_{буд}$ – поточна вартість будівлі (споруди) в грошових одиницях базового року; $Кам$ – коефіцієнт амортизації будівель
Якщо необхідно визначити вартість окремої машини або одиниці обладнання у складі машинного комплексу, то розрахунок проводять за допомогою пайового коефіцієнта: $V_{од.маш} = V_{обл} * j_{од},$ де $j_{од}$ – коефіцієнт, частка даної машини або одиниці обладнання в балансовій вартості машинного комплексу	4. Методом залишку визначають частину чистого доходу, який відноситься до машинного комплексу: $I_{обл} = I - I_{зем} - I_{буд},$ де I – чистий дохід від функціонування всієї виробничої системи 5. Методом прямої капіталізації визначається вартість машинного комплексу: $V_{обл} = I_{обл} / (Кам + r)$ де $Кам$ – коефіцієнт амортизації для машин і обладнання, які входять до складу машинного комплексу

Метод капіталізації доходу застосовується при оцінці машин і обладнання головним чином у випадках «системної оцінки», оскільки в основному тільки в цих випадках можлива і доцільна локалізація відповідного потоку доходів і витрат і співвідношення його з об'єктом

оцінки. Крім оцінки виробничо-технологічних систем цей метод застосовується також при оцінці так званого бізнесутворюючого обладнання (наприклад, дорогих транспортних засобів), за допомогою якого виконують безпосередньо оплачувані роботи.

В зв'язку з тим, що кожний підхід має не тільки переваги, але і недоліки, для забезпечення більшої обґрунтованості і точності оцінки в загальному випадку рекомендується використовувати одночасно декілька методів, припускаючи, що істинна вартість оцінюваного об'єкта лежить в інтервалі значень, отриманих різними методами.

У міжнародних і вітчизняних стандартах оцінки справедливо наголошується, що, хоча вибір конкретного методу в основному обумовлений характером доступної інформації, особливостями ринку і специфікою самого оцінюваного об'єкту, результат оцінки повинен бути один – ринкова вартість, якщо всі застосовані методи у всіх своїх елементах ґрунтувалися на ринковій інформації. Чисто теоретично це може бути і правильно, проте в практичних розрахунках величина вартості, отриманої різними методами, як правило, різна. Причому відмінності ці можуть бути досить істотні. Для їх подолання можна рекомендувати різні підходи – усереднювання оцінок, отриманих різними методами, завдання інтервалів оцінки, вибір провідного методу, найадекватнішого умовам і об'єкту оцінки, та ігнорування оцінок, отриманих іншими методами.

Описані методи прибуткового підходу використовують у випадках, коли можливо розрахувати чистий дохід від тієї або іншої виробничої системи і велику частину цього доходу віднести до машин і обладнання. Як свідчить досвід, значна частина верстатного парку в цехах підприємств проводить проміжну продукцію (деталі, вузли, напівфабрикати) або виконує допоміжні роботи внутрішнього призначення (транспортні, складські, ремонтні), дохід від яких важко визначити.

Значні обмеження у використанні прибуткових методів виникають також за відсутності випробуваного джерела інформації щодо вартості земельної ділянки, будівель і споруд, а також через загальну економічну нестабільність та інфляційні процеси, що заважають прогнозуванню розмірів грошових потоків, витрат і процентної ставки доходів. За таких несприятливих умов важливого значення для оцінки машин і обладнання набуває *метод рівновеликого аналога*. Він передбачає вибір функціонального аналога, який виконує однакові з оцінюваним об'єктом функції, хоча і може

відрізнятися від нього продуктивністю, терміном служби, якістю продукції й іншими показниками. У такому разі потрібно також орієнтуватися на оцінку доходу від використання об'єкта оцінки, але лише на ту його частину, якої він відрізняється від доходу об'єкта-аналога (функціонального аналога).

Вартість оцінюваного об'єкта виводиться з ціни об'єкту-аналога за умови забезпечення їх однакової прибутковості, або однакової ефективності.

При використанні витратного підходу вартість машин і обладнання визначається витратами на їх створення, придбання і установку. Цей підхід застосовується, в основному, під час оцінки спеціальних об'єктів, що не мають близьких аналогів. Базою розрахунків в цьому випадку, так само як і під час оцінки будівель і споруд, є вартість відтворення або вартість заміщення, яка потім коректується на величину сукупного зносу.

Під вартістю відтворення машин і обладнання розуміють вартість відтворення їх повної копії в поточних цінах на дату оцінки або вартість придбання нового об'єкту, цілком ідентичного (функціонально, конструктивно і параметрично) об'єкту оцінки в поточних цінах. Вартість заміщення машин і обладнання – мінімальна вартість придбання аналогічного нового об'єкту в поточних цінах.

Витратний підхід до оцінки вартості (відновлення або заміщення) машин і обладнання реалізується в методах:

- розрахунку за ціною однорідного об'єкту;
- поелементного розрахунку;
- індексному (трендовому);
- розрахунку вартості за укрупненими нормативами.

Метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта заснований на коректуванні собівартості конструктивно подібного об'єкта виходячи з припущення, що величини собівартості виготовлення об'єкта оцінки і однорідного об'єкта формуються. Розрахунки за даним методом здійснюються в наступній послідовності.

1. Вибір об'єкту, однорідного з об'єктом оцінки за технологією виготовлення, використаними матеріалами, конструкцією. Ринкова ціна такого об'єкта повинна бути відомою.

2. Визначення рентабельності однорідного об'єкта. Для спрощення розрахунків допустимо приймати коефіцієнт рентабельності (*Крент*) для продукції, що користується підвищеним попитом, в інтервалі 0,25-0,35; для продукції, що має середній попит – 0,1-0,25; для низькорентабельної продукції – 0,05-0,1. Якщо ж об'єкт

не користується попитом на ринку, то $K_{рент} = 0$, а вартість такого об'єкта знаходиться на рівні його собівартості.

3. Розрахунок повної собівартості однорідного об'єкта за формулою:

$$C_{ноо} = \frac{(1 - ПДВ)(1 - ПП - K_{рент})C_{од}}{(1 - ПП)}, \quad (9.1)$$

де $C_{ноо}$ – повна собівартість виробництва однорідного об'єкта;

$ПДВ$ – ставка податку на додану вартість;

$ПП$ – ставка податку на прибуток;

$K_{рент}$ – показник рентабельності продукції;

$По$ – ціна однорідного об'єкта.

4. Розрахунок повної собівартості об'єкта оцінки. Для цього в собівартість однорідного об'єкта вносяться коректування, що враховують розбіжність в конструктивних параметрах об'єктів:

$$C_n = C_{ноо} * \frac{K_{оц}}{K_{од}}, \quad (9.2)$$

де C_n – повна собівартість виробництва оцінюваного об'єкта;

$K_{оц}$, $K_{од}$ – конструктивний параметр об'єкта оцінки і однорідного об'єкта відповідно;

5. Розрахунок повної відновлювальної вартості об'єкта оцінки (без ПДВ):

$$V_{оц} = \frac{(1 - ПП) * C_n}{1 - ПП - K_{рент}}, \quad (9.3)$$

де $V_{оц}$ – повна відновлювальна вартість об'єкта оцінки;

Метод поелементного розрахунку («оцінка на основі ресурсно-технологічної моделі») використовується у випадках, коли гіпотетично оцінюваний об'єкт можна зібрати власними силами з наявних на ринку складових частин, ціни на які відомі. Використання даного методу здійснюється у декілька етапів.

1. Складання переліку основних складових частин об'єкта оцінки (комплектуючих вузлів, агрегатів, блоків, приборудов).

2. Збір цінової інформації за кожною складовою частиною і її приведення до дати оцінки (шляхом індексації).

3. Розрахунок повної собівартості об'єкта оцінки за формулою:

$$C_n = \sum_{i=1}^n B_i * K_i + B_z, \quad (9.4)$$

де C_n – повна собівартість об'єкту оцінки;

B_i – ринкова вартість 2-го комплектуючого вузла, агрегату, блоку, прибудови;

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

B_z – вартість збору.

3. Розраховується відновлювальна вартість об'єкта оцінки за формулою:

$$B_{оц} = \frac{(1 - ПП) * C_n}{1 - ПП - K_{рент}}. \quad (9.5)$$

Індексний (трендовий) метод оцінки. Використання даного методу засновано на актуалізації базової вартості об'єкта оцінки (первісної балансової або відновлювальної вартості за попередньою переоцінкою) на дату оцінки за допомогою індексу зміни цін або динамічних рядів індексів цін для відповідної групи машин або обладнання за відповідний період:

$$B_{оц} = B_{баз} * I, \quad (9.6)$$

де $B_{баз}$ – базова вартість об'єкта;

I – індекс (динамічний ряд індексів) зміни цін.

Як індекси цін, що використовуються для приведення вартості машин і обладнання до дати оцінки, можуть застосовуватися: зведений індекс цін виробників промислової вартості основних фондів, середні індекси цін по галузях і товарних групах, що розробляються Держкомстатом України, індекси загальної інфляції і валютні курси.

Можливе здійснення індексації витрат, з яких складається собівартість оцінюваного об'єкта. При цьому використовуються цінові індекси ресурсів. Для визначення залишкової вартості машин і обладнання з відновної вартості віднімається сумарний знос: фізичний, функціональний і зовнішній.

Очевидно, що нормативна переоцінка основних фондів є окремим випадком індексного методу оцінки.

Як індекси зміни цін можуть використовуватися:

- індекс-дефлятор валового внутрішнього продукту;

- зведений індекс цін виробників промислової продукції;
- індекс інфляції, вживаний для індексації вартості основних фондів;
- середні індекси цін по галузях і товарних групах, що розробляються Центром інформаційно-статистичних робіт Держкомстату;
- опубліковані в засобах масової інформації індекси загальної інфляції і валютні курси.

Даний метод доцільно використовувати лише при визначенні вартості обладнання в обміні, тобто коли йдеться про оцінку вартості з метою продажу, здачу в заставу, оренду, лізинг. Дійсно, якщо обладнання було призначено для демонтажу і вивозу, його новий власник навряд чи оплачуватиме вартість фундаменту, монтажних і пуско-налагоджувальних робіт, врахованих у відновлювальній вартості цього обладнання. В протилежному випадку, тобто в припущенні подальшого використання об'єкту оцінки по місцю його справжньої установки, до ринкової вартості, визначеної даним методом, необхідно додати витрати на транспортування, монтаж й інші так звані настановні витрати.

Метод розрахунку вартості за укрупненими нормативами дозволяє за наявності технологічної спільності серед різнотипних машин і обладнання розраховувати собівартість за єдиною методикою і єдиними укрупненими нормативами виробничих витрат. Під нормативами витрат розуміють відносні або питомі показники, що характеризують витрати будь-якого ресурсу на одиницю чинника, що впливає на ці витрати. Такі чинники вибираються залежно від специфіки об'єкту і його виробництва. Нормативи, що об'єднують декілька статей витрат, вважаються укрупненими.

Після розрахунку відновлювальної вартості машин і обладнання на дату оцінки розраховується величина сукупного зносу: фізичного, функціонального і зовнішнього.

Для оцінки фізичного зносу використовуються методи терміну життя або укрупненої оцінки технічного стану.

Відсоток фізичного зносу при вживанні *методу терміну життя*, як і при розрахунку зносу будівель і споруд, розраховується як відношення ефективного віку машин і обладнання до терміну їх економічного життя.

Використання методу укрупненої оцінки технічного стану було засновано на експертній оцінці відсотка фізичного зносу за спеціальною оцінною шкалою (табл. 9.2).

Функціональний знос – втрата вартості об'єкта, викликана або появою більш дешевих машин і обладнання, або виробництвом більш економічних і продуктивних аналогів; визначається, як правило, експертно.

Зовнішній знос був пов'язаний з втратою вартості об'єкта в результаті зміни стану зовнішнього середовища і визначається методом парних продажів як різниця в цінах продажів двох об'єктів.

Коефіцієнт фізичного зносу визначається за наведеною шкалою або залежно від фактичного стану об'єкта, оціненого експертним шляхом («добре», «задовільно» і т. д.), або залежно від прогнозованого залишкового терміну служби, вираженого у відсотках.

Таблиця 9.2 – Шкала для визначення фізичного зносу машин і обладнання

Фізичний знос %	Оцінка технічного стану	Загальна характеристика технічного стану
0-20	Добре	Пошкоджень і деформацій немає. Є окремі несправності, що не впливають на експлуатацію елемента, і усуваються в період поточного ремонту
21-40	Задовільне	Елементи в цілому придатні для експлуатації, проте вимагають ремонту вже на даній стадії експлуатації
41-60	Незадовільне	Експлуатація елементів можлива лише за умов проведення ремонту
61-80	Аварійне	Стан елементів аварійний. Виконання елементами своїх функцій можливе лише за умов проведення спеціальних охоронних робіт або повної заміни цих
81-100	Непридатне	Елементи знаходяться в непридатному до експлуатації стані

Порівняльний підхід передбачає визначення ринкової вартості на основі інформації про сформовані ціни на аналогічні машини і обладнання, угоди з купівлі-продажу яких не є одиничними. Даний підхід реалізується в таких методах:

- прямого порівняння (ринкових порівнянь);
- статистичного моделювання ціни.

Метод ринкових порівнянь є найуніверсальнішим і очевидним під час проведення оцінки машин і обладнання в умовах наявності ефективно функціонуючого ринку і різноманітної інформації про

нього. Практичне вживання цього методу передбачає:

1) аналіз ринку машин і обладнання і збір цінової інформації. Джерелами такої інформації можуть бути каталоги машин і обладнання, цінові довідники, газети, журнали, довідкові ціни, поширювані через комп'ютерні мережі, біржові бюлетені, тендерна документація, періодичні виставки і ярмарки виробників машин і обладнання і т. ін.;

2) виявлення аналогів і визначення ступеня їх подібності з об'єктом оцінки. Основними вимогами, що висуваються до аналога, є його тотожність об'єкту оцінки за функціональним призначенням, повна кваліфікаційна подібність та часткова конструкторська подібність;

3) внесення поправок до цін аналогів і отримання підсумкової ринкової вартості об'єкта оцінки за формулою:

$$B = V_{an} * K_1 * K_2 * \dots * K_n * I, \quad (9.7)$$

де B – вартість об'єкта оцінки;

V_{an} – вартість аналога;

$K_1, K_2 \dots K_n$ – поправочні коефіцієнти;

I – індекс цін за період між датою оцінки і датою продажу аналога.

Розрахунок поправочних коефіцієнтів (K) на технічні параметри здійснюється за формулою

$$K_j = \frac{P(o)_j}{P(a)_j} \quad (9.8)$$

(якщо j -а характеристика збільшує величину оцінної вартості об'єкту) або за формулою:

$$K_j = \frac{\dot{I}(a)_j}{\dot{I}(o)_j} \quad (9.9)$$

(якщо j -а характеристика зменшує величину оцінної вартості об'єкту):

де $P(o)_j$ – j -а характеристика об'єкту оцінки;

$P(a)_j$ – j -а характеристика аналога.

Якщо аналогами виступають декілька об'єктів, то для кожного з них здійснюються розрахунки, а отримані результати усереднюються.

Метод статистичного моделювання ціни передбачає розгляд об'єкту оцінки як представника певної сукупності однорідних об'єктів з відомими цінами. Для цієї сукупності розробляється парна (одночинник) або багаточинник регресійна модель залежності ціни від одного або декількох споживчих параметрів. Одержувана в результаті розрахунків середньостатистична ціна коректується за допомогою коректувальних коефіцієнтів.

РОЗДІЛ 10

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА І МЕТОДИ ЇХ ОЦІНЮВАННЯ

10.1 Сутність і класифікація нематеріальних активів підприємства

У даний час у майновому потенціалі підприємств неухильно зростає роль нематеріальних (неосяжних) активів. Це обумовлено хвилею поглинання одних підприємств іншими, швидкістю та масштабами технологічних змін, поширенням інформаційних технологій, ускладненням й інтеграцією вітчизняного фінансового ринку.

Відповідно до визначення, що міститься в Міжнародних стандартах оцінки МСО 2003, неосяжні (нематеріальні) активи являють собою інтереси, що містяться в нематеріальних об'єктах (навичках менеджменту та маркетингу, кредитних рейтингах, гудволі та різноманітних юридичних правах) або інструментах (товарних знаках, авторських правах, франшизах, патентах, контрактах).

Слід зазначити, що у вітчизняній і російській економічній літературі поняття неосяжних активів не вживається, а замінюється тотожним йому поняттям нематеріальних активів, що являють собою різного роду права та привілеї, які забезпечують власникам певний дохід або іншу користь, мають вартість, але не мають матеріально-речовинного змісту.

Таким чином, основними економічними властивостями нематеріальних активів є такі:

– не мають матеріального змісту (або матеріально-речовинна форма яких не має істотного значення в процесі їхнього використання);

- забезпечують власникам права та привілеї;
- створюють для власників певну вигоду.

Класифікація нематеріальних активів здійснюється за декількома напрямками.

1. За складом нематеріальні активи поділяють на чотири основні групи:

- інтелектуальна власність;
- майнові права;
- відкладеш, або відстрочені, витрати;
- гудвіл.

Інтелектуальна власність – виключне право фізичної або юридичної особи на результати інтелектуальної діяльності та прирівняні до них засоби індивідуалізації юридичної особи, індивідуалізації продукції, виконуваних робіт або послуг (фірмове найменування, товарний знак, знак обслуговування і т. ін.).

До інтелектуальної власності відносять:

- об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), що охороняються патентами та свідоцтвами Укрпатенту;

- об'єкти промислової власності (винаходи, промислові зразки, корисні моделі, заходи для припинення несумлінної конкуренції), засоби індивідуалізації (товарні знаки, знаки обслуговування та найменування місць походження товарів) і селекційні досягнення;

- об'єкти авторського права або суміжних прав: усі види наукових, літературних, художніх творів, програмні продукти для ЕОМ і бази даних, топології інтегральних мікросхем (зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми і зв'язків між ними), твори науки, літератури та мистецтва, фонограми та відеограми, програми телерадіоорганізацій;

- об'єкти прав на секрети виробництва («ноу-хау»), підтвержені документами підприємства.

Секрет виробництва – це технічна, організаційна або комерційна інформація, що захищається від незаконного використання третіми особами, за умов, що інформація має дійсну або потенційну комерційну цінність через її невідомість третій особі, до цієї інформації немає вільного доступу, власник інформації вживає належних заходів для охорони її конфіденційності. Такими об'єктами можуть бути результати науково-дослідних, дослідно-конструкторських, проектних і виробничих робіт; конструкторська, технологічна, проектна,

економічна, юридична й інша документація, призначена для використання у виробництві та реалізації товарів і послуг; незапатентовані винаходи, формули, рецепти, сполуки, розрахунки, дослідні зразки, результати іспитів і дослідів; системи організації виробництва, маркетингу, управління якістю продукції та послуг, системи управління кадрами, фінансами, політикою капіталовкладень; виробничий досвід і навчання персоналу;

– інші об'єкти, що охороняються ліцензійними, авторськими або іншими договорами на придбання прав на об'єкти інтелектуальної власності, укладені в порядку, встановленому законодавством.

Майнові права – права користування земельними ділянками, природними ресурсами, водними об'єктами, підтвердженням яких є ліцензія, орендні права.

Відкладені, або відстрочені, витрати – організаційні витрати, що здійснюються в момент створення підприємства (наприклад, витрати, пов'язані з утворенням юридичної особи – гонорари юристам за складання установчих документів, послуги за реєстрацію фірми і т. ін.).

Гудвіл може бути визначений як сукупність тих елементів бізнесу або персональних якостей, які стимулюють клієнтів продовжувати користуватися послугами даного підприємства або даної особи і приносять фірмі прибуток понад той, який потрібний для одержання розумного доходу на всі інші активи підприємства, включаючи дохід на всі інші нематеріальні активи, що можуть бути ідентифіковані й окремо оцінені. Часто гудвіл розглядається як вартість ділової репутації підприємства, його ділових зв'язків, популярності найменування, товарного знаку.

У стандартах бухгалтерського обліку гудвіл розуміється як інструмент відображення в звітності різниці між ціною продажу та балансовою вартістю активів, якщо цю різницю неможливо визнати як самостійну суму однієї чи декількох інвентарних одиниць нематеріальних активів.

Гудвіл може або співвідноситися з усім бізнесом, або з особою, що керує бізнесом (персональний гудвіл). У першому випадку можливе його передавання іншій особі при продажу такого бізнесу (і занесення у фінансову звітність). У другому випадку гудвіл не може бути відчужений від свого носія, не передається при продажу і не включається в розрахункову вартість, крім випадків, коли власник продовжує працювати в бізнесі.

2. За строком корисного використання виділяють нематеріальні

активи:

– функціонуючі (працюючі) – об'єкти, використання яких приносить підприємству дохід у дійсному періоді;

– нефункціонуючі (непрацюючі) – об'єкти, що не використовуються з якихось причин, але можуть використовуватися в майбутньому.

3. За оборотністю (тривалістю використання) виділяють нематеріальні активи:

– поточні – об'єкти, що використовуються в діяльності підприємства не більше року, тому що швидко втрачають свою споживчу вартість. Вони включаються в поточні витрати підприємства;

– довгострокові – об'єкти нематеріальних активів, що використовуються в діяльності підприємства більше року, їх вартість частинами переноситься на вартість виробленого за їх допомогою продукту (амортизується).

4. За ступенем відчуження нематеріальні активи поділяються на:

– відчужувані – об'єкти нематеріальних активів, що здатні цілком передаватися при їх продажу, передані, оренді;

– невідчужувані – об'єкти нематеріальних активів, що залишаються у власності підприємства-власника при частковому переданні прав на їх використання.

5. За ступенем впливу на фінансові результати підприємства:

– об'єкти нематеріальних активів, здатні приносити дохід безпосередньо, за рахунок упровадження їх в експлуатацію;

– об'єкти нематеріальних активів, які опосередковано впливають на фінансові результати.

6. За ступенем правової захищеності:

– нематеріальні активи, що захищаються охоронними документами (авторськими правами);

– нематеріальні активи, незахищені охоронними документами (авторськими правами).

7. За ступенем вкладення індивідуальної праці працівниками даного підприємства нематеріальні активи поділяються на:

– власні – об'єкти, розроблені особисто працівниками або засновниками підприємства;

– пайові – об'єкти, розроблені разом з іншими фізичними або юридичними особами на пайових умовах;

– придбані зі сторони – об'єкти, отримані від інших фізичних або юридичних осіб, за плату або безоплатно.

10.2 Особливості оцінки вартості нематеріальних активів

Проблема комерційного використання об'єктів нематеріальних активів прямо пов'язана з необхідністю їх вартісної оцінки, що може наводитися з метою:

- купівлі-продажу прав на об'єкти інтелектуальної власності або ліцензій на їх використання;
- надання франшизи новим компаньйонам при розширенні ринків збуту;
- формування статутного капіталу;
- визначення збитку, нанесеного діловій репутації підприємства незаконними діями з боку інших підприємств;
- акціонування, приватизації, злиття і поглинання;
- внесення змін у фінансову звітність;
- страхування майна, здійснення операцій застави, дарування, спадкування або безоплатного передавання майна підприємства.

Особливостями вартісної оцінки нематеріальних активів є:

1) залежність величини вартості від обсягу переданих прав (повний обсяг прав, що належать правовласнику об'єктів інтелектуальної власності; виключні права, передані ліцензіатові без збереження за ліцензіаром права на використання та права видачі ліцензій іншим особам за способами, строками та територіями використання; невиняткові права, передані ліцензіатові зі збереженням за ліцензіаром права на використання та права видачі ліцензій іншим особам за способами, строками та територіями використання);

2) можливість несанкціонованого використання для об'єктів, що не мають правового захисту (клієнтські відносини, виробничий досвід, навички менеджменту та маркетингу і т. ін.);

3) необхідність урахування можливості відчуження нематеріального активу;

4) обов'язкове проведення підготовчої роботи з організації оцінки нематеріальних активів, що складається з:

– обстеження об'єкта на предмет факту наявності матеріальних носіїв, що є об'єктами оцінки (письмові й образотворчі описи, креслення, схеми, зразки продукції, дискети, вінчестери ЕОМ, аудіо та відеокасети й інші носії);

– здійснення правової експертизи прав на інтелектуальну власність з метою ідентифікації наявності та дійсності охоронних документів, які ці права підтверджують (патентів, свідоцтв, ліцензійних договорів й угод, договорів переуступки прав,

установчих договорів про передавання майнових прав у статутні капітали підприємств, договорів замовлення (фінансування) на створення об'єктів інтелектуальної власності сторонніми організаціями, замовлень на створення об'єкта на самому підприємстві в порядку службового завдання, контрактів або авторських ліцензійних договорів між підприємством і розроблювачами об'єкта інтелектуальної власності, актів прийому-передачі при безоплатному передаванні прав на об'єкт інтелектуальної власності). Дійсність охоронних документів перевіряється за територією, на якій охоронний документ діє, і за строком, протягом якого він правомочний відповідно до законодавства України.

Так, патент України на винахід діє 20 років з дати надходження заявки в Укрпатент Державного департаменту інтелектуальної власності Міністерства освіти та науки (п. 4 ст. 6 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15.12.1993 р. № 3687-ХП). Патент на промисловий зразок діє протягом 10 років від дати подання заявки з можливістю продовження ще на 5 років (п. 5 ст. 5 Закону України «Про охорону прав на промислові зразки» від 15.12.1993 р. № 3688-ХП). Строк дії патенту на корисну модель складає 10 років від дати подання заявки (п. 4 ст. 6 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15.12.1993 р. № 3687-ХП). Свідоцтва на товарний знак, знак обслуговування і найменування місць походження товару діють 10 років, причому можливо кількаразове продовження строку щораз на 10 років (п. 3 ст. 5 Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів та послуг» від 15.12.1993 р. № 3689-ХП та п. 4 ст. 15 Закону України «Про охорону прав на зазначення походження товарів» від 16.06.1999 р. № 752-ХІ). Авторське право діє протягом усього життя автора і 70 років після його смерті. Строк дії суміжних прав – протягом 50 років від дати першого запису виконання, першого опублікування фонограми (відеограми), першого публічного віщання передачі (ст. 28, 44 Закону України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 р. № 3792-ХП);

– обґрунтування типу вартості, що визначається: вартість активу в складі майнового комплексу діючого підприємства, ринкова вартість, залишкова вартість заміщення і т. ін;

– збір необхідної інформації, технічні (споживчі), експлуатаційні, екологічні й економічні характеристики об'єкта;

– джерела одержання доходів від його використання;

– галузі та напрямки застосування об'єкта за

функціональними ознаками та способом застосування, географії збуту, місткості ринку збуту, обсягу збуту конкуруючих товарів; витрати на придбання прав і використання об'єкта; собівартість і ціна одиниці товару з використанням об'єкта і т. ін.

Після проведення підготовчої роботи здійснюється безпосередньо оцінка нематеріальних активів.

10.3 Оцінка ринкової вартості нематеріальних активів

У процесі оцінки нематеріальних активів використовують загальноприйняті підходи: дохідний, витратний і порівняльний. Вибір того чи іншого підходу до оцінки суттєво залежить від виду та характеру нематеріального активу, стабільності та природи доходу, що генерується з його допомогою, можливості його комерційного використання (табл. 10.1).

Таблиця 10.1 – Пріоритети застосування підходів до оцінки нематеріальних активів і ОІВ

Види нематеріальних активів і ОІВ	Застосовується у першу чергу	Застосовується у другу чергу	Застосовується рідко
Патенти і технології	Дохідний	Ринковий	Витратний
Товарні знаки	Дохідний	Ринковий	Витратний
Об'єкти авторського права	Дохідний	Ринковий	Витратний
Кваліфікована робоча сила	Витратний	Дохідний	Ринковий
Інформаційне програмне забезпечення менеджменту	Витратний	Ринковий	Дохідний
Програмні продукти	Дохідний	Ринковий	Витратний
Дистриб'юторські мережі	Витратний	Дохідний	Ринковий
Базові депозити	Дохідний	Ринковий	Витратний
Права за франчайзингом	Дохідний	Ринковий	Витратний
Корпоративна практика і процедури	Витратний	Дохідний	Ринковий

При використанні витратного підходу використовуються: метод вартості утворення і метод виграшу в собівартості.

Метод виграшу в собівартості містить елементи як витратного, так і порівняльного підходу. Вартість нематеріального активу цим методом вимірюється через визначення економії на витратах в

результаті його використання.

Цей метод застосовується лише в тих випадках, коли йдеться про два близьких за своїми техніко-економічними показниками види продукції або про два способи виробництва (технологічні процеси) однієї і тієї ж продукції. Отримані величини прибутку приводяться до розрахункового року – моменту оцінки з використанням коефіцієнта дисконтування.

Розрахунок величини вартості оцінюваного нематеріального активу проводиться за формулою:

$$\Delta Pr = Pr2 - Pr1, \quad (10.1)$$

де $Pr1$ – прибуток, який одержано без використання оцінюваного результату інтелектуальної діяльності;

$Pr2$ – прибуток, який одержано з використанням оцінюваного результату інтелектуальної діяльності.

$Pr1$ і $Pr2$ може бути обчислено за формулою:

$$Pr_j = \sum_{i=1}^T \frac{Pr_{ji}}{(1+d)^i} = \sum_{i=1}^T (C_i + C_{ji}) \times \frac{V_{ji}}{(1+d)^i}, \quad (10.2)$$

де Pr_{ji} – прибуток, одержуваний від продажу j -го товару в i -му році;

C_i – ціна одиниці товару в i -му році;

C_{ji} – собівартість j -го товару при його виробництві з використання і без використання оцінюваного нематеріального активу, виробленого в i -му році;

V_{ji} – об'єм виробництва j -го товару в i -м році;

T – термін виробництва і продажу товару;

d – коефіцієнт дисконтування.

Метод виграшу в собівартості не застосовується у випадках випуску нових видів товарів.

Метод вартості утворення застосовується в такій послідовності:

1) визначається повна вартість заміщення або повна вартість відновлення нематеріального активу. При цьому виявляються всі фактичні витрати, пов'язані із створенням, придбанням і введенням активу в дію, наприклад: витрати на пошукові роботи і розробку теми; на створення експериментальних зразків; на послуги сторонніх організацій; на оплату патентних мит; на створення конструкторсько-технічної, технологічної, проектної документації; на складання і затвердження звіту;

2) визначається величина коефіцієнта, що враховує ступінь

морального старіння нематеріального активу:

$$K_{мс} = 1 - T_d/T_n, \quad (10.3)$$

де T – номінальний термін дії охоронного документа;

T_d – термін дії охоронного документа за станом на розрахунковий рік;

3) розраховується залишкова вартість нематеріального активу з урахуванням коефіцієнта техніко-економічної значущості і коефіцієнта морального старіння:

$$V_{на} = Z_c * K_{мс} * K_t * K_i, \quad (10.4)$$

де $V_{на}$ – вартість нематеріального активу;

Z_c – сума всіх витрат;

$K_{мс}$ – коефіцієнт морального старіння;

K_t – коефіцієнт техніко-економічної значущості (визначається тільки для винаходів і корисних моделей);

K_i – коефіцієнт, що відображає процеси в i -м році, враховується на основі динаміки цін.

Даний метод звичайно застосовується у випадках, коли інші методи оцінки результатів інтелектуальної діяльності незастосовно.

Порівняльний підхід в оцінці нематеріальних активів заснований на принципі ефективно функціонуючого ринку, на якому інвестори купують і продають активи аналогічного типу, ухвалюючи при цьому незалежні індивідуальні рішення. Дані по аналогічних операціях порівнюються з оцінюваними. Переваги і недоліки оцінюваних активів в порівнянні з вибраними аналогами враховуються за допомогою введення відповідних поправок.

При виконанні порівняльного аналізу продажів в обов'язковому порядку здійснюється порівняльний аналіз передаваних майнових прав по конкретних об'єктах інтелектуальної власності і загальний об'єм вимог, що витікає з формули винаходу.

Експерти нематеріальних активів при використанні порівняльного аналізу продажів повинні мати на увазі, що загальні об'єми продажів об'єктів інтелектуальної власності на вітчизняному ринку вкрай низькі. Навіть по крупних науково-технічних напрямках число операцій на рік не перевищує декількох десятків. З урахуванням цього застосовувати статистичний аналіз в порівняльних технологіях аналізу продажів буде не зовсім

правильним. Тут, швидше за все, необхідно використовувати методи експертних оцінок, що базуються на залученні до цієї роботи декількох експертів, думки яких можна було б використовувати для ухвалення рішень про висновок операції.

В оцінці нематеріальних активів доходному підходу належить особливе місце як такому, що найбільш вірогідно відбиває дійсну цінність нематеріальних активів і ті майбутні вигоди, що одержить власник від володіння ними.

Під майбутніми вигодами від застосування нематеріальних активів розуміють майбутні надходження чистого прибутку, створеного безпосередньо даними активами. Їх варто розглядати як грошовий потік, що утвориться від використання нематеріальних активів.

Класифікація методів доходного підходу щодо оцінки нематеріальних активів наведена на рисунку 10.1.

Використання математичного апарату в межах того чи іншого методу передбачає виконання такої послідовності операцій:

- виділення грошового потоку, що генерується нематеріальним активом;
- детальне або з припущеннями, що спрощують поведінку грошових потоків, прогнозування майбутніх змін грошових потоків з урахуванням тривалості їх надходження;
- визначення ставки дисконту або коефіцієнта капіталізації для приведення майбутніх доходів до дати оцінки;
- розрахунок вартості об'єкта на дату оцінки за формулами дисконтованих грошових потоків або капіталізації.

Групування методів оцінки нематеріальних активів за способом виділення економічного ефекту ґрунтується на тому, що в процесі оцінки важливою проблемою є необхідність виділення із грошового потоку, що створюється бізнесом, тієї частини, яку дійсно можна вважати результатом використання саме нематеріального активу.

У першу чергу доцільно визначити реальний економічний ефект, що створюється завдяки використанню нематеріального активу. Основними джерелами отримання такого ефекту можуть бути:

- надлишковий прибуток, що створюється завдяки нематеріальним активам, які не відображені у фінансовій звітності, але використання яких забезпечує дохідність на активи і на власний

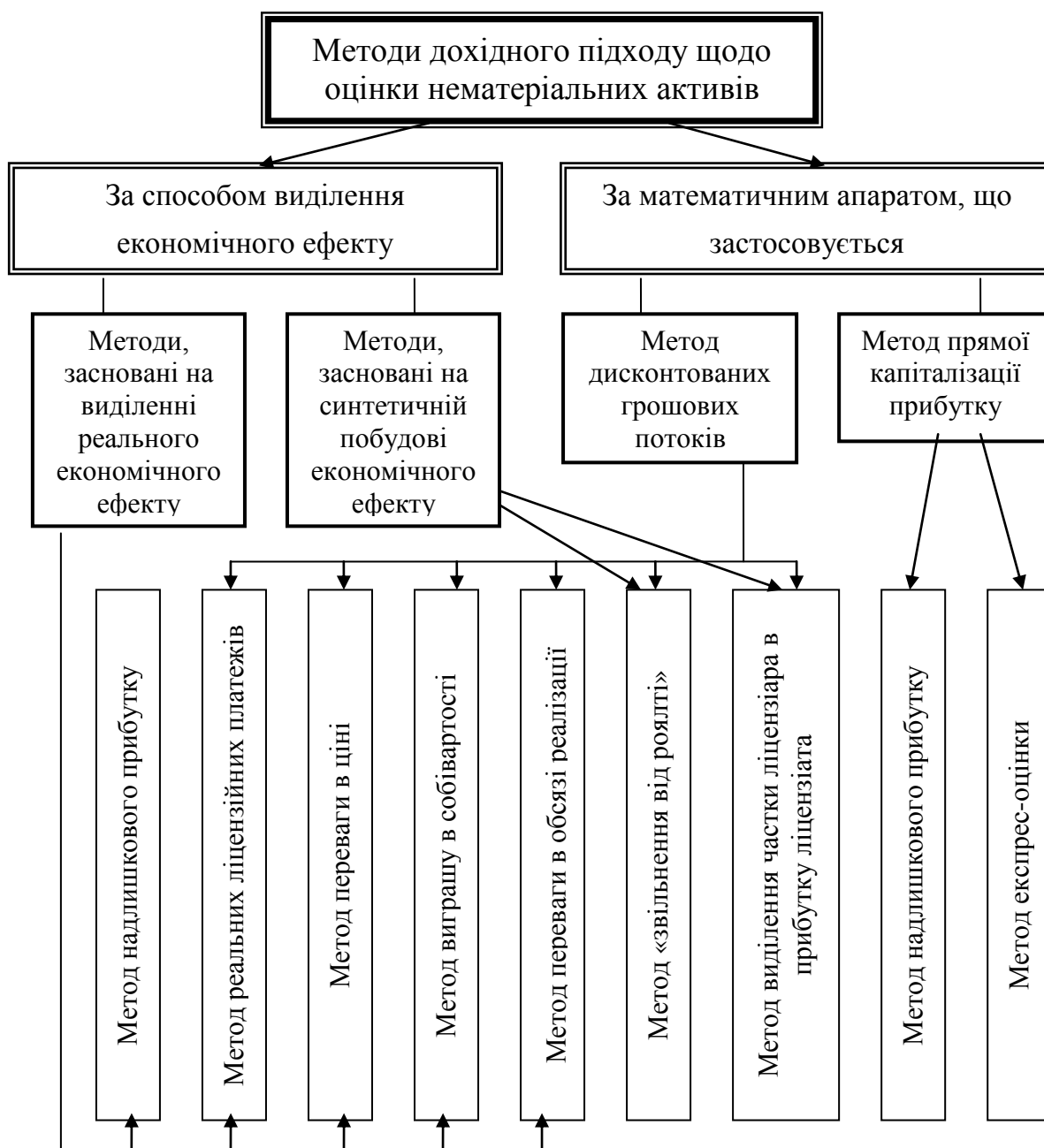


Рисунок 10.1 – Методи дохідного підходу щодо оцінки нематеріальних активів

- капітал вище за середньоринковий рівень;
- реальні ліцензійні платежі, що надходять правовласнику за ліцензійними угодами на дозвіл використовувати, наприклад, торгіву марку або товарний знак;
 - перевага в ціні одиниці продукції, що випускається та реалізується з використанням об'єкта оцінки;
 - виграш в собівартості продукції за рахунок економії на умовно-змінних або умовно-постійних витратах;

- перевага в обсязі реалізації продукції.

Дохідний підхід представлено методом надмірних прибутків, методом дисконтованих грошових потоків, методом звільнення від роялті та методом переваги в прибутках.

Метод надлишкових прибутків заснований на передумові: надлишкові прибутки приносять підприємству не відображені в балансі нематеріальні активи, що забезпечують прибутковість на активи і на власний капітал вище за галузевий рівень. Цим методом оцінюють переважно гудвіл.

Основні етапи методу:

- визначення ринкової вартості всіх активів;
- нормалізація прибутку оцінюваного підприємства;
- визначення галузевої прибутковості на активи або на власний капітал;
- розрахунок очікуваного прибутку на основі множення середнього по галузі доходу на величину активів (або на власний капітал);
- визначення надмірного прибутку (з нормалізованого прибутку віднімають очікуваний прибуток);
- розрахунок вартості гудволу шляхом розподілу надмірного прибутку на коефіцієнт капіталізації.

При *методі дисконтованих грошових потоків* проводяться наступні дії:

- визначається очікуваний термін корисного життя, що залишився, тобто період, протягом якого прогнозовані доходи необхідно дисконтувати;
- прогнозується грошовий потік, прибуток, що генерується нематеріальним активом;
- визначається ставка дисконтування;
- розраховується сумарна поточна вартість майбутніх доходів;
- визначається поточна вартість доходів від нематеріального активу в постпрогнозний період;
- визначається сума всіх вартостей доходів в прогнозний і постпрогнозний періоди.

Метод звільнення від роялті використовується для оцінки вартості патентів і ліцензій. Роялті – певна винагорода за право на використання об'єкту інтелектуальної власності.

Розмір роялті визначається на підставі аналізу ринку. Даний метод поєднує в собі риси прибуткового і порівняльного підходів. Послідовність вживання цього методу така:

- складається прогноз обсягу продажів, за якими очікуються

виплати роялті;

- визначається ставка роялті;
- визначається економічний термін служби патенту або ліцензії;
- розраховуються очікувані виплати по роялті шляхом розрахунку процентних відрахувань від прогнозованого обсягу продажів;
- з очікуваних виплат по роялті віднімають усі витрати, пов'язані із забезпеченням патенту або ліцензії (юридичні, організаційні, адміністративні витрати);
- розраховуються дисконтовані потоки прибутку від виплат по роялті;
- визначається сума поточних вартостей потоків прибутку від виплат по роялті.

Таким чином, ціна ліцензії на базі роялті може бути визначена за формулою:

$$Pe = \sum_{i=1}^T Vi * Ri * Zi * Rd, \quad (10.5)$$

де Vi – об'єм визначуваного випуску продукції за ліцензією в i -м році (шт., кг, м³);

Ri – розмір роялті в i -м році %;

Zi – продажна ціна продукції за ліцензією в i -м році, ум. од.;

T – термін дії ліцензійного договору, років;

i – порядковий номер даного року дії ліцензійного договору;

Kd – коефіцієнт дисконтування.

Методом переваги в прибутках оцінюється вартість винаходів. Під перевагою в прибутку розуміється додатковий прибуток, обумовлений оцінюваним нематеріальним активом. Вона дорівнює різниці між прибутком, отриманим при використанні винаходів, і тим прибутком, який виробник одержує від реалізації продукції без використання винаходу. Щорічна перевага в прибутку дисконтується з урахуванням передбачуваного періоду його отримання.

Загальна формула обчислення по цьому методу виглядає таким чином:

$$ПП = \sum_{i=1}^T Ц_{нов.i} * V_{нов.i} - Ц_{ср.i} * V_{ср.i}, \quad (10.6)$$

де $ПП$ – додатковий прибуток до оподаткування, одержуваний

підприємством у результаті реалізації товару або надання послуг в порівнянні з підприємствами, що реалізують аналогічну продукцію або надають аналогічні послуги, але не володіють оцінюваним об'єктом;

$C_{нов.i}$ – ціна одиниці нової високотехнологічної продукції в i -му році;

$C_{ср.i}$ – ціна одиниці порівнюваної продукції в i -му році;

$V_i, V_{ср.i}$ – обсяги відповідного реалізованого товару або наданих послуг в i -му році.

Очікуваний додатковий прибуток повинен бути приведений до моменту оцінки за формулою:

$$ПП = \sum_{i=1}^T \frac{(C_{нов.i} * V_{нов.i} - C_{ср.i} * V_{ср.i})}{(1+d)^i} . \quad (10.7)$$

Проведення оцінки нематеріального активу з використанням методу переваги в прибутках можливо лише у тому випадку, коли оцінюваний об'єкт може бути використаний для отримання додаткового прибутку після дати проведення оцінки.

По статті «нематеріальні активи» показуються «витрати підприємства на нематеріальні об'єкти, що використовуються протягом довгострокового періоду в господарській діяльності і приносять дохід: права на використання природних ресурсів, будівель, обладнання, земельних ділянок, патентів, ліцензій, ноу-хау, програмні продукти, монопольні права і привілеї, включаючи ліцензії на певні види діяльності, інші майнові права (у тому числі на інтелектуальну власність), організаційні витрати (включаючи платню за державну реєстрацію підприємства, брокерське місце і т.п.), торгові марки і товарні знаки і т.п. нематеріальні активи можуть бути внесені засновниками (власниками) підприємства в рахунок внесків до статутного фонду підприємства, а також придбані підприємством в процесі його діяльності».

Таким чином, сума вартостей матеріальних і нематеріальних активів складає статутний капітал, визначення розміру якого – обов'язкова умова приватизації державної і муніципальної власності в приватну власність, проведення аукціонів і конкурсів при акціонуванні підприємств.

Статутний фонд є по суті «стартовим капіталом», без якого підприємство іншої організаційно-правової форми не тільки не зможе почати свою господарську діяльність, але йому не буде надано право юридичної особи і не відкриють рахунок в банку.

Розмір статутного капіталу істотно впливає на можливість придбання об'єкту юридичними і фізичними особами. Слід підкреслити, що розмір статутного капіталу затверджується в засновницьких документах і змінюється за рішенням власника. Перерахунок статутного капіталу на конкретну дату вимагає додаткових причинних зв'язків.

Особливо важливу роль розмір частки статутного капіталу набуває у випадках, коли одна організація власників з'єднується з іншими в спільне підприємство або виступає як співзасновник при формуванні організації більш високого рівня, наприклад в концерн, асоціацію, консорціум. У цьому випадку підприємство зацікавлено в максимальному статутному капіталі, від розміру якого надалі в прямій залежності визначатиметься рівень майнових прав засновника, наприклад кількість голосів в правлінні організації, частки акцій, частки прибутку і т.п.

Якщо розрахунок вартості статутного капіталу, утворюваного основними оборотними коштами, був достатньо розроблений, то розрахунок вартості частки статутного капіталу, утворюваного промисловою й іншою інтелектуальною власністю, – явище нове і офіційних методик здійснення таких розрахунків немає.

Розглядаючи питання про визначення частки статутного капіталу, утворюваного нематеріальними активами, слід чітко визначитися в тому, що вартість нематеріальних активів не рівнозначна розміру частки статутного капіталу, утворюваного нематеріальними активами, як і безпосередньо не беруть участі у виробничому процесі. По суті, частка статутного капіталу, утворюваного нематеріальними активами, – це не їх матеріальна вартість, а вартість права на використання об'єкта промислової та іншої інтелектуальної власності. Отже, для переходу від вартості нематеріальних активів до визначення частки статутного капіталу, утворюваного цими нематеріальними активами, необхідно встановити залежність між цими величинами. Таким чином, визначення розміру статутного капіталу, утворюваного промисловою та іншими видами інтелектуальної власності, складається з послідовного рішення двох завдань: по-перше, розрахунку вартості об'єктів промислової та іншої інтелектуальної власності і, по-друге, виходячи з величини вартості нематеріальних об'єктів, визначення розміру статутного капіталу як частини вартості цих активів.

У принципі розрахунок вартості об'єктів промислової або іншої інтелектуальної власності полягає в оцінці прибутку,

створюваного об'єктом такої власності, або фактично проведених витрат на створення об'єкту власності. Прибуток розраховується за наявності початкових даних, а при їх відсутності визначається за експертними оцінками.

У загальному випадку вартість об'єкта (В) промислової та інших видів інтелектуальної власності, що визначається прибутком, може бути розрахована за формулою:

$$B = D * T * П, \quad (10.8)$$

де $П$ – річний прибуток, грн;

$Д$ – частка прибутку, що доводиться на об'єкт промислової власності;

$Т$ – час, за який проводиться розрахунок прибутку.

Величина $Д$ залежить від рівня техніки, її правового захисту, економічних чинників, наявності ноу-хау тощо і в умовах ринку практично не обмежена.

Визначення вартості винаходу як об'єкту промислової власності по прибутку. Оскільки використання винаходу можливо тільки на основі ліцензійного договору, то вартість винаходу правомірно визначати за вартістю ліцензії. Одним із загальноприйнятих випадків визначення ціни ліцензії є оцінка її вартості по прибутку, який одержує покупець (ліцензіат).

Передбачуваний прибуток $П$, який отримає покупець (ліцензіат), складе:

$$П = Q * Ц * (Bд - B) * Н, \quad (10.9)$$

де Q – середній річний об'єм очікуваного випуску продукції (за відсутності достовірних даних можуть бути використані паспортні дані про продуктивність обладнання);

$Ц$ – ціна одиниці продукції, що виготовляється за ліцензією (переважно світова);

$Bд$ – термін дії ліцензійної угоди (звичайно 5-10 років);

B – період освоєння предмету ліцензії (звичайно 1-3 роки);

$Н$ – норма прибутку в тій або іншій області промисловості (звичайно 0,1-0,2).

Вартість (ціна) ліцензії $Сл$ визначається як частка $Д$ від прибутку, який одержує покупець:

$$Сл = Д * П. \quad (10.10)$$

Визначення вартості винаходу як об'єкту промислової власності за ціною ліцензії, розрахованої на базі роялті, визначається за формулою:

$$C_n = Q * C * (B_n - B) * P, \quad (10.11)$$

де P – розмір роялті (поточних відрахувань з одиниці продукції по ліцензії), залежить головним чином від обсягу виробництва, вартості продукції і коливається від 1 до 12 %.

Розмір роялті в угодах на передачу ноу-хау звичайно знижується на 20-60 % залежно від характеру угоди, наприклад:

– об'єкт, що передається незахищений патентами – знижується на 20-40 %;

– об'єкт, що передається, відомий, але для освоєння необхідні додаткові дослідження і значні капіталовкладення – знижується на 20-40 %;

– ноу-хау передається на об'єкт, відомий на ринку, але водночас він становить інтерес для ліцензіата, – знижується на 40-60 %.

Визначення вартості товарного знака як об'єкту промислової власності по прибутку. Вартість товарного знака V_{tz} розраховується як частина прибутку від реалізації продукції, захищеної товарним знаком, за формулою:

$$V_{tz} = D_o * P_{pr}, \quad (10.12)$$

де V_{tz} – вартість товарного знака, грн;

D_o – коефіцієнт, характер виробництва продукції, захищеної товарним знаком, що враховує, визначається за наступною шкалою:

$D_o = 0,1$ – індивідуальне виробництво;

$D_o = 0,1-0,2$ – дрібносерійне виробництво;

$D_o = 0,2-0,3$ – серійне виробництво;

$D_o = 0,3-0,4$ – великосерійне виробництво;

$D_o = 0,4-0,5$ – масове виробництво;

P_{pr} – прибуток від реалізованої продукції, захищеної товарним знаком:

$$P_{pr} = H * Q * C, \quad (10.13)$$

де H – норма прибутку;

Q – обсяг реалізованої продукції за основний термін дії товарного знака;

C – вірогідна ціна одиниці продукції, захищеної товарним знаком, грн.

У разі неможливості точного визначення характеру виробництва продукції, захищеної товарним знаком, коефіцієнт Do визначається експертним шляхом:

$$Do = P_{доп} / P_{пр}, \quad (10.14)$$

де $P_{доп}$ – додатковий прибуток, створюваний товарним знаком.

Розрахунок вартості об'єктів промислової власності, що мають правовий захист, за оцінкою фактично проведених витрат. Вартість об'єкту промислової власності C_d в загальному випадку визначається за формулою:

$$V_{на} = V_c * K_{мс} * K_{т}, \quad (10.15)$$

де V_c – сума всіх витрат, пов'язаних із створенням і охороною об'єкта промислової власності, грн;

$K_{мс}$ – коефіцієнт, що враховує ступінь морального старіння об'єкта промислової власності;

$K_{т}$ – коефіцієнт техніко-економічної значущості об'єкта промислової власності.

У свою чергу V_c визначається за формулою:

$$V_c = C1p + B2n, \quad (10.16)$$

де $C1p$ – вартість розробки об'єкта промислової власності, грн), є сумою фактично проведених витрат на виконання НДР в повному обсязі і розробку всіх стадій конструкторсько-технічної, технологічної і проектної документації, розрахованих з урахуванням рентабельності. В тих випадках, коли НДР і/або конструкторсько-технічна, технологічна і проектна документація виконується частково або створенню об'єкту промислової власності передуює проведення тільки НДР або розробка технічної документації, то розрахунок вартості об'єкту промислової власності проводиться по витратах на фактично виконані роботи, для промислових зразків і товарних знаків – по витратах на дизайн;

$B2n$ – витрати на правову охорону об'єкта промислової власності (грн) (оформлення заявочних матеріалів на отримання патенту, оплата мит за подачу заявки, проведення експертизи, отримання патенту і підтримку патенту в силі).

У свою чергу C_1^p визначається за формулою:

$$C_1^p = (B_{ндр} + B_{кнд}) * \left(1 + \frac{p}{100}\right), \quad (10.17)$$

де $B_{ндр}$ – витрати на проведення НДР, пов'язані із створенням об'єкта промислової власності, грн.;

$B_{кнд}$ – витрати на розробку конструкторсько-технічної, технологічної і/або проектної документації, пов'язані із створенням об'єкту промислової власності, грн.;

p – рентабельність, %.

Витрати на проведення НДР визначаються за формулою:

$$B_{ндр} = B_n + B_{тд} + B_{э} + B_{и} + B_{со} + B_{с} + B_{ін}, \quad (10.18)$$

де B_n – витрати на пошукові роботи, включаючи попереднє опрацювання проблеми, маркетинг тощо, звичайно 10-15 % від сумарних витрат на НДР;

$B_{тд}$ – теоретичні дослідження, 20-25 %;

$B_{э}$ – витрати на проведення експериментів, 40-60 %;

$B_{со}$ – витрати на послуги сторонніх організацій, 10-15 %;

$B_{с}$ – витрати на складання, розгляд і затвердження звіту, 5-10 %;

$B_{и}$ – витрати на проведення випробувань, 10-15 %;

$B_{ін}$ – інші витрати.

Витрати на розробку конструкторсько-технічної, технологічної, проектної документації визначаються за формулою:

$$B_{кнд} = B_{эп} + B_{тп} + B_{рп} + B_{р} + B_{в} + B_{со} + B_{ан} + B_{д}, \quad (10.19)$$

де $B_{эп}$ – витрати на виконання ескізного проекту, звичайно 20-25 % від сумарних витрат на конструкторсько-технічну документацію;

$B_{тп}$ – витрати на виконання технічного проекту, 25-30 %;

$B_{рп}$ – витрати на виконання робочого проекту, 35-40 %;

$B_{р}$ – витрати на виконання розрахунків, 5-10 %;

$B_{в}$ – витрати на проведення випробувань, 5-10 %;

$B_{со}$ – витрати на послуги сторонніх організацій, 10-15 %;

$B_{ан}$ – витрати на проведення авторського нагляду, курирування і ін., 5-10 %;

$B_{д}$ – витрати на дизайн, 40-50 %.

Витрати на роботи, виконувані безпосередньо виконавцем, залежно від виду робіт, включають витрати на матеріали, зарплату, електроенергію, водопостачання, опалювання, амортизацію

обладнання, експлуатацію виробничих приміщень або оренду й інші витрати.

РОЗДІЛ 11

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ

11.1 Сутність та аналітична характеристика кадрового потенціалу підприємства

Ефективна діяльність підприємства залежить не тільки від високого рівня конкурентоспроможності, достатнього майнового потенціалу, але і від компетенції персоналу й ефективності його внутрішньої організації. Для успішного формування та реалізації будь-яких елементів потенціалу потрібні, насамперед, правильно підібрані кадри, якісне їх навчання, організаційна культура, тісне співробітництво, можливості для вияву ініціативи, база знань, матеріальне та нематеріальне стимулювання. Як відзначають автори одного з підручників зі стратегічного менеджменту, «талановиті, кваліфіковані, досвідчені фахівці – це не тільки ресурс, що дозволяє ефективно досягати поставлених цілей, але і джерело конкурентної переваги». Такої ж точки зору дотримується і відомий фахівець у галузі стратегічного управління О.С. Віханський, який відзначає, що «...основою будь-якої організації і її головним багатством є людина. При цьому людина стає не тільки ключовим і найціннішим «ресурсом» організації, але і найкоштовнішим. Якість трудових ресурсів безпосередньо впливає на конкурентні можливості фірми і є однією з найважливіших сфер створення конкурентних переваг».

У цьому контексті людський фактор потрібно розглядати у взаємозв'язку кількісних і якісних характеристик кадрів, склад яких сформований на підприємстві, у діалектичній єдності здібностей кадрів і можливостей їхньої реалізації в умовах функціонування, що постійно змінюються. Все це зумовлює необхідність виділення такої категорії, як кадровий потенціал, що являє собою сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства.

Для розкриття цих здібностей і можливостей у кадровому складі виділяють групи, що грають різну роль у процесі досягнення цілей розвитку підприємства:

- працівники, що визначають цілі розвитку підприємства;
- працівники, що розробляють засоби досягнення цілей (продукцію, науково-дослідницькі розробки, технології);
- працівники, що організують процес створення засобів досягнення цілей;
- працівники, що безпосередньо створюють засоби досягнення цілей;
- працівники, що обслуговують процес створення засобів досягнення цілей.

І цілком закономірно, що чим вищий рівень компетентності працівників кожної групи та синергічний ефект від їх взаємодії, тим вищий сукупний кадровий потенціал і, як наслідок, результати діяльності підприємства на обраному ринковому сегменті. Це пов'язано з тим, що працівники, які мають необхідний комплекс знань та умінь і відповідні особистісні якості, складають ядро кадрового потенціалу. Саме працівники, що входять до його складу, вибирають, виконують і координують дії, які забезпечують переваги на ринках товарів і послуг, і тим самим високий рівень реалізації можливостей підприємства.

Основними складовими, що формують кадровий потенціал підприємства, є:

- оплачувана праця найманих працівників по створенню товарів (послуг), що реалізуються на ринку;
- створювана оплачуваною працею працівників інтелектуальна власність (секрети виробництва, технології, патенти і т.ін.), що відображується в балансі підприємства, але не призначена для продажу як товар;
- створювана працівниками підприємства, але не оплачувана і, відповідно, не відбита в балансі інтелектуальна власність у вигляді бізнес-ідей, а також ділові зв'язки й особистий імідж співробітників;
- організаційна культура підприємства – унікальна для кожної організації сукупність формальних і неформальних норм або стандартів поведінки, яким підкоряються члени організації;
- структура влади та її компетентність; система винагород і способів їхнього розподілу; цінності, унікальні для даної організації; моделі комунікації; базисні переконання, що поділяються членами організації, які діють підсвідомо та визначають спосіб бачення себе й оточення.

Перераховані складові зумовлюють той факт, що саме кадровий потенціал характеризується найбільшою активністю та найменшою передбачуваністю розвитку порівняно з іншими

елементами системи ресурсів підприємства. Люди не є пасивним об'єктом управління, вони активно змінюють себе, свої особистісні та професійні характеристики, ставлення до праці, керівництва та до підприємства взагалі. Таким чином працівники впливають на процес прийняття рішень, які пов'язані з їх інтересами та змінюють вартість конкретного працівника та кадрового потенціалу в цілому. З іншого боку, працівник має право відмовитися від умов, на яких його збираються використовувати, обговорювати з керівництвом рівень винагороди за працю, навчатися іншим професіям, ухилятися від виконання обов'язків, звільнитися за власним бажанням і т. ін., що призводить до обмеженої керованості станом даного ресурсу.

Перераховані особливості зумовлюють необхідність опису кадрового потенціалу як за допомогою кількісних, так і за допомогою якісних показників. До кількісних відносяться показники:

- чисельності працівників;
- професійно-кваліфікаційного складу кадрів;
- статевікового складу;
- середнього віку працівників;
- стажу роботи на підприємстві в цілому й у певній посаді;
- рівня ротації (руху) кадрів;
- укомплектованості підприємства кадрами (рівня заміщення посад) і т. ін.

До *якісних* показників відносяться:

- індивідуально-кваліфікаційний потенціал кожного працівника;
- індивідуальні професійні характеристики;
- соціально-психологічні й організаційні параметри групової динаміки: групова згуртованість, соціально-психологічний клімат, організаційна культура та цінності підприємства.

Під індивідуально-кваліфікаційним потенціалом працівника розуміють його професійні характеристики, які визначаються відповідно до кваліфікаційних довідників посад керівників, фахівців, службовців і робітників. При цьому виділяють чотири рівні освоєння професійних знань, що впливають на рівень індивідуально-кваліфікаційного потенціалу працівника:

1-й рівень – працівник має загальне уявлення про предмет праці та професійні обов'язки;

2-й рівень – працівник знає основи тієї чи іншої професійної діяльності та розуміє сферу застосування цих знань;

3-й рівень - працівник має необхідні знання та вміє застосовувати їх на практиці;

4-й рівень - працівник має необхідні знання, вміє застосовувати їх на практиці та передавати ці знання іншим (уміє консультиувати).

До індивідуальних професійних характеристик працівника також відносять:

- професійний досвід, що накопичується протягом багатьох років;

- соціально-психологічні властивості особистості, що мають безпосереднє відношення до професійної діяльності (контактність, самоконтроль, систематичність мислення та вчинків, ініціативність, здатність до навчання та розвитку, активність, гнучкість, переконаність, організаторські здібності та виконавські якості, рівень культури, система морально-етичних цінностей тощо);

- конкурентоспроможність працівника - ступінь розвитку здібностей працівника, які використовуються в його професійній діяльності, та його готовність до реалізації можливостей підприємства. Цей параметр показує, якою мірою фізіологічні, професійно-кваліфікаційні, соціально-психологічні характеристики конкретного працівника відповідають вимогам, що висуваються до даної категорії працівників на ринку праці й відображують кон'юнктуру попиту та пропозиції на робочу силу певної якості.

Кадровий потенціал характеризується мінливістю (нестабільністю), що закономірно пов'язана з його активністю як відповідною реакцією на зміну умов зовнішнього середовища (макроекономічних, політичних, соціальних, демографічних, правових, ринкових тощо) і внутрішньої структури підприємства. Зміна величини кадрового потенціалу відбувається за рахунок:

- руху кадрів (звільнення, додаткового прийому працівників);
- зміни кваліфікації як через її підвищення, так і через зниження (застарівання знань, втрати вмінь);

- зміни (підвищення або зниження) мотивації працівників;
- створення умов, що сприяють прояву індивідуально-кваліфікаційного потенціалу і професійних характеристик працівника;

- виникнення конфліктних ситуацій у колективі. Кадровий потенціал близький за змістом до нематеріальних активів підприємства, тому що здібності працівників, з одного боку, не мають матеріально-речовинної форми, а з іншого боку - їх реалізація забезпечує роботодавцю певний дохід. Так, наявність

гудволу, що не може бути реалізований окремо від підприємства, є свідченням успішної реалізації його кадрового потенціалу, який також не може бути відчужений для використання або реалізації окремо від конкретних людей.

Разом з тим, причини, що обумовлюють зміну вартості нематеріальних активів і величини кадрового потенціалу різні. Це пов'язано, насамперед, із суб'єктивністю останнього, відсутністю правового захисту використання кадрового потенціалу.

Крім того, можливі ситуації, коли реалізація кадрового потенціалу створює негативний результат (наприклад, необхідність оплати неефективної праці працівників, що не беруть участь у процесі досягнення цілей діяльності підприємства). У цих випадках кадровий потенціал може розглядатися як частина пасивів підприємства.

Таким чином, кадровий потенціал підприємства може бути описаний з різних позицій залежно від кількісних і якісних характеристик, набір яких визначає експерт-оцінювач. Можливість його опису дозволяє здійснювати оцінку кадрового потенціалу у вартісних категоріях, яка особливо актуальна для власника підприємства. Така оцінка допомагає одержати реальне уявлення про те, наскільки здібності працівників перевищують витрати на їх залучення, навчання та розвиток.

11.2 Особливості вартісної оцінки кадрового потенціалу

Вартісна оцінка кадрового потенціалу є необхідним етапом процесу формування й оцінки сукупного потенціалу підприємства і являє собою процес визначення величини кадрового потенціалу у вартісному вираженні.

Цілі вартісної оцінки кадрового потенціалу можна поділити на три групи:

1) визначення ступеня впливу кадрового потенціалу на підвищення або зниження ринкової ціни та сукупного потенціалу підприємства;

2) визначення ступеня впливу кадрового потенціалу на інвестиційну привабливість підприємства;

3) визначення обсягу витрат на реструктуризацію кадрового потенціалу у випадку передпродажної або постприватизаційної реструктуризації самого підприємства, а також при антикризовому управлінні або інноваційному проектуванні.

Незважаючи на те, що необхідність оцінки кадрового

потенціалу є очевидною, підходи до самого процесу оцінки носять дискусійний характер. Даний факт пояснюється необхідністю урахування значного числа суб'єктивних характеристик у процесі його оцінки, що робить суб'єктивною і саму оцінку.

У найбільш загальному вигляді можна виділити два найпоширеніші підходи до визначення вартості кадрового потенціалу:

- 1) витратний;
- 2) дохідний.

Відповідно до витратного підходу вартість кадрового потенціалу являє собою сукупність фактичних витрат на його створення. Причому, ці витрати можуть визначатися за історичною ціною залучення кадрового складу (фактична заробітна плата, витрати на забезпечення умов праці, оплата соціального забезпечення) та за ціною компенсації. Остання передбачає визначення витрат, пов'язаних із заміною всіх працівників. У цьому випадку підсумовується зарплата працівників за 0,5-2 місяці (еквівалент винагороди рекрутингового підприємства за добір кандидатів на вакантні посади). Якщо оцінюваний бізнес істотно залежить від конкретних менеджерів, за цими кандидатурами додатково враховується зарплата ще за два місяці (час, необхідний для адаптації підібраних кандидатів до специфіки діяльності підприємства). Якщо здійснюється оцінка за вакансіями провідних спеціалістів (внутрішньо-фірмової еліти), то в загальній сумі заробітної плати працівників враховується вартість тренінгу команди.

Крім того, одним з можливих способів визначення вартості кадрового потенціалу за допомогою витратного підходу є метод можливої собівартості, використання якого базується на проведенні внутрішнього аукціону адміністрацією підприємства, де «лотами» виступають усі працівники, а «покупцями» – начальники відділів. Якщо на здібності працівника не виявлений попит, то його ціна приймається рівною нулю, а сукупна ціна всіх інших працівників дорівнює вартості кадрового потенціалу.

Дохідний підхід до визначення вартості кадрового потенціалу пов'язаний з оцінкою реальної вигоди, яку має підприємство від праці працівників. У цьому випадку вартість кадрового потенціалу дорівнює капіталізації частини прибутку, що генерується цією працею, і у випадку, якщо показники ефективності підприємства перевищують середньогалузеві, то ця вартість певною мірою враховується через гудвіл.

У той же час залежність гудволу від величини кадрового потенціалу не прямо пропорційна. Підприємство, маючи високий гудвіл, сформований протягом багатьох років, може протягом деякого періоду мати низький рівень кадрового потенціалу за рахунок звільнення декількох висококваліфікованих менеджерів, наявності значного за масштабами конфлікту в трудовому колективі, нездатністю працівників до перекваліфікації у зв'язку зі зміною профілю діяльності підприємства. Тому в процесі оцінки кадрового потенціалу за допомогою гудволу необхідно враховувати різний період їх формування.

Синтезом витратного та дохідного підходу можна вважати метод оцінки, запропонований у роботі В. Аллавердяна, відповідно до якого вартість кадрового потенціалу визначається добутком місячної заробітної плати працівника та коефіцієнтом гудволу його кадрового потенціалу. В даному випадку вартість кадрового потенціалу фактично дорівнює скоректованій ціні заміщення персоналу підприємства. При цьому коефіцієнт гудволу кадрового потенціалу працівника має відбивати реальну, ринкову, індивідуальну вартість працівника не як штатної одиниці, а як конкретної людини, що вміє виконувати ті чи інші функції, вирішувати ті чи інші завдання. До факторів, що впливають на гудвіл кожного конкретного працівника, можна віднести: професійний рівень працівника, його компетентність для вирішення поставлених завдань, соціально-психологічні властивості, що мають безпосередньо впливають на якість професійної діяльності, психологічний клімат, що склався в колективі, тощо. Склад факторів, які необхідно враховувати для розрахунку коефіцієнта гудволу кадрового потенціалу працівника, може змінюватися залежно від цілей оцінки та специфіки діяльності підприємства.

Це пов'язано з тим, що, незалежно від підходу, для власника або покупця підприємства професійні й особистісні якості окремого працівника становлять цінність лише тією мірою, якою вони можуть бути використані в складі «сукупного працівника» для виконання завдань підприємства. Тому основним об'єктом оцінки кадрового потенціалу виступає «сукупний працівник», уявлення про якого складається з кількісних, професійно-кваліфікаційних, організаційних і соціально-психологічних показників і характеристик, що дозволяють оцінити адекватність кадрового потенціалу підприємства його завданням.

При цьому важливо не тільки визначити кількісні характеристики професійно-кваліфікаційного складу кадрів

підприємства, рівня плинності, укомплектованості, але і порівняти їх з необхідними або проєктованими відповідними показниками. Причому будь-яке відхилення доцільно аналізувати з погляду необхідності здійснення додаткових витрат на реструктуризацію кадрового потенціалу: звільнення, перепідготовку, працевлаштування.

Якісні характеристики кадрового потенціалу оцінюються, як правило, у балах або коефіцієнтах за допомогою кадрового аудита, методів експертної оцінки або «ассесмент-центру».

Кадровий аудит включає соціометричне обстеження, психодіагностичні процедури та кваліфікаційне тестування членів колективу. Соціометричні методики обстеження дозволяють на основі кількісної оцінки характеру та рівня розвитку міжособистісних відносин у колективі виявити позитивних і негативних лідерів («зірок») за різними критеріями.

Проведення комплексу психодіагностичних процедур (індивідуальне психологічне комп'ютерне тестування) дозволяє з достатньою точністю побудувати профіль особистості працівників, включаючи їх організаторські здібності.

За допомогою кваліфікаційного тестування визначається рівень професійних знань, практичних умінь і навичок працівників:

- внутрішньофірмова управлінська еліта (команда професійних менеджерів);

- висококваліфіковані працівники, результати праці яких є основним внеском у результати діяльності підприємства;

- генератори ідей, особи, що мають високий рівень стратегічного й інноваційного мислення;

- особи, що мають особисті зв'язки в інстанціях і здатні істотно відстоювати інтереси підприємства в органах влади, фінансово-кредитній сфері, засобах масової інформації і т.ін.;

- конфліктуючі особистості, що є причиною погіршення морально-психологічного клімату та виникнення конфліктних ситуацій;

- особи, що складають так званий кадровий баласт підприємства, тобто працівники, що не мають видимих перспектив розвитку та навчання до рівня, якого вимагає сучасне виробництво.

За результатами кадрового аудита розробляються поправочні коефіцієнти, що підвищують або знижують вартість підприємства. Кількість таких коефіцієнтів має бути оптимальною з позиції дійсної цінності оцінюваних характеристик для прогнозів вартості підприємства.

Використання методів експертної оцінки впливу якості кадрового потенціалу підприємства на його вартість означає, що в даному випадку відбирається група експертів, яким надається комплексна якісно-кількісна характеристика кадрового потенціалу підприємства. Кожен експерт анонімно формує на основі заданої градації свою індивідуальну цілісну оцінку впливу кадрового потенціалу на вартість підприємства. Потім здійснюється обробка індивідуальних оцінок і формування групової оцінки експертів.

Метод «*ассесмент-центру*» заснований на спостереженні спеціально навчених ассесорів (оцінювачів) за поведінкою оцінюваних співробітників у реальних робочих ситуаціях або при виконанні ними різних завдань. Оцінювачі фіксують дії співробітників і кваліфікують їх як позитивні та негативні прояви тієї чи іншої компетенції. У результаті ці прояви зіставляються, і працівник одержує підсумкову бальну оцінку. На основі індивідуальних оцінок формулюється висновок про загальний рівень кадрового потенціалу підприємства, що враховується у вартості також за допомогою поправочних коефіцієнтів.

11.3 Ефективність використання кадрового потенціалу

В економічній теорії ефективність визначається виходячи з поставлених цілей як функція досягнутих результатів і витрачених на це ресурсів. Щодо кадрового потенціалу підприємства, то ефективність його використання можна представити як співвідношення результату, що характеризує ступінь досягнення мети (економічної, соціальної), до кількості і якості реалізованих здібностей персоналу з його досягненнями.

Причому ефективність використання кадрового потенціалу необхідно розглядати в двох площинах: по-перше, як ефективність роботи безпосередньо персоналу підприємства і, по-друге, з позицій ефективності управління формуванням і реалізацією кадрового потенціалу.

У роботі О.П. Єгоршина проведено аналіз існуючих концепцій оцінки ефективності роботи персоналу та управління ним, принциповою відмінністю яких є система критеріальних показників, на яких базується оцінка. Так, у даний час прийнято виділяти три основні системи критеріальних показників ефективності:

1) система, заснована на кінцевих результатах діяльності підприємства, яка включає показники: прибуток до оподаткування,

оподатковуваний, чистий прибуток, собівартість, рівень рентабельності, виручка від реалізації, обсяг виробництва, якість продукції, строк окупності інвестицій, рентабельність інвестицій тощо;

2) система, заснована на результативності, якості та складності трудової діяльності, яка включає показники: продуктивність праці, темпи зростання продуктивності і заробітної плати, частка фонду оплати праці в собівартості продукції, втрати робочого часу, процент браку, фондоозброєність праці, трудомісткість продукції, коефіцієнти складності праці, чисельність персоналу і т. ін.;

3) система, заснована на формах і методах роботи з персоналом, яка включає показники: плинність кадрів, рівень кваліфікації персоналу, рівень трудової дисципліни, професійно-кваліфікаційна структура, співвідношення виробничого й адміністративно-управлінського персоналу, соціальна структура персоналу, рівномірність його завантаження, витрати на 1 працівника, витрати на управління, соціально-психологічний клімат у колективі, привабливість праці і т. ін.

Для оцінки таких характеристик як соціально-психологічний клімат в колективі, рівень задоволеності працею, привабливість праці використовується, як правило, анкетне опитування робітників підприємства (підрозділу), за результатами обробки якого надається бальна оцінка тій чи іншій якійсь характеристиці. Проведення цієї оцінки здійснюється у такій послідовності:

1) визначення загальної суми місць за кожною відокремленою морально-діловою характеристикою та середньою сумою місць по ній як частки від ділення загальної їх суми на чисельність опитуваних робітників;

2) виявлення за величиною коефіцієнта середньої суми місць тих якісних характеристик, що внаслідок анкетного опитування посіли перші та останні місця;

3) підсумовування чисельності робітників, які поставили відповідну морально-ділову характеристику на три перші місця і три останні місця;

4) обчислення шляхом додавання загальної чисельності робітників, які поставили відповідну якісну характеристику на три перші і три останні місця;

5) визначення кількості можливих попадань у першу та останню трійку місць на основі множення чисельності опитуваних робітників на число 6 (кількість перших і останніх трьох місць);

6) розрахунку коефіцієнта рівня задоволеності працею

(привабливості праці і т. ін.) як співвідношення величин, визначених у пунктах 4 і 5;

7) порівняння розрахункового коефіцієнта з рекомендованим його значенням, що має перевищувати 0,5, і формулювання висновку щодо досягнутого рівня якісної характеристики.

Очевидно, що існування значної кількості критеріїв ефективності використання кадрового потенціалу зумовлює необхідність застосування комплексного підходу для її оцінки з позицій значимості кінцевих результатів діяльності підприємства, продуктивності та якості праці й організації роботи персоналу як соціальної системи.

За таких умов комплексний показник ефективності розраховується шляхом підсумовування окремих показників, заснованих на тій чи іншій системі критеріїв. Окремі показники визначаються за результатами виконання планових (проектних) економічних і соціальних показників шляхом множення процентів їх виконання на вагові коефіцієнти, що характеризують важливість того чи іншого показника в загальній сукупності критеріїв ефективності. Отримане значення переводиться в бальну шкалу виміру і свідчить про внесок кожного окремого показника в загальну ефективність використання кадрового потенціалу підприємства.

РОЗДІЛ 12

ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

12.1 Особливості оцінки вартості бізнесу

Відповідно до міжнародних стандартів, оцінка вартості бізнесу – це акт чи процес формування умовиводу оцінювача та підрахунку вартості бізнесу, цілісного майнового комплексу або пов'язаних з ним прав. Визначення вартості окремих елементів бізнесу досліджувалося у попередніх розділах, що дало змогу сформулювати першооснову проведення системних оціночних робіт. Загалом при визначенні вартості бізнесу використовуються детально розглянуті раніше три основні підходи – витратний, результатний (дохідний) та аналоговий (порівняльний).

Головна складність визначення ринкової вартості бізнесу полягає у необхідності проведення системних розрахунків і узгодження таких основних складових: ринкової вартості всіх

активів підприємства (матеріальних і нематеріальних), ефективності розподілу та використання виробничих ресурсів, якості господарських процесів (виробничих та управлінських), ринкової позиції та конкурентоспроможності підприємства тощо.

Мета та характер розрахунків вимагають вирізняти внутрішню та зовнішню оцінку вартості бізнесу. Перша з них реалізує цільові орієнтири менеджменту підприємства (власників) через облік вартості усіх внутрішніх елементів виробничо-комерційної системи підприємства. Зовнішня оцінка передбачає врахування впливу зовнішніх (ринкових) чинників на вартість підприємства, виходячи з доступної широкому загалу господарської інформації. Як правило, внутрішня оцінка бізнесу обмежена лише керованими з боку підприємства факторами вартості, а зовнішня – лише некерованими факторами за мінімальної кількості внутрішньої інформації. З метою проведення адекватних практичних розрахунків слід інтегрувати два вищевказані різновиди оцінок.

Щодо теоретичних досліджень даної проблеми, то їх цілком можна розділити на два блоки, доповнивши механізмом системного агрегування. Кожен з елементів знаходить своє вираження у конкретних вартісних показниках інтегрованого характеру:

1. Вартість машин та обладнання.
2. Вартість земельної ділянки, будівель та споруд на ній.
3. Вартість сировинно-матеріальних запасів.
4. Вартість трудового потенціалу.
5. Вартість нематеріальних складових потенціалу підприємства.
6. Вартісна оцінка якості бізнес-процесів підприємства.

Визначені основні складові внутрішнього характеру слід доповнити зовнішнім (ринковим) елементом, таким як конкурентоспроможність потенціалу підприємства. Саме через нього візується зв'язок внутрішньої оцінки вартості бізнесу з її зовнішнім еквівалентом. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства закладає основу для розроблення результатних моделей визначення вартості бізнесу.

Формуючи загальний показник вартості бізнесу, необхідно враховувати об'єктивну структуру елементів, що формують виробничо-комерційну систему

З метою формалізації побудованої моделі показників вартості бізнесу можна запропонувати таку матрицю зв'язків, де кожен прямий зв'язок позначається 0,5, а у разі існування ще й зворотного зв'язку – 1; відсутність будь-яких зв'язків позначається 0.

Таблиця 12.1 – Методи оцінки вартості бізнесу

Підхід	Метод оцінки	Базовий постулат
Витратний	Простий балансовий метод	Вартість бізнесу визнається рівною різниці
	Метод регулювання балансу	Вартість бізнесу визначається підсумовуванням реальної вартості усіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства з вирахуванням сум його зобов'язань
	Метод ліквідаційної вартості	Вартість бізнесу може бути реально отримана при його ліквідації; або сумі ліквідаційних вартостей усіх видів майна підприємства. Визначається три види ліквідаційної вартості бізнесу: упорядкована, примусова і кінцева
	Метод вартості заміщення	Вартість бізнесу визначається підрахуванням 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 вирахуванням зі скоригованої вартості активів підприємства скоригованої вартості його пасивів. Коригування полягає у ціновому приведенні чи нормалізації бухгалтерської звітності
	Метод нагромадження активів	Вартість бізнесу дорівнює різниці між ринковою вартістю всіх активів підприємства та ринковою вартістю усіх його пасивів (зобов'язань) у поелементному розрізі
Результатний	Метод прямої 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 дисконту
	Метод економічного прибутку	Вартість бізнесу визначається множенням суми інвестованого капіталу на ставку економічної рентабельності, яка дорівнює різниці між рентабельністю інвестованого капіталу і середніми витратами на його залучення та використання
	Метод додаткових доходів	Вартість бізнесу визначається врегулюванням балансу підприємства та оцінюванням можливостей отримання доходів від його використання
Порівняльний	Метод мультиплікатора рив	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 аналогових продажів чи ринку капіталу	Вартість бізнесу встановлюється на рівні ціни купівлі-продажу контрольних пакетів акцій компаній чи алогічних цілісних майнових комплексів

Переходячи до прикладних аспектів оцінки вартості бізнесу, можна відзначити, що найбільшого поширення набули експертні методи оцінки, що базуються на використанні поряд з формалізованими кількісними (вартісними) критеріями якісних характеристик, які, як правило, неможливо виразити у конкретних цифрах. Спектр застосовуваних методів оцінки вартості бізнесу можна згрупувати відповідно до описаних вище підходів

За недостатності наявної інформації, її сумнівного характеру чи неможливості формалізації отриманих даних прийнятним підходом до визначення вартості бізнесу можна вважати експертні технології. У такому разі вартість бізнесу визначається за допомогою опитування кваліфікованих експертів-оцінювачів щодо його вартості, основних факторів впливу, ключових показників і оцінки, а також математично-статистичної інтерпретації одержаних результатів.

Подана таблиця 12.1 класифікує найпоширеніші базові методи оцінки вартості бізнесу, хоча слід відзначити, що кожен з указаних методів має багато модифікацій.

Обраний підхід до оцінки вартості бізнесу і його конкретний метод повинні спиратися на достовірну інформаційну базу та бути обґрунтовані з огляду на специфіку об'єкта й умов його функціонування у визначений проміжок часу. Зважаючи на це, надзвичайно цікавим є американський досвід оцінки бізнесу, що концентровано подано у стандартах BSV Американського товариства оцінювачів, перший з яких було прийнято в 1988 році.

12.2 Загальноприйняті методи аналізу бізнесу

З метою попереднього аналізу бізнесу можна рекомендувати такі загальноприйняті методи його аналізу, які вже реалізовані у програмному вигляді (табл. 12.2).

У світовій практиці здійснюються розрахунки репутації фірми, що виступає ніби інтегрованою характеристикою вартості бізнесу. Існує кілька методів розрахунку вартості репутації. Так, німецький метод можна виразити такою формулою:

$$W_r = \frac{1}{2}(D - M), \quad (12.1)$$

де W_r – вартість репутації;

M – вартість майна підприємства, що складається з перерахованих вище складових;

Таблиця 12.2 – Основні аналітичні методи аналізу бізнесу

Напрям	Методи аналізу
Функціонал бно-	ABC – метод визначення вартості та інших характеристик товарів на основі функцій і ресурсів, що притаманні бізнес-процесу. Досліджує бізнес як сукупність операційно орієнтованих послідовних операцій-функцій, кожна з яких робить свій внесок у ринкову вартість бізнесу
	ABB – метод планування бюджету на основі функцій підприємства, використовується при плануванні бюджету компанії чи інвестиційного проекту та базується на принципах ABC-аналізу
	ARP – метод планування ресурсів підприємства на основі дослідження бізнес-процесів (за методологією ABC-аналізу)
	ABM – метод оперативного управління, який описує способи та засоби управління підприємством для вдосконалення бізнес-процесів і підвищення прибутковості на основі інформації ABC-аналізу
Структурно-функціональний аналіз	IDEF0 – метод функціонального моделювання. За допомогою наочної графічної мови IDEF0 досліджувана система розглядається аналітиками у вигляді набору взаємозалежних функцій (функціональних блоків – у термінах IDEF0). Як правило, моделювання засобами IDEF0 є першим етапом вивчення будь-якої системи
	IDEF1 – метод моделювання інформаційних потоків усередині системи, що дає змогу відображати й аналізувати їхню структуру і взаємозв'язки
	IDEF1X – метод побудови реляційних структур. IDEF1X відноситься до типу методологій «Сутність – взаємозв'язок» (ER) і, як правило, використовується для моделювання реляційних баз даних, що мають відношення до підприємства
	IDEF3 – метод документування процесів системи, що використовується, наприклад, під час дослідження технологічних процесів на підприємствах. За допомогою IDEF3 описуються сценарій та послідовність операцій для кожного процесу. IDEF3 має прямий взаємозв'язок із методологією IDEF0 – кожна функція (функціональний блок) може бути подана у вигляді окремого процесу засобами IDEF3
	IDEF4 – метод побудови об'єктно орієнтованих систем. Засоби IDEF4 дають змогу наочно відображати структуру об'єктів і закладені принципи їхньої взаємодії, тим самим дозволяючи аналізувати й оптимізувати складні системи
	IDEF5 – метод онтологічного дослідження складних систем. IDEF3 дає можливість описати онтологію системи за допомогою словника визначених термінів і правил, на підставі яких можуть бути сформовані достовірні твердження про стан аналізованої системи в певний момент. На основі цих тверджень формуються висновки про подальший розвиток системи і проводиться її оптимізація
Моделювання	ERD – метод ідентифікації інформації та взаємозв'язків між її складовими чи об'єктами, що забезпечує деталізоване зберігання даних, ідентифікацію об'єктів аналізу, визначення властивостей цих об'єктів та опис зв'язків між ними
	IDEF2 – метод динамічного моделювання розвитку систем. У зв'язку зі складностями аналізу динамічних систем від цього стандарту практично відмовилися, і його розвиток призупинився ще на початковому етапі. Проте в даний час існують алгоритми та їхні програмні аналоги, що дають можливість перетворювати набір статичних діаграм IDEF0 у динамічні моделі, побудовані на базі «розфарбованих мереж Петрі» (CPN)
	STD – метод моделювання перспективного розвитку підприємства на основі минулого досвіду господарювання та поточної ситуації

D – дисконтована величина майбутніх прибутків, яка дає змогу визначити сучасну вартість або фінансовий еквівалент майбутньої грошової суми, тобто зменшити його на дохід, який нарастає за певний строк за правилом складних процентів.

Швейцарський метод визначення вартості репутації передбачає використання тих самих показників:

$$W_r = \frac{2}{3}(D - M). \quad (12.2)$$

Згідно з англосаксонським методом визначення вартості репутації застосовується рівняння:

$$W_r = r_1 * a_n (D - M), \quad (12.3)$$

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

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

$$W_r = \frac{r}{r_1} * \left(1 - \frac{1}{(1 - r_1)^n} \right) * (D - M), \quad (12.4)$$

де r_1 – вища облікова ставка.

Застосовується метод щорічного визначення:

$$W_r = n * r * (D - M), \quad (12.5)$$

де n – кількість років.

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

За методом Грефа визначення вартості репутації підприємства здійснюється так:

$$W_r = \frac{1}{1 + \frac{1}{r * m} [1 - (1 + r)]^m} (D - M), \quad (12.6)$$

де m – кількість років амортизації репутації фірми.

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

$$W_r = k(D - R * M) \quad (12.7)$$

$$k = \frac{1}{R} * \left(1 - \frac{1}{(1 - R)^n} \right) \quad (12.8)$$

де R – процентна ставка амортизації (реновації капіталу);

Z – річний прибуток;

n – кількість років амортизації майна (реновації капіталу).

У перерахованих вище методах визначення вартості репутації використовується вартість бізнесу, розрахована через його майно і здатність цього майна приносити дохід. Кожний з методів у той чи інший спосіб визначає можливість підприємства отримувати прибуток. Комбінований метод найбільш прийнятний в умовах України, оскільки передбачає аналіз активів з урахуванням прибутковості підприємства.

РОЗДІЛ 13

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

13.1 Оцінка виробничого потенціалу підприємства

Під виробничим потенціалом, підприємства (ВПП) варто розуміти відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого виробничого результату при найбільш ефективному використанні:

– інтелектуального капіталу підприємства для пошуку передових форм організації виробництва;

– наявної техніки з метою одержання найбільш високого рівня технологій;

– матеріальних ресурсів для забезпечення максимальної економії й оборотності.

Характер цих відносин визначається трансформаціями внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, при яких роль ВПП полягає в пошуку і реалізації внутрішніх джерел саморозвитку з метою забезпечення стабільної роботи підприємства.

Пропонується методика визначення рівня ВПП, що може включати як експрес-оцінку, так і деталізовану оцінку, проведені за різними напрямками дослідження (табл. 13.1).

При експрес-оцінці рівня ВПП досить розглянути три-п'ять ключових узагальнюючих показників оцінки кожної складової ВПП, при деталізованій оцінці кількість аналізованих показників значно вище.

Методика оцінки ВПП містить у собі наступні етапи:

Підготовчий етап:

1. Визначення рівнів ВПП і їхня характеристика. Наприклад, інтервал 1 – високий рівень ВПП; інтервал 2 – середній рівень ВПП; інтервал 3 – низький рівень ВПП; інтервал 4 – критичний рівень ВПП;

2. Розробка узагальнюючих і приватних показників оцінки ефективності використання ВПП за видами (основні й оборотні фонди, трудові ресурси);

3. Визначення граничних значень показників, визначених у п. 2. з урахуванням рівнів ВПП, визначених у п.1. Наприклад, при значенні фондоддачі >1 , показник потрапляє в інтервал 1; при значенні фондоддачі $= 1$, показник потрапляє в інтервал 2 і т.д. Рекомендується оцінювати кількісну і якісну характеристику кожного показника з розбивкою шкали значень показника не менш, ніж на три інтервали.

4. Присвоєння кожному значенню показника, що потрапили до інтервалу, визначений у п.3., бальної характеристики. Найбільший бал повинен відповідати найсприятливішому інтервалові, найменший бал – найкритичнішому інтервалові. Наприклад, значення, що потрапило в інтервал 1-10 балів; в інтервал 2-8 балів; в інтервал 3-6 балів; в інтервал 4-4 бала;

5. Визначення мінімального і максимального значення бальної шкали в межах використовуваної групи показників. Наприклад, якщо оцінка трудових ресурсів підприємства виробляється трьома показниками, то мінімальне значення в бальній шкалі буде дорівнювати:

Таблиця 13.1 - Система оціночних показників при визначенні рівня ВПП

Напрямок	Показники оцінки виробничої складової	Показники оцінки матеріальної складової	Показники оцінки кадрової складової
Аналіз руху складових ВПП	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт відновлення оф; - коефіцієнт вибуття оф; - коефіцієнт приросту оф. 	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт нерівномірності постачань матеріалів; - коефіцієнт варіації. 	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт обороту з прийому; - коефіцієнт обороту з вибуття; - коефіцієнт плинності кадрів; - коефіцієнт сталості кадрів.
Поточний стан складових ВПП	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт зносу оф; - коефіцієнт придатності оф; - коефіцієнти використання парку наявного, встановленого, зданого в експлуатацію устаткування; - показники, що характеризують фонд часу використання устаткування; - коефіцієнти використання виробничих потужностей. 	<ul style="list-style-type: none"> - коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами фактичний; - коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами плановий. 	<ul style="list-style-type: none"> - середньорічне вироблення продукції одним працюючим; - показники балансу робочого часу.
Ефективність використання складових ВПП	<ul style="list-style-type: none"> - фондвіддача; - фондова місткість; - рентабельність по оф; - коефіцієнт завантаження устаткування; - коефіцієнт змінності; - коефіцієнт інтенсивного навантаження устаткування; - показник інтегрального навантаження 	<ul style="list-style-type: none"> - матеріаловіддача продукції; - матеріалоемність продукції; - питома вага матеріальних витрат собівартості продукції; - коефіцієнт використання матеріалів 	<ul style="list-style-type: none"> - зміна середнього заробітку працюючих за період; - зміна середньорічного вироблення; - непродуктивні витрати робочого часу; - порівняння середніх тарифних розрядів робіт і робітників; - економія (перевитрата) фонду заробітної плати.

3 (кількість показників) * 4 (кількість балів самого критичного інтервалу) = 12 балів. Максимальне значення в бальній шкалі буде дорівнює: 3 (кількість показників) * 10 (кількість балів самого сприятливого інтервалу) = 30 балів;

6. Присвоєння інтервалам, визначеним у п. 3, бальних значень.

Наприклад, інтервал 1–25–30 балів; інтервал 2–20–24 бали; інтервал 3–15–19 балів; інтервал 4–12–14 балів. Рекомендується проводити дану розбивку, використовуючи метод експертної оцінки;

7. Визначення експертним шляхом вагових коефіцієнтів по кожній групі, що входить у структуру ВПП (основний і оборотний капітал, трудові ресурси). Значення коефіцієнта, що перевищує 1, свідчить про потенційні можливості в найближчому часі з даної категорії. Наприклад, ваговий коефіцієнт, рівний 1,2 у групі «трудова ресурси», може свідчити про те, що в наступному році планується перепідготовка кадрів підприємства, що включає освоєння нових комп'ютерних розробок, запроваджених на підприємстві.

Розрахунковий етап містить у собі наступні дії.

1. На основі вихідних даних на кожному підприємстві визначення значень коефіцієнтів у кожній структурній групі і присвоєння кожному показникові кожної групи відповідних балів.

2. Підсумовування балів у кожній структурній групі.

3. Визначення середнього бала ВПП з урахуванням вагових коефіцієнтів.

4. Присвоєння ВПП визначеної характеристики в залежності від отриманого бала.

Слід зазначити, що дана методика може застосовуватися для оцінки ВПП регіону, окремого міста, або окремої галузі конкретного регіону, або довільно позначеної території, що вимагає даної оцінки. Для визначення виробничого потенціалу підприємства використовують дані таблиці 13.2. Експертним шляхом визначимо показники для оцінки ефективності використання ВПП (табл. 13.3).

Експертним шляхом привласнимо коефіцієнтам наступні бали відповідно до рівнів виробничого потенціалу:

Коефіцієнти рівня ВПП А – 10 балів;

Коефіцієнти рівня ВПП В – 6 балів;

Коефіцієнти рівня ВПП С – 2 бали.

Шкала бальних значень буде виглядати в такий спосіб:

Максимальне значення шкали – 30 балів ($10 \cdot 3$), де 10 – максимальний бал по розрахованих коефіцієнтах кожної структурної групи; 3 – кількість показників, що характеризують кожну зі складових ВПП.

Таблиця 13.2 – Характеристика рівнів виробничого потенціалу

Рівень ВПП	Позначення	Коротка характеристика
Високий рівень ВПП	А	Вироблена продукція успішно продається. Частка ринку стабільна. Фізичний обсяг виробництва збережений. Підприємство володіє значним ринковим потенціалом, його стан на ринку стійке. Техніка і технологія, використовувані у виробництві продукції знаходяться в доброму стані. Техніко-економічні показники виробництва не нижче середньогалузевих.
Середній рівень ВПП	В	Підприємство успішно існує в бізнесі, існують труднощі, що переборюються, оскільки працюють механізми адаптації. Вироблена продукція продається. Частка ринку не стабільна, але в середньому за період спостереження підтримується на визначеному рівні. Фізичний обсяг виробництва продукції збережений (хоча можливо його зменшення в окремі періоди). Технічна і технологічна база в задовільному стані Ефективність використання техніки і технології – середньогалузева.
Низький рівень ВПП	С	Наявність хронічних порушень більшості параметрів усіх функціональних складових: проблеми з забезпеченням підприємства основними виробничими фондами, сировиною, матеріалами, трудовими ресурсами, неефективне їхнє використання. Наявність утрат на ринках виробленої продукції (зниження частки ринку або ж загрозово тривожне зниження фізичного обсягу виробництва). Значна втрата ринкового потенціалу (несприятливі зміни в складі конкурентів, клієнтури, асортименту продукції) Наявність проблем з технічним і технологічним забезпеченням виробничої діяльності. Ефективність використання основних виробничих фондів, трудових і матеріальних ресурсів нижче середньогалузевого рівня.

Таблиця 13.3 - Критерії оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємства

Показники	Рівні виробничого потенціалу підприємства		
	Високий рівень А	Середній рівень В	Низький рівень С
Основні засоби			
Знос основних фондів	Менш 50 % (помірний)	51-69 % (потребуючий відновлення)	Більш 70 % (значний)
Співвідношення відновлення/вибуття основних фондів	> 1	0,5-1	< 0,5
Фондовіддача	> 1	=1	< 1
Матеріальні ресурси			
Частка прямих перемінних витрат у собівартості продукції	Більш 80 %	50-79 %	Менш 50 %
Співвідношення зміна цін на сировину, матеріали/зміна цін на продукцію	< 1	=1	> 1
Матеріаловіддача	> 2	1-2	< 1
Оцінка стану трудових ресурсів			
Співвідношення коефіцієнт обороту з прийому/коефіцієнт обороту з вибуття	> 1	0,5-1	< 0,5
Професійний склад кадрів	Відповідає потребі	Необхідне навчання і відновлення персоналу	Не відповідає потребам, необхідно радикальне відновлення персоналу
Коефіцієнт загального обороту	< 0,025	0,024-0,1	> 0,11

Мінімальне значення шкали – 6 балів (2*3), де 2 – мінімальний бал по розрахованих коефіцієнтах кожної структурної групи; 3 – кількість показників, що характеризують кожну зі складових ВПП.

Приналежність потенціалу підприємства до того або іншого рівня визначається у відповідності зі значеннями розрахованих коефіцієнтів (табл. 13.4)

Таблиця 13.4 – Критерії визначення рівня виробничого потенціалу підприємства

Рівень виробничого потенціалу підприємства	Оцінка стану основних фондів	Оцінка стану матеріальних ресурсів	Оцінка стану трудових ресурсів
Високий рівень	A	A	A
	B	A	A
	A	B	A
	A	A	B
Середній рівень	B	B	A
	A	B	B
	B	A	B
	B	B	B
	B	B	C
	C	B	B
	B	C	B
Низький рівень	C	B	C
	C	C	B
	B	C	C
	C	C	C

На основі даних були визначені граничні значення бальної шкали:

Рівень ВПП А – 26-30 балів;

Рівень ВПП В – 14-25 балів;

Рівень ВПП С – 6-13 балів.

13.2 Оцінка фінансового потенціалу підприємства

Аналіз наукової літератури в області фінансового менеджменту також не дає вичерпного поняття фінансового потенціалу.

На наш погляд, фінансовий потенціал промислового

підприємства це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови:

- наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості;
- можливості залучення капіталу, в обсязі необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;
- рентабельності вкладеного капіталу;
- наявності ефективної системи керування фінансами,
- забезпечення прозорості поточного і майбутнього фінансового стану.

Пропонується методика визначення рівня ФПП, що включає наступні етапи:

1. Визначення рівнів ФПП і їхньої характеристики. Приклад визначення рівнів ФПП наведений у таблиці 13.5.

2. Оцінка ФПП за фінансовими показниками. На даному етапі пропонується провести експрес-аналіз основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

Таблиця 13.5 – Характеристика рівнів фінансового потенціалу

Рівень ФПП	Коротка характеристика
Високий рівень ФПП	Діяльність підприємства прибуткова. Фінансове становище стабільне.
Середній рівень ФПП	Діяльність підприємства прибуткова, однак фінансова стабільність багато в чому залежить від змін, як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі.
Низький рівень ФПП	Підприємство фінансово нестабільне.

З огляду на різноманітність фінансових процесів, множинність фінансових показників, розходження в рівні критичних оцінок, що складає ступінь відхилень від фактичних значень і виникаючі при цьому складності в оцінці фінансової стійкості організації, авторами рекомендується проводити інтегральну рейтингову оцінку ФПП.

Даний вид оцінки містить у собі підготовчий і розрахунковий етапи.

Підготовчий етап припускає розробку системи фінансових показників, за якими буде вироблятися оцінка, а також визначення

граничних значень показників з метою віднесення їх до того або іншого рівня ФПП. Приклад підготовчого етапу розглянутий у таблиці 13.6.

Розрахунковий етап містить у собі:

а) розрахунок значень фінансових показників підприємства, що характеризують рівень ФПП.

б) складання кривої ФПП за фінансовими показниками і визначення рівня ФПП.

Таблиця 13.6 - Рейтингова оцінка ФПП за фінансовими показниками

Найменування показника	Високий рівень ФПП	Середній рівень ФПП	Низький рівень ФПП
1. Коефіцієнт фінансової незалежності	>0.5	0.3-0.5	<0.3
2. Коефіцієнт поточної ліквідності	>2.0	1.0-2.0	<1.0
3. Коефіцієнт термінової ліквідності	>0.8	0.4-0.8	<0.4
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0.2	0.1-0.2	<0.1
5. Рентабельність всіх активів	>0.1	0.05-0.1	<0.05
6. Рентабельність власного капіталу	>0.15	0.1-0.15	<0.1
7. Ефективність використання активів для виробництва	>1.5	1.0-1.6	<1.0
8. Частка позикових засобів у загальній сумі джерел	<0.5	0.7-0.5	>0.7
9. Частка вільних від зобов'язань активів, що знаходяться в мобільній формі	>0.26	0.1-0.26	<0.1
10. Частка накопиченого капіталу	>0.1	0.05-0.1	<0.05

На даному етапі зіставляються отримані значення фінансових коефіцієнтів зі шкалою, що характеризує рівні ФПП по фінансових коефіцієнтах, і заносяться в таблицю. Якщо з'єднати відзначені позиції єдиною лінією, то виходить крива ФПП за фінансовими показниками. Для нашого прикладу, крива ФПП буде виглядати в

такий спосіб (табл. 13.7):

Підсумкову оцінку рівня ФПП за фінансовими показниками рекомендується проводити експертним шляхом. Очевидно, що розглянутому підприємству можна привласнити середній рівень ФПП за розрахованими показниками.

Таблиця 13.7 – Крива ФПП за фінансовими показниками

Найменування показника	Високий рівень ФПП	Середній рівень ФПП	Низький рівень ФПП
1. Коефіцієнт фінансової незалежності		*	
2. Коефіцієнт поточної ліквідності		*	
3. Коефіцієнт термінової ліквідності		*	
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності			*
5. Рентабельність всіх активів			*
6. Рентабельність власного капіталу			*
7. Ефективність використання активів для виробництва продукції		*	
8. Частка позикових засобів у загальній сумі джерел		*	
9. Частка вільних від зобов'язань активів, що знаходяться в мобільній формі	*		
10. Частка накопиченого капіталу			*

3. Оцінка ФПП за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу».

Можливість забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства, залежить від інвестиційної привабливості підприємства, що представляє собою систему економічних відносин між суб'єктами господарювання з приводу ефективного розвитку бізнесу і підтримки конкурентноздатності за рахунок внутрішніх і зовнішніх інвестиційних джерел. Отже, рівень ФПП за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу» також буде визначатися ступенем привабливості підприємства для потенційного інвестора.

На першому етапі, незалежно від характеру майбутньої кредитної угоди, позичальник ідентифікується. Ідентифікація дозволяє чітко визначити характер діяльності позичальника (комерційна фірма, банк, приватна особа) і намітити зразковий набір показників для оцінки інвестиційної привабливості.

На другому етапі оцінюється кредитна історія позичальника і його комерційна репутація.

Формальні показники розраховуються на підставі даних фінансової звітності позичальника. Неформальні показники можуть бути оцінені тільки експертами, вони не мають формул для розрахунку і чіткого набору вихідних даних. Комплексна оцінка фінансової звітності являє собою структурний аналіз діяльності позичальника. Оцінка комерційної репутації – це комплексний експертний висновок, що є свого роду рекомендацією про продовження співробітництва позичальником.

Таким чином, після ідентифікації позичальника і визначення набору формальних і неформальних показників кредитор переходить до безпосереднього розрахунку й одержання експертного висновку.

З наведеної схеми оцінки видно, що формальні показники можна оцінити, скориставшись вище запропонованою методикою оцінки ФПП за фінансовими показниками. Таким чином, визначення інвестиційної привабливості підприємства для оцінки ФПП зводиться до оцінки комерційної репутації підприємства. Даний вид оцінки також містить у собі підготовчий і розрахунковий етапи.

На підготовчому етапі пропонується розробити систему оцінки коефіцієнта комерційної репутації підприємства (ККРП), що буде являти собою комплексний показник функціональної залежності між аспектами і спрямованістю управлінської діяльності і визначатися експертним шляхом. Коефіцієнт комерційної репутації підприємства визначається в такий спосіб:

$$KKPP = \sum_{i=1}^n KKPP_{част} \quad (13.1)$$

де $KKPP_{част}$ – приватні коефіцієнти комерційної репутації підприємства;

n – кількість розглянутих приватних коефіцієнтів комерційної репутації підприємства.

Розглянемо приватні коефіцієнти комерційної репутації підприємства і критерії їхньої оцінки (таблиця 13.8).

Пропонується наступна методологія розрахунку коефіцієнта комерційної репутації підприємства. Кожний з дев'яти приватних показників комерційної репутації підприємства оцінюється від 0 до 1 бала експертним шляхом. Таким чином, максимальне значення

ККРП склав 9 балів, а мінімальне – 0 балів.

Пропонується наступна шкала віднесення підприємства до тієї або іншої групи ФПП за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу» (табл. 13.9).

Високий рівень ФПП свідчить про можливості залучення капіталу, в обсязі необхідному для реалізації будь-яких ефективних інвестиційних проектів.

Таблиця 13.8 – Характеристика приватних коефіцієнтів комерційної репутації підприємства

Часний коефіцієнт якості управління	Положення, що характеризують приватний коефіцієнт комерційної репутації підприємства	Система оцінки приватних коефіцієнтів комерційної репутації підприємства
Філософський аспект	Орієнтація на довгострокове (стратегічне) мислення, задоволення запитів споживачів на основі проведення опитувань серед них	Наявність у підприємства короткострокових або довгострокових планів розвитку
	Рівень сформованості корпоративної культури	Кількість співробітників, що сприймають пріоритетні задачі організації
	Етика управління	Кількість конфліктів на різних рівнях, ефективність їхнього дозволу, наявність традицій, кодексу і норм поведіння
Поведінковий аспект	Зв'язок із пресою. Представлення інформації про фірму у найбільш значимих для її успіху виданнях	Кількість каналів, через які подається інформація про підприємство, її обсяг
	Реклама виробу; рекламна кампанія, засоби, обсяг, спрямованість реклами на визначену групу споживачів	Бюджет рекламної кампанії, ефект витрат на рекламу
	Популяризація політики організації, формування іміджу підприємства	Число презентацій, конференцій, публікацій, спрямованих на підвищення суспільної думки, результати опитування
	Лобіювання. Співробітництво з членами законодавчих органів і урядових чиновників	Кількість прийнятих законодавчих актів, що сприяють успіхові підприємства

Продовження таблиці 13.8

Інформаційний аспект	Частота і якість проведених досліджень ринку	Кількість і вірогідність інформації за визначений період з оцінки ринкової ситуації
	Наявність операційних баз даних, і якість прийнятих на їхній основі рішень	Можливі існуючі бази про клієнтів, про конкурентів, нормативно-правові бази, вартість створення і підтримки баз даних, ефект від їхнього використання
Аспект принципів дії	Наявність комплексно-системного аналізу діяльності підприємства	Кількість використаних методик аналізу діяльності підприємства
Аспект диференціації	Здійснення сегментації, вибору і позиціонування (СВП) на підприємстві	Кількість організаційних рішень по здійсненню СВП
	Пошук і освоєння нових ринкових ніш	Кількість нових освоєних ніш за визначений період часу
Організаційний аспект	Рівень децентралізації і гнучкості управління	Кількість управлінських рішень, прийнятих на нижчому рівні управління і їхня важливість
	Новаторство при прийнятті рішень	Кількість нововведень за звітний період, з позитивним економічним ефектом
Соціальний аспект	Екологічна безпека продукції	Дотримання норм і стандартів
	Соціальна захищеність працівників підприємства	Сума витрат на заохочення, сума витрат на страхування, пільги
	Екологічна безпека виробництва	Дотримання норм і стандартів
Аспект управління персоналом	Компетентність працівників	Кількість фахівців, рівень утворення, навичок і досвіду, відповідність займаних посад
	Наявність комплексної кадрової політики	Делегування повноважень відділові управління персоналом
	Система преміювання, чутливість до трудових досягнень співробітників	Аналіз наказів керівництва
Аспект ключової фігури в керуванні	Рівень утворення, досвіду, зв'язків, готовності до ризику, проходження навчання, саморозвитку особистості	Збір фактичних даних за перерахованими характеристиками

Середній рівень ФПП відбиває можливості залучення капіталу, в обсязі необхідному тільки для поповнення оборотного капіталу.

Низький рівень ФПП указує на відсутність можливості залучення додаткового капіталу.

Таблиця 13.9 – Шкала віднесення підприємства до групи ФПП за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу»

Значення ККПР, у балах	Рівень ФПП за фінансовими показниками	Високий рівень ФПП	Середній рівень ФПП	Низький рівень ФПП
7,5-9	Високий			
7,5-9	Середній	*		
7,5-9	Низький		*	
5-7,5	Високий	*		
5-7,5	Середній		*	
5-7,5	Низький			*
0-5	Високий		*	
0-5	Середній		*	
0-5	Низький			*

Розрахунковий етап містить у собі визначення значень приватних коефіцієнтів комерційної репутації і розрахунок ККПР. Таким чином, розглянуте підприємство можна віднести до категорії з високим рівнем ФПП за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу».

4. Оцінка ФПП за критерієм «наявність ефективної системи керування фінансами». Під ефективною системою керування фінансами розуміється технологія складання скоординованого за всіма підрозділами або функціями плану роботи організації, що базується на комплексному аналізі прогнозів зміни зовнішніх і внутрішніх параметрів і розрахунку економічних і фінансових індикаторів діяльності підприємства, а також механізми оперативного-тактичного управління, що забезпечують рішення виникаючих проблем і досягнення заданих цілей (обсягів виробництва, прибутку, інвестицій) з мінімальними відхиленнями (не більш 20 %).

Даний вид оцінки проводиться експертним шляхом і припускає віднесення підприємства до того або іншого рівня ФПП за наступним принципом:

- високий рівень ФПП – наявність на підприємстві системи бюджетного планування;
- середній рівень ФПП – наявність на підприємстві системи планових звітів;
- низький рівень ФПП – наявність на підприємстві системи планування коефіцієнтним методом.

Розглянутому підприємству можна привласнити високий рівень ФПП за критерієм «наявність ефективної системи управління фінансами», тому що багаторічний досвід успішного функціонування підприємства підтверджує наявність ефективної системи бюджетного планування. Шлях упровадження бюджетного планування здійснювався на підприємстві в кілька етапів. У першу чергу на підприємстві були пророблені організаційні аспекти побудови системи. Вирішивши організаційну задачу бюджетування, керівництво приступило до формування методології бюджетного планування, що дозволяє з найбільшою точністю й у найкоротший термін одержувати кілька варіантів майбутньої діяльності підприємства з метою вибору найбільш оптимального. Завершальним етапом стала розробка власної автоматизованої системи бюджетного планування.

5. Комплексну оцінку ФПП рекомендується проводити експертним шляхом на підставі значимості кожної складової.

Таким чином, оцінка виробничого і фінансового потенціалу підприємства – необхідний етап стратегічного аналізу і управління. Пропоновані методології розрахунку охоплюють всі основні внутрішньофірмові процеси, що протікають у різних функціональних областях її внутрішнього середовища. У результаті забезпечується системний погляд на підприємство, що дозволить виявити всі сильні і слабкі сторони, а також створити на цій основі комплексний план перспективного розвитку.

РОЗДІЛ 14

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: ЗМІСТ, СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ПЕРЕДУМОВИ

14.1 Сучасні концепції розвитку підприємства

Процес ефективного функціонування економіки виступає

головним елементом розвитку будь-якого суспільства, як на макрорівні (на рівні держави, великих промислових регіонів), так і на мікрорівні (рівні підприємств, промислових комплексів). Розуміння проблем і перспектив економічного розвитку мають важливе значення для України, її промислового сектора, тому що можуть бути основою для наукового відновлення стратегічних напрямів трансформації окремих промислових підприємств і оцінки ефективності дійсних і майбутніх досягнень.

Успішна реалізація накопичених позитивних змін на рівні підприємств припускає розробку і впровадження в практичну повсякденну економічну діяльність механізмів управління ефективним розвитком, теоретичні основи яких пов'язані з теоріями економічного росту, що, хоча і є теоріями макрорівня, все-таки дозволяють визначити економічні передумови для ефективного розвитку промислових підприємств, що складають основу кожної розвинутої економічної системи.

Особливості і стимули економічного розвитку знаходяться завжди в колі найбільш актуальних проблем і виступають об'єктом вивчення ще з часів становлення класичної економічної думки. Одним з перших представників школи економічного росту вважається Адам Сміт, що опублікував у 1776 р. «Дослідження про природу і причини багатства народів». Але, як стверджує відомий теоретик і практик у даній області Мікаель Тодаро, систематичне дослідження проблем і процесів економічного розвитку ведеться лише починаючи з 50-х і 60-х років ХХ ст. У першу чергу, активізація досліджень у цей час пов'язана з успіхами економічного росту розвинутих країн. Цьому періодові відповідає безліч наукових публікацій в області теорії економічного росту .

Теорія економічного росту, що сформувалася як методологія науково-теоретичних досліджень і практичного втілення в реальну економічну діяльність вивчає економічні, політичні і культурні умови, необхідні для здійснення структурної та інституціональної трансформації держави, з метою найбільш ефективного поширення результатів прогресу на якомога більше число підприємств і широкі шари населення.

У наукових дослідженнях з питань економічного росту для аналізу стану економіки і тенденцій її розвитку найбільш часто використовуються неокласичні підходи, відповідно до яких учені-економісти свою увагу приділяють як проблемам довгострокового характеру, так і короткостроковим економічним задачам.

У науковій літературі з питань вивчення проблем

економічного розвитку виділяють наступні основні напрями аналізу, до яких відносять:

- модель лінійних стадій росту;
- теорії структурних перетворень;
- теорія зовнішньої залежності;
- неокласична теорія (приватизація і вільні ринки);
- концепція ендогенного росту або так звана нова теорія економічного росту.

Аналіз кожного з названих напрямів вимагає більш докладного розгляду цих альтернативних підходів для обґрунтування напрямів управління ефективним розвитком і вибору науково-обґрунтованих механізмів їхньої реалізації на рівні підприємства.

Найбільш відомим представником теорії стадій економічного росту вважається американський економіст і історик Уолт У. Ростоу. Економічний устрій будь-якого суспільства може бути охарактеризований за допомогою одного з п'яти понять: традиційне суспільство; дозрівання передумов для ривка; ривок до самопідтримуваного росту; перехід до технологічної зрілості; ера масового споживання. Ці стадії мають не тільки описовий характер і служать не тільки способом узагальнення процесу розвитку в сучасному суспільстві. Вони мають свою внутрішню логіку і послідовність і є, нарешті, теорією економічного росту.

Відповідно до його теорії вихід зі стану слаборозвинутості може бути описаний серією кроків або стадій, через які повинна пройти будь-яка країна. Цей висновок був отриманий як результат вивчення економічної історії розвинутих країн, що пройшли через стадію ривка до самопідтримуваного росту. Що ж стосується інших країн, у тому числі й України, то вони знаходяться на стадіях або традиційного суспільства, або дозрівання передумов для ривка. Перейти ж до ривка вони можуть тільки при виконанні визначених умов. Одна з головних умов – мобілізація внутрішніх й іноземних інвестицій з метою прискорення економічного росту.

Економічний механізм, за допомогою якого інвестиції можуть прискорити зростання, описується моделлю Харрода-Домара.

Інші підходи до пояснення особливостей економічного росту використовуються в теоретичних й емпіричних моделях структурних перетворень і парадигми зовнішньої залежності, підходів прямо протилежних теорії стадій росту.

Теорія структурних перетворень акцентує увагу на механізмі перетворення економіки країни в господарство з більш розвинутою

галузевою структурою. Для аналізу тут використовуються неокласичні поняття ціни і розподілу ресурсів, а також сучасні економетричні методи. Широко відомими прикладами підходу структуралістів до розвитку є двохсекторна модель трудонадлишкової економіки Артура Льюїса та емпіричний аналіз форм розвитку Холліса Ченері.

Однією з найвідоміших теоретичних моделей розвитку, у центрі уваги якої знаходиться структурна трансформація натуральної споживчої економіки, є модель Артура Льюїса, лауреата Нобелівської премії, створена ним у середині 1950-х рр., а пізніше розширена і формалізована Джоном Фаєм і Густавом Рейнісом у 60-і та на початку 70-х рр. Двохсекторна модель Льюїса відрізняється простотою й у цілому відбиває історичний досвід розвитку західних країн.

У моделі Льюїса слаборозвинена економіка складається з двох секторів. Це традиційний сектор, з натуральним сільським господарством, схованим перенаселенням і «нульовою» граничною продуктивністю праці. Даний підхід дозволив Льюїсу ввести поняття про надлишкову робочу силу в цьому секторі, яку можна вилучити, не зменшуючи обсягу виробництва. Другим сектором, що існує поряд із традиційним у слаборозвиненій економіці, є сучасний сектор, до якого належить міська промисловість і в якій поступово рухається робоча сила із сільського господарства.

Поряд з моделлю Льюїса до теорій структурних перетворень належить теорія емпіричного аналізу форм розвитку. Аналіз форм розвитку акцентує увагу на послідовних змінах в економічній, індустріальній та інституціональній структурах, що ведуть до заміни традиційних галузей (сільськогосподарської або промислових) новими, що, і становить суть процесу розвитку. На відміну від моделі Льюїса і теорії стадій росту, збільшення заощаджень та інвестицій розглядається в цій моделі як необхідна, але недостатня умова економічного росту. Для переходу від традиційної до сучасної економічної системи необхідний комплекс взаємозалежних змін у структурі економіки країни. Ці зрушення охоплюють практично всі сфери – виробництво, споживчий попит, зовнішню торгівлю, розподіл ресурсів, соціально-економічні фактори.

Емпіричні дослідження структурних змін знайшли наявність як внутрішніх, так і зовнішніх обмежень розвитку. Внутрішні обмеження поділяються на економічні та інституціональні. Перші залежать від ресурсного потенціалу, розмірів, країни і чисельності її

населення, до другого відносять цілі і засоби державної політики. Зовнішні обмеження включають ступінь доступу до іноземних інвестицій, технологій і ринків. Нерівномірність у розвитку різних країн світу багато в чому пояснюється цими внутрішніми і зовнішніми обмеженнями. Наявність зовнішніх обмежень при цьому вважається головною відмінністю ситуації у постсоціалістичних країнах і країнах, що розвиваються, від ранніх періодів в історії сучасних розвинутих країн.

Починаючи з 1980-х рр. ХХ сторіччя широкого поширення набула неокласична теорія. Вона віддавала перевагу стимулюванню сукупної пропозиції і приватизації державних підприємств у розвинутих країнах. У світі, що розвивається, прихильники цієї теорії також виступали за скорочення державного втручання в економіку.

Така переоцінка переваг ринкового саморегулювання виходила з такого підходу, що прискорити економічний ріст можна шляхом заохочення вільних ринків, приватизації державних підприємств, усунення перешкод для експорту і залучення іноземних інвестицій. Зміст усіх цих заходів полягає у зменшенні втручання держави в економіку, у скороченні перекручувань цін на ринках товарів, факторів виробництва і фінансових послуг.

Одним із основних постулатів неокласичної теорії є теза, відповідно до якої лібералізація внутрішнього ринку і зовнішньої торгівлі збільшує суму внутрішніх і зовнішніх іноземних інвестицій у країні і прискорює нагромадження капіталу. Це, у свою чергу, призводить до росту норми нагромадження, показника капіталоозброєності праці і прибутків на душу населення.

У закритій економіці країни з більш низькою нормою нагромадження, за інших рівних умов, розвиваються повільніше, ніж країни з високим рівнем нагромаджень, і зберігають низький рівень доходу на душу населення. Що цілком підтверджує практика економічного розвитку України й інших держав колишнього СРСР до початку перебудови. І все-таки у відкритій економіці (при наявності зовнішньої торгівлі, іноземних інвестицій тощо) збільшення доходів відбувається лише за умови досягнення більш високого рівня розвитку, коли починається перелив капіталів з багатих країн у бідні, де коефіцієнт «капітал-праця» нижчий, а доходи на інвестиції вищі. Якщо ж регулювання економіки спрямоване на недопущення припливу іноземних інвестицій, то тим самим гальмується економічний ріст у країні.

Теоретики залежності розглядали економічну відсталість як явище, привнесене ззовні, а їхні неокласичні опоненти (в основному економісти західних країн) бачили в слабкому розвитку, насамперед, внутрішні корені, пов'язані з надмірним утручанням держави в економіку, і неефективну економічну політику.

Розглядаючи неокласичну тезу про те, що вільні ринки і обмеження втручання держави в економіку є головними умовами розвитку, слід зазначити, що з погляду критерію ефективності (абстрагуючись від проблем розподілу доходів) немає ніяких сумнівів у тому, що ринкові ціни ведуть до більш ефективного використання ресурсів, ніж механізм державного регулювання.

Проблема полягає в тому, що економіка України як і багатьох інших постсоціалістичних країн відрізняється від господарства країн Заходу як структурою, так і принципами організації. Тому для нашої держави положення неокласичної теорії щодо поведінки економічних суб'єктів багато в чому є суперечливими, як і рецепти цієї теорії в області політики.

Рівень конкурентоздатності більшості промислових підприємств на момент набуття Україною незалежності був дуже низьким, і навряд чи широку появу на українському ринку сильних західних конкурентів можна було б вважати бажаною, та й сам підхід не можна вважати інструментом довгострокового розвитку при наявних в Україні інституціональних, культурних та історичних умов. Виробники, неважливо, приватні або державні підприємства, мають широкі можливості встановлення цін на свою продукцію й обсягів продажів. Усе це дуже далеко від поняття зробленої конкуренції. І тому неокласична модель ринкової рівноваги в цих випадках часто не підходить. Аналіз таких ринків впливає із моделі структурного пристосування, в якій ефекти від зміни цін і зарплати можуть бути зворотними тим, що передбачаються в звичайних моделях вільного ринку.

Відповідно до положень неокласиків в економіці немає якихось внутрішніх джерел для росту протягом тривалих відрізків часу. Ріст ВВП на душу населення розглядається як тимчасове явище, викликане змінами в технології або пристосуванням до зовнішніх впливів. Не дивно, що така теорія не може пояснити феномен тривалого економічного росту в окремих державах.

Будь-який приріст ВВП, не пов'язаний з короткостроковими змінами витрат праці або капіталу, прийнято відносити до так названого залишку Солоу. На цей «залишок» припадає 50 % від приросту ВВП у розвинутих країнах в історичній ретроспективі.

Неокласична теорія розглядає його як результат дії екзогенного, тобто зовсім незалежного від економічної системи фактора – технічного прогресу. Даний підхід з погляду особливостей його застосування в Україні має два серйозних недоліки. По-перше, у неокласичній схемі неможливо побачити причини самого технічного прогресу, оскільки він зовсім не залежить від рішень економічних суб'єктів. І, по-друге, за допомогою цієї теорії не можна пояснити великі розходження у величині залишку Солоу в країнах з однаковим рівнем розвитку техніки. Іншими словами, величезна роль у неокласичній теорії відведена зовнішньому фактору, дія якого дуже слабо вивчена.

Традиційна теорія не може дати задовільне пояснення цим явищам і саме на зростання інвестицій була націлена політика формування вільного ринку, що Всесвітній банк і МВФ нав'язували країнам з великою зовнішньою заборгованістю. Ріст інвестицій, як очікувалося, повинен був викликати ріст продуктивності праці і рівня життя. Однак, незважаючи на запропоновану лібералізацію зовнішньої торгівлі і внутрішніх ринків, багато країн, що розвиваються, не вийшли зі стагнації і не змогли залучити нові іноземні інвестиції; їм не вдалося навіть зупинити витікання своїх капіталів закордон.

Аналіз цього неприродного напрямку переливів капіталів (з бідних країн у багаті) викликав появу п'ятого основного підходу в теоріях росту і розвитку – концепції ендогенного росту (нової теорії росту).

Ця теорія спрямована на аналіз ендогенного росту – постійного збільшення ВВП, визначеного тією економічною системою, що реально керує суспільним виробництвом у країні.

На відміну від неокласичної теорії подібні моделі розглядають ріст ВВП як природний продукт довгострокової рівноваги. Головними цілями даної теорії росту є пояснення міжкраїнних розходжень у темпах росту і факторів, від яких ці темпи залежать.

Моделі ендогенного росту відкидають неокласичний підхід з позицій убутної граничної продуктивності капіталу, припускають можливість ефекту масштабу виробництва в рамках всієї економіки і часто акцентують увагу на впливі зовнішніх ефектів на рентабельність капіталовкладень. Хоча технічному прогресу надається чимала роль у цих моделях, він уже не є єдиною можливою причиною економічного росту в довгостроковому плані.

Підкреслюючи роль заощаджень для прискорення розвитку, нова теорія росту робить низку висновків, що прямо суперечать

традиційній теорії. По-перше, під час відсутності зовнішньоекономічних зв'язків не існує якого-небудь автоматичного вирівнювання темпів росту між країнами, вони залишаються незмінними і залежать від рівня нагромаджень і розвитку техніки в даній країні. По-друге, не існує і тенденції до зближення прибутків на душу населення у багатих і бідних країнах з однаковою нормою внутрішніх заощаджень. Важливий висновок, який випливає з цих положень, полягає в тому, що тимчасове або тривале гальмування росту в країні веде до її хронічного, все більш сильного відставання від більш багатих країн за рівнем доходів на душу населення.

Теорія ендогенного росту при всій її науковій привабливості, так само має суперечливі положення. Так, ця теорія не бере до уваги такі важливі перешкоди для економічного росту, як неефективна інституціональна структура, слаборозвинутість інфраструктури, недосконалість ринків товарів і факторів виробництва.

У реальному економічному житті причиною повільного росту ВВП можуть бути не тільки низька норма заощаджень, але й неефективність економічних стимулів, нерациональний розподіл ресурсів. Вплив таких диспропорцій на коротко- і середньострокові темпи росту недооцінюється новою теорією, яка концентрує увагу на факторах, що визначають довгостроковий ріст.

Проведений аналіз теорій економічного росту дозволив визначити основні теоретичні передумови ефективного розвитку промислових підприємств і показав, що кожна з розглянутих теорій має свої сильні і слабкі сторони, і в даний час немає ні однієї стійкої і загально визнаної доктрини.

Модель стадій росту відбиває ключову роль заощаджень й інвестицій у довгостроковому прискоренні росту. Двохсекторна модель Льюїса відбиває важливість аналізу взаємозв'язків традиційного сільського господарства і сучасної промисловості. Емпіричні дослідження Ченері спрямовані на пошук конкретних кількісних параметрів, що визначають процеси структурних змін.

Значна частина традиційної неокласичної теорії має потребу в модифікації, щоб врахувати унікальні соціальні, структурні та інституціональні умови, але немає сумнівів, що ефективна система цін і розподілу ресурсів виступає невід'ємною частиною будь-якого успішного процесу розвитку. Успішний розвиток вимагає розумного балансу між ринковим механізмом і раціональним державним регулюванням там, де дія ринкових сил веде до небажаних економічних і соціальних наслідків.

Нова теорія росту, хоча і знаходиться ще в стадії становлення,

за допомогою аналізу джерел ендogenous економічного росту сприяє кращому осмисленню розходжень і довгостроковій динаміці розвитку країн.

Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. зростає розуміння необхідності заново досліджувати традиційні парадигми економічної конкурентноздатності й економічного змагання. Моделі і концепції конкурентноздатної стратегії, розроблені у 80-і роки, залишаються досить корисними, але вони вже виглядають неповними, незадовільними і навіть суперечливими в багатьох сучасних стратегічних контекстах. Зміни, що мали місце в другій половині ХХ сторіччя, внесли істотні корективи й обумовили спрямованість питань стратегії підприємства. Варто підкреслити, що відбувається і зворотний вплив теоретичних досліджень та їхніх результатів на практику стратегічного управління.

Відмовившись від традиційного стратегічного планування, Г. Хемел і К.К. Прахалад ввели поняття «стратегічні наміри» і «стратегічна архітектура», що означають прояснення контурів майбутньої області в міру її створення. Щоб «застолбити» місце в майбутньому, важливо, на їхню думку, не обмежувати стратегічні цілі наявними сьогодні ресурсами, а, навпаки, «відсувати» цілі від ресурсів якнайдалі. Якщо напрям обраний правильно і всі підрозділи фірми рухаються до мети узгоджено, ресурси потрібно нарощувати «на марші». Рух до майбутнього – означає використання тих можливостей, що необхідні для чергового кроку, у тому числі створення альянсів фірм із різними перевагами.

Концепція стратегічних намірів і базових компетенцій одержала подальший розвиток у складі концепції стратегічної платформи, що вперше була запропонована директором Бостонської консалтингової групи Ж. Міланом. Стратегічна платформа підприємства поєднує ресурси, базові компетенції і його організаційні можливості для забезпечення підприємству довготривалої конкурентноздатності.

Основоположник сучасної економічної науки А. Маршалл говорив, що тенденція до розмаїтості служить головною причиною прогресу.

Питання про те, наскільки парадигма стратегічного управління здатна забезпечити підприємствам у сучасному світі підвищені шанси на виживання, комерційний успіх і стійкий розвиток, сьогодні представляється дуже своєчасним і актуальним.

Вивчення зарубіжного і вітчизняного досвіду розвитку підприємства показує, що:

– у наші дні як у підприємства, що будує свою діяльність відповідно до визначеної стратегії, так і підприємства, що не має стратегії, шанси вижити практично рівні;

– у сучасному мінливому зовнішньому оточенні парадигма стратегічного управління сама по собі не є панацеєю і не гарантує успішного розвитку підприємства, хоча і вносить в управління підприємством певну доцільність;

– на підприємствах, що не мають чітко сформульованої стратегії функціонування, розвиток має еволюційний характер, тоді як на підприємствах, керованих відповідно до стратегічного плану, такий розвиток відбувається революційно;

– успіх супроводжує ті підприємства, чії стратегії націлені на активне використання їхнього внутрішнього потенціалу для зміни зовнішнього оточення, а не простого пристосування до нього.

Г. Мінцберг показав, що стратегічне управління має місце, як правило, у тих організаціях, де готові йти на революційні зміни. Незважаючи на те, що організаційне оточення вказує на особливий шлях розвитку організації, остання продовжує рухатися раніше наміченим стратегічним курсом. Але поступова невідповідність зовнішніх умов і способу функціонування організації досягає своєї критичної межі. Це протистояння рано чи пізно призводить до організаційної кризи. В умовах організаційної кризи така організація раптово здійснює революційні внутрішні зміни, що виводять її на зовсім новий рівень розвитку.

Якщо мова йде про стратегічне управління на вітчизняних підприємствах, то не складно помітити, що успіх адаптації до ринкових відносин окремих суб'єктів господарювання обумовлений наявністю чітко визначеної за метою і скоординованої за ресурсами і термінами стратегії. На необхідність розробки стратегії в умовах радикальних перетворень звертав увагу й І. Ансофф. Він вважав, що стратегія потрібна, якщо в зовнішньому середовищі підприємства відбуваються швидкі і непов'язані між собою дії. У таких умовах накопичений організацією досвід уже не спрацьовує. Через відсутність стратегії окремі частини підприємства будуть розвиватися різноспрямовано, що призведе до виникнення протиріч і зниження ефективності. З цим твердженням не можливо не погодитися.

Крім того, діяльність більшості вітчизняних підприємств вимагає радикальних стратегічних змін. З позиції економічної раціональності всі радикальні стратегії можна розділити на дві основні групи (табл. 14.1):

– реактивні стратегії – спрямовані на здійснення часткових перетворень, мають фрагментарний характер, мета – відтворення попереднього стану;

– проактивні стратегії – дозволяють уникнути погіршення стану, припинення розвитку, сприяють подальшому підвищенню темпів росту.

До групи реактивних стратегій належать такі:

– стратегія відновлення або виходу з кризового стану (оздоровлення, санація, відновлення);

– стратегія пожвавлення або запобігання кризи (реакція на ранні сигнали появи кризи).

Таблиця 14.1 – Типологія радикальних стратегій підприємства

Основні характеристики	Реактивні стратегії		Проактивні стратегії	
	Відновлення	Пожвавлення	Переорієнтація	Трансформація
1. Стан підприємства на момент вибору стратегії	Кризовий	Передкризовий	Тимчасове запобігання кризи	Тимчасове запобігання кризи
2. Масштабність і спрямованість змін	Точкові, окремі елементи системи, види діяльності	Точкові, окремі елементи системи, види діяльності	Зміна набору напрямів діяльності	Системне поліпшення діяльності у межах існуючого набору напрямів
3. Головна мета	Забезпечити виживання	Поліпшити показники	Перепозиціонувати підприємство з орієнтацією на майбутнє	Створити нову організацію краще адаптовану до майбутніх умов

Обидві стратегії мають характер «антикризового управління» і їхнє використання виправдане лише за умов короткострокового періоду, як бази для використання проактивних стратегій.

До групи проактивних стратегій належать переорієнтація (зміна напрямів діяльності) і трансформація (принципові зміни у межах існуючих напрямів діяльності). В обох випадках акцент робиться на стратегічний потенціал підприємства.

Специфічні умови формування ринкової економіки в Україні, слабкість реального сектора економіки, де переважає орієнтація бізнесу на сферу обігу, підвищений підприємницький ризик, потреби в первісному нагромадженні капіталу обумовлюють досягнення найбільш прийнятної для суб'єктів господарювання надприбутковості.

Це скорочує тимчасові рамки управлінського циклу (у короткостроковому періоді одержання надприбутку – явище нормальне і типове), дійсні інтереси ставляться вище перспективних, стратегічні цілі стають більш примітивними, змістовно бідними і «близькими» за часом. Економічна політика, що генерує умови одержання надприбутку, обмежує перспективи розвитку підприємницького сектора.

Що стосується визначення тимчасових параметрів довгострокового періоду, то і тут, на нашу думку, доцільно базуватися на теорії мікроекономіки, а не на тривалості виробничого циклу підприємства: вони повинні бути достатні для зміни виробничих потужностей підприємства за умови, що всі фактори виробництва розглядаються як змінні, а підприємства-конкуренти встигають зробити маневр проникнення у галузь.

Таким чином, у сучасних умовах підприємство повинне використовувати нові методи управління, спрямовані на революційний розвиток, досягнення якісно нового стану підприємства.

Стратегія розвитку підприємства повинна бути спрямована не тільки на розширення підприємства (відновлення складу і структури) і сфер його впливу, а й на досягнення кардинально нової конкурентноздатної стратегічної позиції.

Враховуючи це, можна виділити чотири етапи розвитку потенціалу підприємства.

1. Управління на основі контролю за виконанням.
2. Управління на основі екстраполяції (темпу прискорення змін).
3. Управління на основі передбачення зміни тенденцій і реакції на них.
4. Управління на основі гнучких негайних вирішень, коли завдання виникають стрімко і їх неможливо вчасно передбачити – управління за слабкими сигналами, які тільки формуються.

Сучасним економічним умовам відповідає саме останній етап, що обумовлено високим рівнем невизначеності зовнішнього середовища.

14.2 Механізм розвитку потенціалу підприємства

Потенціал підприємства не може мати раз і назавжди визначену форму і зміст, тому управління розвитком не може бути зведене до досягнення поставлених цілей і мати чітко визначені тимчасові рамки.

Розвиток – це незворотна, спрямована, закономірна зміна матерії і свідомості, їхня універсальна властивість; у результаті розвитку виникає нова якість, стан об'єкта – його складу і структури.

Одним із перших питаннями розвитку підприємства займався Л.Грейнер. Він визначив, що шлях організації з однієї стадії свого розвитку в наступну лежить через подолання відповідної кризи цього перехідного періоду.

Теорія організаційного розвитку, висунута Л.Грейнером, підводить до думки, що всі зміни в організації немовби запрограмовані. Спочатку організаційні зміни обумовлені вибором стратегічного напрямку. Потім впливає конкретизація функцій і структури управління організацією.

Наступним кроком буде їхня децентралізація. Далі виникає необхідність у розвитку внутрішньої організаційної кооперації і координації діяльності. На вищій стадії розвитку організації починає відчуватися гостра потреба в зміні форм колективної роботи, створенні команд. Однак, рано чи пізно настає стадія «організаційної втоми», перебороти яку можна тільки через трансформацію організації в цілому. У процесі такої трансформації може виникнути організація, дуже схожа на ту, у надрах якої вона зародилася, тобто організація з «традиційною» структурою. Але може виникнути й організація з «рефлексивною» структурою, тобто структурою, у якій врахований весь попередній досвід і в якій може виникнути механізм самонавчання організації.

Необхідність змін в організаціях рано чи пізно виникає незалежно від того, якої ідеології розвитку вони дотримуються, яка парадигма управління визначає домінанту їхнього функціонування. Однак, від того, як будуть здійснюватися ці зміни в організації, залежить не тільки її «вік», але й ефективність функціонування.

Більш успішні компанії завжди зосереджуються на маневруванні своїми ресурсами. Вони завжди прагнуть використовувати те, що мають тепер, по-новому, впроваджуючи інновації, намагаючись досягти, здавалося б, недосяжних цілей. Головна увага в цих компаніях приділяється нетрадиційному і більш

інтенсивному використанню наявних у їхньому розпорядженні ресурсів з метою створення нових відмінних здібностей в організації. Тут менеджери не просто пристосовують наявні в них ресурси до вимог середовища, у якому вони повинні використовуватися, залишаючи для інших ті вимоги, які їхні ресурси не можуть задовольнити. Навпаки, вони творчо використовують свої ресурси, формулюючи вимоги оточення, що здатні цілком задовольнити, його параметри, яким вони можуть відповідати, постійно поновлюючи і трансформуючи свою організацію як з позицій її внутрішньої структури, так і з позицій її зовнішнього оточення. Іншими словами, розвиток таких організацій припускає наявність у них як механізму внутрішньої рефлексії, так і механізму самовизначення в зовнішньому оточенні. Знати, на що здатна організація, вміти матеріалізувати ці здібності, зрозуміти умови, при яких ці здібності стають затребуваними оточенням, і створити ці умови – це запорука успіху в сучасному світі. Виявляється, що більш успішні організації не просто прагнуть пристосуватися до змін у своєму оточенні, вони активно діють у напрямі створення такого середовища навколо себе, якому вони максимально відповідають.

Міллер вважає, що багато організацій сучасності допускають ту ж помилку у своєму розвитку, стаючи заручниками своїх сильних сторін. Саме їхні сильні сторони потім виявляються причиною загибелі таких організацій. Він вважає, що досягнення успіху організаціями через використання їхніх сильних якостей породжує в таких організаціях процеси спеціалізації і росту, є причиною самовпевненості і самовдоволення, появи догматичних правил і ритуалів. Різні за характером організації по-різному входять у подібну парадоксальну ситуацію. Міллер знайшов чотири траєкторії організаційного розвитку, що ставлять підприємство в таку ситуацію:

- організації, в яких основні конкурентні переваги будуються на їхніх виняткових інженерно-конструкторських досягненнях, розвивають стратегії поліпшення якості й економії на витратах (починають ігнорувати думку своїх клієнтів відносно продукції, що випускається);

- зростаючі організації, які керуються обдарованими лідерами, з добре організованим персоналом, розвивають стратегію експансії (виявляються залученими в такі види бізнесу, про які мають дуже слабке уявлення, що призводить до порожньої розтрати внутрішніх ресурсів);

- організації, які мають у своєму складі чудові науково-

дослідні організації, що дозволяють їм досягти створення видатних продуктів, розвивають тільки цю сильну сторону (можуть виявитися заручниками для футуристичних проектів своїх провідних конструкторів і винахідників);

– організації з розвинутими маркетинговими здібностями, широкими ринками збуту і відомих торгівельних марок, зосереджуються винятково на розвитку цих якостей (втрачають мету свого існування, через що страждає дизайн і якість їхньої продукції, а все функціонування зосереджується на обслуговування замовлень).

Варто визнати, що підприємства можуть обходитися і без стратегії і стратегічного управління. Однак, у сучасних умовах стратегічне управління варто вживати дуже обережно, щоб дати організації більше сил для нормального функціонування і розвитку. Сучасні стратегії підприємства повинні базуватися не на вивченні зовнішніх можливостей і небезпек, а на розвитку внутрішнього потенціалу організації з його максимальним вираженням і затребуваністю. Ті організації, що підуть шляхом реалізації пасивних стратегій або еволюційного розвитку, ризикують незабаром виявитися в організаційному вакуумі. Іншими словами, може виявитися, що в зовнішньому оточенні не буде відповідної їм ніші.

Процес розвитку промислового підприємства характеризується наявністю тісного взаємозв'язку між явищами стійкості і невизначеності, тому будь-яка економічна система лише частково є динамічно стійкою. Процес розвитку хоча і має безперервний характер, але містить у собі ймовірність виникнення кризових ситуацій, що спричиняє стан нестійкості. Порушення відносної стабільності відбувається не тільки через накопичення кількісних і якісних змін в елементах системи, але й у взаємозв'язках між ними.

Розвиток промислового виробництва реалізується на основі різних циклічних закономірностей. Прагнення до безкризового поступального розвитку, його ідеалізація суперечить еволюційним механізмам розвитку. Відсутність криз тотожна затримці розвитку, тому що позбавляє систему удосконалювання.

Це підтверджується особливостями розвитку промислового виробництва в Україні. Значна частина вітчизняних промислових підприємств вийшла з кризи і зберегла досить вагомий конкурентоздатний потенціал.

За статистичними даними, 60 % українського експорту приходить на сировинні галузі і на галузі з невисоким рівнем

обробки продукції.

У цьому зв'язку, найбільш перспективною є модель якісного розвитку, основним елементом якої є створення привабливого інвестиційного клімату для вкладення інвестицій у підприємництво, що орієнтоване на високотехнологічну продукцію.

Отже, розвиток підприємства повинен мати, насамперед, якісний характер. Однак, проаналізувавши теорію і практику управління підприємством у сучасних умовах, можна побачити, що упор робиться переважно на кількісні параметри розвитку підприємства. Це пов'язано із стійким трактуванням потенціалу як здатності підприємства забезпечувати своє довгострокове функціонування і досягнення стратегічних цілей на основі використання системи наявних ресурсів, що говорить про ресурсний підхід до оцінки та управління потенціалом підприємства. Подібний погляд на потенціал підприємства в умовах ринкової економіки неприпустимий, і на зміну ресурсному повинен прийти системний підхід до формування, оцінки й управління потенціалом підприємства.

Виходячи зі структури потенціалу, можна виділити два напрями розвитку підприємства:

- кількісний (оперативний) розвиток – розширення і більш ефективне використання виробничого потенціалу підприємства (результат – ріст обсягу виробництва і реалізації продукції);

- якісний (стратегічний) розвиток – активізація використання елементів стратегічного потенціалу, досягнення якісно нового стану підприємства (результат – досягнення конкурентних переваг на довгострокову перспективу).

Відповідно до напрямку розвитку потенціалу підприємства необхідно здійснити і градацію факторів росту з метою їхнього подальшого управління (рис. 14.1).

Відносно кількісного розвитку підприємства можливе використання традиційних напрямів екстенсивного (розширення виробничих потужностей, створення додаткових підрозділів) та інтенсивного (підвищення продуктивності праці, зниження ресурсної місткості виробництва тощо) розвитку. Використання обох напрямів не втратило своєї актуальності і сьогодні. Однак кількісний розвиток в умовах ринкової економіки має винятково допоміжний характер і найбільш ефективний як короткостроковий захід. Що стосується напрямів якісного розвитку, то фактори стратегічного росту мають більш складний характер і є темою окремого дослідження.



Рисунок 14.1 - Система факторів розвитку потенціалу підприємства

Вирішення комплексу завдань, пов'язаних із розвитком, оцінкою і управлінням потенціалу підприємства в рамках системи оперативного управління підприємством не уявляється можливим у силу цілого ряду причин.

По-перше, вирішення подібного комплексу проблем може мати в кращому випадку поелементний характер, що і можна спостерігати на вітчизняних підприємствах, однак не можна забувати, що цілий ряд законів, і зокрема закон ємерджентності (цілісності), визначає появу нової якості лише у випадку особливо організованої інтеграції елементів.

По-друге, порушення принципу системного розвитку та управління може мати негативні наслідки, через ослаблення або повну відсутність зв'язків між окремими поелементними системами управління економічним потенціалом підприємства. Неможливість цілісного розвитку потенціалу підприємства викликає протиріччя приватному закону «пропорційності і композиції» згідно з яким максимальна віддача від потенціалу підприємства може бути досягнута тільки у випадку збереження при будь-яких можливих змінах пропорційності між цілісним системним утворенням і окремими його елементами.

З метою ефективного управління розвитком потенціалу

підприємства необхідно розробити економічний механізм, який би дозволив найбільш повно врахувати вплив усіх факторів росту і сформувавши збалансований у всіх відношеннях потенціал підприємства. Під таким механізмом варто розуміти комплекс заходів, покликаних вирішувати питання, пов'язані із забезпеченням розвитку потенціалу підприємства, що характеризуються набором специфічних зв'язків і взаємодій.

Однак, перш ніж приступити до формування механізму управління розвитком потенціалу підприємства, необхідно сформувавши математичну залежність між потенціалом підприємства й основними факторами його росту.

Доцільно будувати окремі функціональні залежності впливу кількісних і якісних факторів розвитку на величину потенціалу. Як уже було сказано вище, кількісні фактори мають екстенсивний характер (їхній вплив можна представити у вигляді суми

відповідних приростів $\sum_{i=1}^n x_i$) та інтенсивний характер (результат впливу визначається за допомогою зміни коефіцієнтів $\prod_{j=1}^m y_j$).

Тоді загальний кількісний вплив на величину економічного потенціалу підприємства (EP_t) у момент часу t ($t=1, T$) може бути представлений у вигляді наступної залежності:

$$EP_{t+1} = \left[EP_t + \sum_{i=1}^n x_{it} \right] * \prod_{j=1}^m y_{jt} \quad (14.1)$$

З погляду ресурсного підходу цільова функція має вигляд:

$$EP_{t+1} \rightarrow \max \quad (14.2)$$

Однак кількісні фактори екстенсивного росту потенціалу підприємства мають досить обмежений характер. Їхня величина безпосередньо залежить від обсягу інвестиційних ресурсів (I_t) підприємства:

$$\sum_{i=1}^n x_{it} \leq I_t \quad (14.3)$$

Сукупний вплив якісних факторів розвитку потенціалу (K_t)

може бути представлений у вигляді функціональної залежності:

$$K_t = f(k_{1t}, k_{2t}, k_{3t}, k_{4t}), \quad (14.4)$$

де $k_{1t}, k_{2t}, k_{3t}, k_{4t}$ – вплив інноваційного, трудового, фінансово-інвестиційного і маркетингового потенціалів.

Математична модель впливу факторів розвитку на економічний потенціал у загальному вигляді може бути представлена у вигляді системи лінійних рівнянь:

$$\left. \begin{aligned} EP_{t+1} &= \left[EP_t + \sum_{i=1}^n x_{it} \right] * \prod_{j=1}^m y_{jt} + K_t \\ EP_{t+1} &\rightarrow \max \\ \sum_{i=1}^n x_{it} &\leq I_t \\ t &= \overline{1, T} \end{aligned} \right\} \quad (14.5)$$

Економічний механізм реалізації запропонованої моделі повинен базуватися на дотриманні цілого ряду принципів, які дозволили б забезпечити адекватний розвиток основних елементів, його функціонування. Основний з них – *принцип розвитку*, що може бути розглянутий у декількох аспектах.

По-перше, він має на увазі те, що механізм управління, зміст виконуваних робіт повинні постійно вдосконалюватися відповідно до загального розвитку системи, підвищенням складності виробничих, технологічних процесів і управління.

По-друге, відповідно до того, що розвиток може мати як прогресивний, так і регресивний характер, прогресивний і регресивний розвиток може охоплювати тільки визначений компонент системи, а потім і всю систему в цілому.

Практичний досвід господарювання свідчить про те, що життєздатність системи багато в чому визначається наявністю і ступенем розвитку конкурентних начал. Конкуренція сприяє виявленню найбільш результативних й ефективних шляхів економічного розвитку, що і виражається у застосуванні найбільш ефективних методів управління і господарювання. У такий спосіб можна сказати, що в принципі конкуренції зосереджений також і принцип економічності, що припускає як одну з провідних цілей функціонування механізму раціоналізацію управлінських витрат і

одержання максимальної економічної ефективності від управління, використання і розвитку економічного потенціалу підприємства.

Механізм управління і розвитку економічного потенціалу підприємства повинен бути спрямований на досягнення існуючих для нього і його елементів (організаційних і економічних) завдань, і будуватися, як і будь-яке складне системне утворення, на основі специфічних принципів.

В економічній літературі принципи побудови складного організаційного утворення, з деякою мірою умовності, прийнято поділяти на:

- загальні, що характеризуються постійною дією у всіх матеріальних системах;
- часткові, що постійно діють тільки в чітко визначеній сфері соціальної системи;
- ситуаційні, дія яких має непостійний характер і обумовлені, як правило, характерними рисами діяльності або ситуаційними умовами, що складаються.

У рамках формування економічного механізму розвитку потенціалу підприємства подібні принципи можуть діяти при створенні команди виконавців, відповідальних за визначену ділянку розвитку та управління економічним потенціалом підприємства. Прикладами таких принципів можуть бути наступні: професіоналізм, здатність до швидкого вирішення проблем, що виникають, вміння взаємодіяти, працювати в колективі, вміння працювати самостійно, особиста відданість.

Механізм функціонування і розвитку економічного потенціалу підприємства, в основу якого покладена вищевикладена система принципів, повинен являти собою сукупність економічних, мотиваційних, організаційних, правових способів цілеспрямованої взаємодії, що забезпечує узгодження інтересів взаємодіючих сторін, об'єктів і суб'єктів управління. Через розходження елементів об'єктів управління, механізм управління і розвитку повинен формуватися і являти собою систему економічних, організаційних, мотиваційних і правових механізмів.

Таким чином, у рамках стратегічного управління підприємством найбільш перспективним є формування економічного потенціалу підприємства як взаємозв'язку оперативного і стратегічного потенціалів. Така градація дозволяє

розмежувати фактори якісного і кількісного розвитку підприємства і представити їхній вплив у вигляді математичної залежності.

З метою підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства необхідне створення механізму розвитку та управління економічним потенціалом підприємства. Економічною основою ефективного функціонування сучасного підприємства є ринковий механізм конкуренції, традиційний механізм відтворення факторів виробництва і механізм розвитку економічного потенціалу підприємства.

Механізм розвитку потенціалу підприємства чітко й органічно повинен вписуватися в систему управління підприємством, і конкретизуватися спеціально сформованою системою управління, що володіє власними специфічними принципами функціонування, визначеною структурою і набором складових елементів.

Виділяючи загальні принципи побудови організаційно-економічного механізму в розрізі структурних принципів, покликаних забезпечити чітку взаємодію між загальними цілями і завданнями, з одного боку, і їхній поділ на більш часткові і дрібні, з іншого, сприяючи правильному призначенню і підбору відповідальних виконавців за розвиток економічного потенціалу підприємства, закріпленню за ними відповідних повноважень і відповідальності, а також створенню цільових команд, можна особливо виділити принципи поділу праці, єдності цілей і керівництва, співвідношення централізації і децентралізації.

Серед загальних процесуальних принципів, що визначають характер і зміст діяльності керівників, їх взаємовідношення з підлеглими, застосування санкцій тощо, варто виділити єдність командування, корпоративний дух, підпорядкованість головній меті. Принципи кінцевого результату, які входять у групу загальних принципів побудови механізму управління розвитком потенціалу підприємства покликані визначати оптимальні характеристики функціонування подібного механізму, в основу якого покладений порядок і стабільність, а також ініціатива і сумлінність співробітників.

Характеризуючи систему загальних принципів формування і функціонування механізму управління і розвитку економічного потенціалу підприємства можна виділити принципи сумісності, зворотного зв'язку, розвитку і конкуренції.

РОЗДІЛ 15

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗЕРВІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ПОТЕНЦІАЛУ

15.1 Визначення резервів розвитку потенціалу підприємства

Оцінка економічної ефективності використання потенціалу підприємства на основі показників, що характеризують результативність різних аспектів господарської діяльності підприємства, дозволяє не тільки з'ясувати, якою ціною отриманий даний результат, але і виявити шляхи її підвищення. Очевидно, що кожне підприємство вирішує цю проблему по-своєму. Разом з тим існують загальні резерви підвищення економічної ефективності, багато в чому обумовлені як специфікою підприємницької діяльності, так і періодом його становлення.

При поелементній діагностиці потенціалу виявляються і виміряються основні резерви, тобто можливості забезпечення більш ефективного розвитку підприємства в конкурентному середовищі. Методика оцінки резервів займає важливе місце в діагностиці, оскільки дозволяє найбільш оптимально організувати господарську діяльність підприємства за рахунок найбільш повного використання його потенціалу.

Оцінка і підрахунок резервів ведеться за всіма класифікаційними групами, представленими у таблиці 15.1.

Стан вітчизняної економіки на даний час характеризується тим, що багато промислових підприємств одержали свободу, якою поки ще не змогли скористатися розумно, насамперед, за рахунок раціонального використання резервів розвитку потенціалу підприємств.

Що ж являють собою резерви? Резервами розвитку потенціалу підприємств є можливості прискорення досягнення цілей підприємства при дотриманні оптимального економічного балансу функціонування всіх видів діяльності.

Визначаючи резерви як можливості досягнення цілей, необхідно розкрити саме поняття цих можливостей. У загальноприйнятому змісті можливість – це засіб, умова, обставина, необхідна для здійснення чого-небудь.

Таблиця 15.1 – Класифікація резервів розвитку підприємства

Класифікаційна ознака	Види резервів
За способами виявлення	– явні, – приховані
За терміном використання	– поточні, – перспективні
За результатами впливу	– ріст обсягу продукції, – удосконалювання асортименту продукції, – поліпшення якості продукції, – зниження собівартості продукції, – підвищення прибутковості продукції
Залежно від джерела утворення	– зовнішні, – внутрішньовиробничі
За факторами виробництва	– трудові, – матеріальні, – використання основних фондів
За характером	– організаційно-технічні, – соціально-економічні
За стадіями процесу відтворення	– резерви постачання, – резерви виробництва, – резерви збуту
За економічною природою	– екстенсивні, – інтенсивні

Наведене тлумачення можливостей породжує важливі питання:

1) які умови необхідні і за яких обставин можливо досягти тих або інших цілей?

2) чи є ці умови однаковими для всіх сторін (сфер) виробництва чи вони повинні бути конкретизовані відповідно до тієї або іншої мети?

Необхідність вирішення цих питань обумовлена тим, що результати діяльності будь-якої виробничої системи визначаються, по-перше, впливом умов зовнішнього середовища на вибір цілей і засобів їхнього досягнення, а, по-друге, впливом умов внутрішнього середовища на межові можливості виробництва.

Говорячи про внутрішні можливості, варто звертати увагу, у першу чергу, на ті, які дозволяють постійно вдосконалювати виробничий потенціал підприємства, тобто розширювати його

межові можливості. Серед них можна відзначити:

- здатність до швидкого переналагодження виробництва за рахунок використання сучасних технологій;
- здатність оперативно коректувати цілі виробництва з урахуванням змін на ринку;
- здатність раціонально використовувати інвестиційні можливості;
- здатність забезпечувати високий рівень конкурентоздатності товарів і послуг.

Перераховані умови не претендують на вичерпну повноту. Вони можуть бути доповнені і конкретизовані відповідно до кожного конкретного випадку. Однак, уже цей неповний перелік умінь і можливостей, якими повинне володіти підприємство, показує наскільки складна проблема виживання, збереження позицій підприємства на ринку.

Одночасно варто виділити дві групи резервів: резервні фонди підприємства і внутрішньовиробничі резерви.

Цілеспрямовано створювані резерви, тобто *резервні фонди*, складаються із запасів палива, матеріалів, запасних частин, невстановленої техніки. Підприємство має у своєму розпорядженні також резервні потужності, резервну кількість працівників і фінансових резервів. Резервні фонди мають цілком визначене призначення, вони мобільні і можуть передаватися з одного виробничого підрозділу в інший. Резерви можуть сформуватися як деякий тимчасовий надлишок ресурсів під впливом випадкових факторів. Такого роду резерви піддаються вимірові й облікові. Резервні фонди служать маневреним джерелом, забезпечують гнучкість і безперервність виробництва і повинні мати оптимальні розміри. Вони створюються в підвищеному обсязі для майбутнього розширення виробництва, відновлення асортименту або переходу на нову технологію.

Друга група – так звані внутрішньовиробничі (внутрішні) резерви. Внутрішньовиробничі резерви знаходяться в складі ресурсів, що взаємодіють у виробничому процесі, і виникають мимовільно в результаті якісної і кількісної невідповідності останніх один одному, а також виду й обсягові продукції, що випускається. Внутрішньовиробничі резерви можуть бути явними і прихованими. Резерви явного типу являють собою бездіяльні ресурси, за якими можна враховувати час введення і вибуття їх з виробничого процесу, а також визначати розмір цих резервів на основі візуальних спостережень, статистичних даних.

Внутрішньовиробничі резерви мають прихований характер тоді, коли важко встановити, яка частина ресурсів і в який відрізок часу не функціонує, тобто не використовується, але викликає підвищення собівартості продукції (перевитрата сировини, енергії, підвищені трудові витрати, підвищена амортизація та інше).

Можливості, як умови для досягнення цілей підприємства, так і прискорення їхнього досягнення мають на увазі наявність визначеного рівня потенціалу підприємства. До складу будь-якого рівня ієрархії виробничої системи (підприємство, цех, ділянка, робоче місце) традиційно включають наступні ресурси:

- технічні ресурси (особливості виробничого устаткування, інвентарю, основних і допоміжних матеріалів тощо);

- технологічні ресурси (динамічність методів технології, наявність конкурентноздатних ідей, наукові заділи тощо);

- кадрові ресурси (кваліфікаційний, демографічний склад працівників, їхня здатність адаптуватися до зміни цілей виробництва);

- просторові ресурси (характер виробничих приміщень, території підприємства, комунікацій, можливість розширення тощо);

- ресурси організаційної структури системи управління (характер і гнучкість керуючої системи, швидкість проходження керуючих впливів тощо);

- інформаційні ресурси (характер розташовуваної інформації про саме виробництво і зовнішнє середовище, можливість її розширення і підвищення вірогідності і т.п.);

- фінансові ресурси (стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній тощо).

Кожний із зазначених видів ресурсів являє собою сукупність можливостей досягнення цілей підприємства. Це означає, що, маючи у своєму розпорядженні ті або інші засоби виробництва (верстати, допоміжне устаткування, сировину і матеріали, інструменти й інвентар), кадри (робітники відповідних розрядів, ІТП відповідної кваліфікації, науковці), виробничі приміщення з визначеними характеристиками, дороги, спорудження та інші ресурси, виробнича система здатна в тому або іншому ступені задовольняти нестатки, що змінюються, потреби і запити потенційних покупців.

У широкому розумінні виявлення внутрішніх резервів пов'язано з формуванням оцінки, тобто узагальнюючого висновку про наявність і величину резервів підвищення ефективності

виробництва і якості роботи. Іншими словами, оцінка господарської діяльності може бути не тільки оцінкою її результатів, але і містити в собі оцінку резервів. Якщо перша характеризує досягнутий рівень розвитку виробничого потенціалу, то друга показує можливості підвищення цього рівня, що не були використані в минулому, але можуть бути реалізовані в майбутньому періоді. Формування оцінки результатів діяльності виробничого об'єкта й оцінки резервів є самостійними, але тісно зв'язаними задачами економічного аналізу.

Оцінка результатів є вихідним пунктом проведення дослідження з виявлення і виміру резервів підвищення ефективності виробництва і якості роботи, тобто вирішення задачі оцінки результатів, може бути зроблено і без дослідження резервів поліпшення функціонування виробничого об'єкта. Іншими словами, оцінка результатів є попереднім етапом аналізу резервів підвищення ефективності виробництва і якості роботи, у той час як оцінка цих резервів може і не вироблятися в процесі дослідження господарської діяльності, спрямованого на формування її оцінки – відображення ступеня відповідності заданої мети.

Перелік цілей перегукується з переліком ресурсів і базується на них. Як уже відзначалося, терміни виконання цілей залежать від можливості прискорення їхнього досягнення, тобто від вишукування і реалізації внутрішніх резервів. Так, наприклад, якщо підприємство визначило серед своїх основних цілей збільшення обсягу виробництва, то йому, у першу чергу, варто звернути увагу на резерви технічні, технологічні і кадрові, тобто ті, які базуються на ресурсах, що безпосередньо беруть участь у виробництві продукції. Якщо ж підприємство ставить своєю метою підвищення продуктивності праці, то в поле зору при розгляді резервів потрапляють кадрові і технологічні резерви.

Варто підкреслити, що коли мова йде про досягнення цілей у визначений термін (без прискорення), то вишукування резервів не є необхідним, а наявні ресурси дозволяють виконати це завдання. Коли ж виникає необхідність прискореного досягнення цілей, то виникає і необхідність пошуку резервів за відповідними ресурсами. Дефіцит ресурсів у цьому механізмі може трактуватися як фактор, що впливає на зміну термінів досягнення цілей.

Найбільш повне уявлення про резерви дає аналіз усіх сторін виробничо-господарської діяльності підприємства, його підрозділів протягом усього виробничо-господарського циклу. Такий аналіз спирається на принципи пошуку резервів виробництва, серед яких можна назвати наступні: принцип комплексності, принцип ведучої

ланки, принцип комплектності, принцип однократності обліку, принцип оптимальної послідовності обліку, принцип оптимального поєднання різних видів економічного аналізу.

Принцип комплексності полягає в наступному. Процес виробництва являє собою взаємозалежний комплекс використання ресурсів виробництва з метою одержання визначених результатів, тому локальне вивчення використання окремих видів ресурсів не завжди дозволяє повною мірою виявити резерви виробництва. Резерви виробництва всіх стадій взаємозалежні і взаємообумовлені. Тільки вивчення взаємозалежного комплексу показників, факторів і об'єктів може забезпечити необхідну повноту виявлення резервів виробництва.

Суть принципу ведучої ланки полягає в тому, що у виробничо-господарській діяльності будь-якої ділянки виробництва при вивченні будь-якого показника ефективності виробництва можна визначити найбільш резервомісткі об'єкти зосередження найбільшої маси недоглядів, утрат, прихованих можливостей. З цією метою користуються принципом пріоритету і виділяють об'єкти: а) які займають найбільшу питому вагу у витратах; б) нерентабельні або з низькою рентабельністю; в) не користуються попитом виробу. Принцип пріоритету дозволяє вивчити фронт робіт і зосередити зусилля на найбільш ефективній з погляду резервів ділянці.

Принцип комплектності пов'язаний з угрупованням резервів за елементами процесу виробництва. При виявленні резервів за будь-яким фактором необхідно оцінити його укомплектованість ресурсами в усіх напрямках.

Принцип однократності обліку означає, що при зведеному підрахунку резервів за будь-яким аналізованим об'єктом необхідно усунути повторний облік, особливо коли фактори взаємозалежні.

Принцип оптимальної послідовності аналізу полягає в тому, щоб аналіз продукції проводився не тільки і не стільки на стадії виробництва, але і на передпроектній стадії, на стадіях проектування і підготовки до виробництва. Тут часом укладені більші резерви, ніж у процесі налагодженого випуску.

Якщо говорити про принцип оптимального поєднання різних видів економічного аналізу, то тут варто пам'ятати, що пошук резервів можна починати з оцінки результатів фінансово-економічної діяльності. Це дозволить визначити явні недогляди, відхилення, втрати. Заглиблений пошук схованих резервів можливий лише на базі техніко-економічного, функціонально-

вартісного аналізу.

Щоб глибше розкрити ту або іншу сторону виробничого-господарської діяльності, зробити ефективнішим пошук резервів розвитку потенціалу на підприємствах, застосовуються різні види аналізу, кожний з яких відрізняється своєю метою, прийомів та інших особливостей. Уміле поєднання видів аналізу дозволяє досягти кращих результатів.

Пошук шляхів підвищення ефективності виробництва призвів до розвитку аналізу, орієнтованого на виявлення резервів виробництва, порівняльного економічного, техніко-економічного, функціонально-вартісного, передпроектного аналізу. Відповідно до тимчасових стадій управління і планування поступово сформувалися в самостійні види поточний, річний, оперативний і перспективний економічний аналіз.

При наявності єдиної мети для всіх підприємств це логічно обґрунтовано, однак в умовах ринку успіх підприємства багато в чому визначається його мобільністю, тобто умінням швидко переорієнтуватися в економічних умовах, що змінилися, що означає або часткову, або повну заміну цілей. Тоді очевидна марність єдиного, нехай навіть комплексного показника, розробленого під одну мету.

Виробничий процес може бути здійснений при наявності і взаємодії трьох факторів виробництва: людських ресурсів; ресурсів капіталу і фінансових ресурсів. Отже, повинні бути цілі в постачанні цими ресурсами, у їхньому використанні і розвитку. У таблиці 15.2 наводиться перелік можливих цілей у зазначених областях.

Щоб ресурси використовувалися ефективно і підприємство вижило, повинна зростати їхня ефективність. Ефективність підприємства означає той баланс між усіма факторами виробництва (матеріальними, фінансовими, людськими, інформаційними та іншими), що дає найбільший випуск при найменших зусиллях. Концепція продуктивності тісно пов'язана із виробництвом і обробкою, оскільки в цих функціях вона найбільш видима, відчутна і вимірювальна.

На продуктивність впливають багато факторів у трудовому процесі: контрольовані і неконтрольовані, критично важливі і тривіальні, передбачувані і непередбачувані, довгострокові і короткострокові.

Управляти продуктивністю означає керувати зазначеними виробничими факторами.

Таблиця 15.2 - Цілі в області ресурсів виробництва

Група цілей	Стадія дії	Цілі
Трудові ресурси	Постачання	Підтримка оптимальної чисельності працюючих. Забезпечення професійного складу, відповідного цілям виробництва. Залучення фахівців визначеного профілю, висококваліфікованих менеджерів
	Використання	Зменшення невиходів і запізнень на роботу. Підвищення продуктивності праці. Збільшення прибутку на 1 гривню заробітної плати. Підвищення кваліфікації робочих, необхідної і достатньої для досягнення цілей виробництва
	Розвиток	Підвищення кваліфікації керівних кадрів за напрямками, що необхідні для досягнення
Матеріальні ресурси	Постачання	Забезпечення необхідним виробничих площ
	Використання	Забезпечення устаткуванням, необхідним для досягнення цілей підприємства. Безперебійне забезпечення сировиною, хімматеріалами заданої якості. Збільшення матеріаловіддачі. Збільшення прибутку на 1 гривню матеріальних ресурсів
	Розвиток	Зменшення відходів. Підвищення якості використовуваних матеріалів. Забезпечення зниження норм витрат ресурсів

В області продуктивності як цілі можуть бути встановлені такі показники:

- продуктивність устаткування;
- продуктивність праці в натуральному вираженні;
- продуктивність праці у вартісному вираженні.

Резерви можна класифікувати за:

- напрямками підвищення ефективності виробництва,
- сферами виникнення,
- рівнями ієрархії організаційної структури.

Резерви являють собою можливості прискорення досягнення цілей підприємства, що досягаються, у свою чергу, через використання конкретних ресурсів. Отже, можна говорити, що резерви – це можливість більш ефективного використання конкретних ресурсів. А оскільки ефективність того самого ресурсу може вимірятися по-різному залежно від ефекту, пов'язаного, у свою чергу, з метою підприємства (або з декількома цілями одночасно), і витрат, що також конкретизуються відповідно до мети розрахунку показника ефективності, то і формула розрахунку, і одиниці виміру резерву використання того самого ресурсу можуть змінюватися.

Загальну формулу розрахунку резервів виробництва можна представити як фізичну інтерпретацію поняття «прискорення», що у самому загальному вигляді означає величину зростання відносної величини в одиницю часу.

$$R_{пл}(факт) = E_{max} - E_{пл}(факт), \quad (15.1)$$

де $R_{пл}(факт)$ – резерв використання конкретного ресурсу при досягненні конкретної мети за визначений період;

E_{max} – відносна величина, що характеризує максимально можливу ефективність використання конкретного ресурсу при досягненні конкретної мети за визначений період;

$E_{пл}(факт)$ – планова або фактична відносна величина, що характеризує ефективність використання конкретного ресурсу при досягненні конкретної мети за визначений період.

У літературі зустрічаються різні підходи до класифікації внутрішніх резервів. Одні з них занадто узагальнені і не можуть бути використані для пошуку конкретних резервів. Інші занадто деталізовані і насичені взаємними зв'язками резервів, які переплітаються, що ускладнює практичний вимір їхньої величини.

Діяльність сучасних промислових підприємств багатогранна, і результати його роботи залежать від численних і різноманітних факторів. Тому для практичного використання варто здійснити пофакторну класифікацію резервів. Таким чином, виникає необхідність розробки такої класифікації резервів підвищення ефективності виробництва підприємств, що дозволила б:

– відбити основні джерела формування резервів у різних ланках виробництва;

– проводити пофакторний техніко-економічний аналіз використання виробничих ресурсів, що може стати основою для

комплексного аналізу і дозволить виявити і визначити величину резервів за кожним фактором окремо;

- визначати обсяг робіт і намітити конкретні організаційно-технічні заходи щодо мобілізації резервів виробництва;
- оперативно впливати на резерви поліпшення техніко-економічних показників виробництва.

На самому початку пошуку резервів керівництво стикається з проблемою відповідності внутрішніх і зовнішніх можливостей, а також проблемою виявлення внутрішніх слабких сторін, що можуть ускладнити питання, пов'язані із зовнішніми небезпеками. Процес, за допомогою якого здійснюється діагноз внутрішніх проблем, називається управлінським обстеженням. Управлінське обстеження являє собою методичну оцінку функціональних зон організації, призначену для виявлення стратегічно сильних і слабких сторін.

Відповідно до організаційно-управлінської структури виробництва внутрішні резерви можуть формуватися під впливом рішень вищої ланки керівництва – підприємства, середньої ланки керівництва – фабрики, нижчої ланки керівництва – цеху (ділянки, робочого місця). Отже, доцільно виділити в механізмі пошуку резервів етапи аналізу внутрішніх резервів, що відповідають рівневі прийнятих управлінських рішень (рис. 15.1).

Так, на етапі аналізу підприємства резервами є питання загального планування, асортименту політики, визначення інвестиційних напрямків, ціноутворення і розподіл прибутку.

Середня керівна ланка вирішує більш конкретні задачі, а значить резерви, що залежать від прийнятих ними рішень, мають трохи інший характер: організація оперативного планування виробництва, дотримання технологічного режиму, стимулювання росту якості праці.

До резервів цехів, ділянок, робочих місць можна віднести, у першу чергу, такі як: збільшення продуктивності праці і заощадження матеріальних ресурсів.

Будь-яке виробниче підприємство відчуває потребу в прибутку, тому що всі цілі вимагають зусиль, тобто витрат. А витрати можна фінансувати тільки з прибутку підприємства. Усі вони пов'язані з ризиком і тому вимагають прибутку для покриття ризику потенційних збитків. Прибуток же, у свою чергу, в остаточному підсумку замикається на рівні витрат або собівартості продукції, що визначається ефективністю використання ресурсів. Таким чином, угруповання резервів може бути найтіснішим чином пов'язані з угрупованням ресурсів.

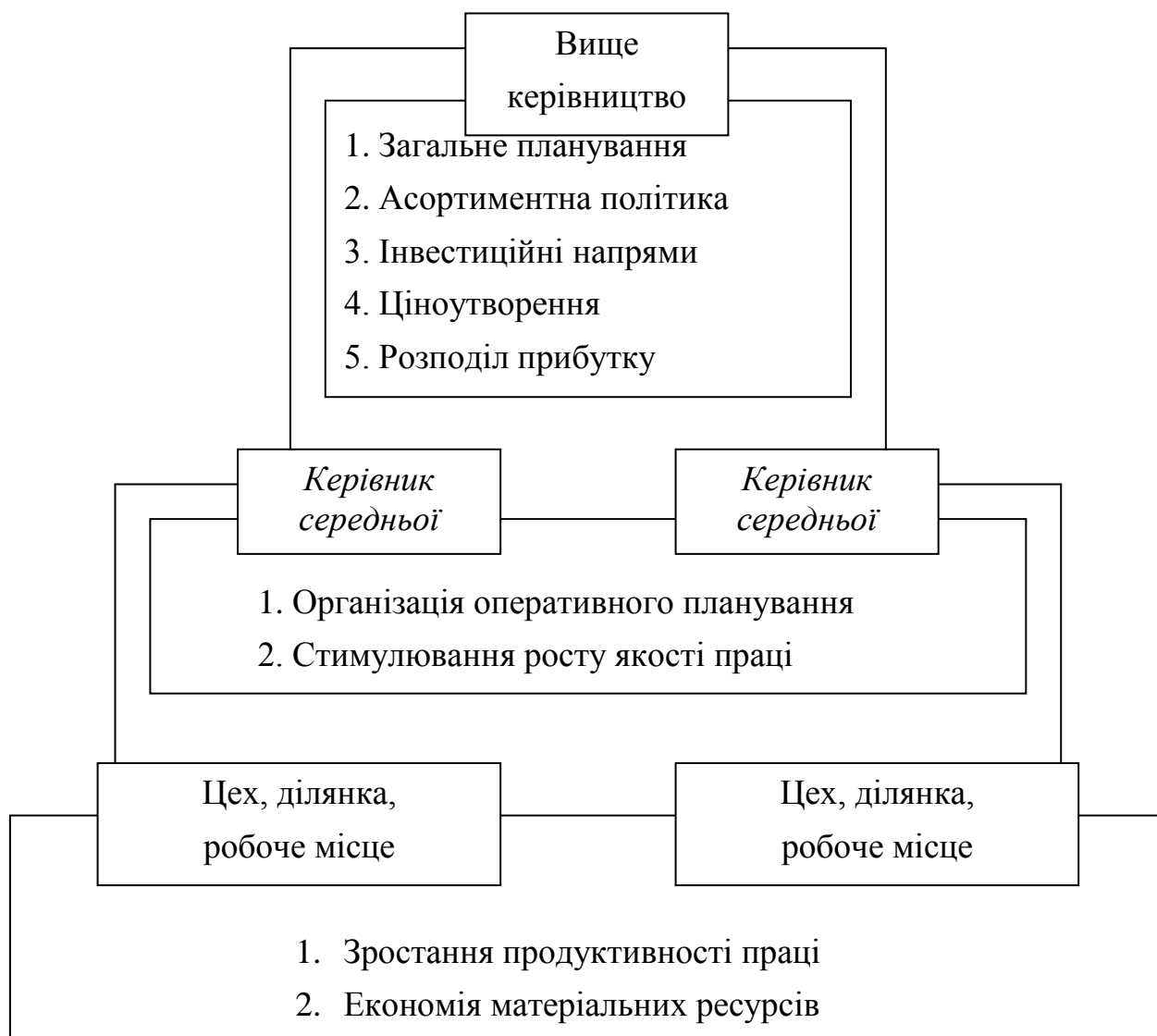


Рисунок 15.1 – Етапи аналізу внутрішніх резервів відповідно до рівня управлінських рішень

Групи резервів, залежно від їхнього матеріального втілення, можна розділити на п'ять видів: технічні, технологічні, кадрові, просторові, інформаційні. Відповідно, основними групами резервів, що відповідають найважливішим напрямкам виробничо-господарської діяльності, є технічні резерви, технологічні резерви, кадрові резерви, просторові резерви, інформаційні резерви.

Представлена класифікація дозволяє:

- 1) відбити всі джерела формування резервів у різних ланках виробництва;
- 2) провести комплексне вивчення й аналіз внутрішньовиробничих резервів;
- 3) визначити обсяг робіт і намітити конкретні організаційно-

технічні заходи щодо мобілізації виявлених резервів виробництва;

4) оперативно впливати на резерви поліпшення якісних техніко-економічних показників виробництва;

5) на основі здійснення зворотного зв'язку в ланцюзі «цілі – ресурси – резерви» оперативно коректувати цілі підприємства.

5.2 Аналіз витрат виробництва з метою управління внутрішніми резервами

Виявлення внутрішніх резервів підприємства доцільно проводити на основі методів факторного аналізу, які варто використовувати на додаток до традиційних методів аналізу, заснованим на відносних і середніх величинах, графічному методі, методі угруповання і балансовому методі.

Традиційні методи аналізу – це статистичні методи обробки даних. Наприклад, розрахунок розглянутих вище показників фондівіддачі, фондомісткості і матеріалоемності продукції засновані на традиційних методах аналізу. Факторний аналіз заснований на методиці комплексного і системного вивчення і виміру впливу факторів на результати діяльності підприємства.

Основні види факторного аналізу: детермінований і стохастичний аналіз. Детермінований факторний аналіз заснований на вивченні впливу факторів, зв'язки між якими носять функціональний характер. Наприклад, випуск валової продукції (ВП) визначається середньорічною чисельністю робітників (КР) і середньорічним виробленням продукції (РВ) одним робітником, що, у свою чергу, безпосередньо залежить від кількості відпрацьованих одним робітником днів (КД) і середньоденним виробленням продукції одним робітником (ВПД).

$$ВП = КР * РВ, \quad (15.2)$$

$$РВ = КД * ВПД. \quad (15.3)$$

Детермінований факторний аналіз дозволяє виявити найбільш загальні зв'язки. Наприклад, ставка прибутковості власного капіталу (ВК) відбиває відношення розміру прибутку за період (П) до середньорічної вартості власного капіталу, що обумовлено такими факторами, як:

– рентабельність виробництва (РВ), обумовлена відношенням прибутку (П) до виторгу від реалізації (ВР);

– оборотність активів (АО), що представляє відношення

виторгу від реалізації до середньорічної вартості активів (BA);

– мультиплікатор капіталу (MK) (відношення вартості активів (BA) до величини власного капіталу).

$$PB = \frac{П}{BP} * \frac{BP}{KA} * \frac{KA}{СК}, \quad (15.4)$$

Детермінований факторний аналіз доцільно використовувати при виявленні функціональної залежності між найбільш загальними факторами, зв'язки між якими можна, виразити добутком двох величин або алгебраїчною сумою декількох факторів.

Стохастичний факторний аналіз використовується для виявлення причинно-наслідкових взаємозв'язків між декількома факторами, що знаходяться у стохастичній (кореляційної) залежності від результатів діяльності підприємства.

Кореляційний (стохастичний) зв'язок виражає ймовірну залежність між факторами, що виявляється тільки в масі спостережень, тобто при зміні однієї з величин змінюється середнє значення іншої величини. Наприклад, ріст якості управління оборотним капіталом ($KУ$) викликає зміни коефіцієнта оборотності оборотних коштів ($ДО$) і зміни середньої величини потреби в оборотному капіталі підприємства ($ПОК$), тому що сприяє відносному вивільненню оборотних коштів (тобто темпи росту виторгу від реалізації перевищують темпи росту оборотних коштів).

$$ПОК = \varphi ДО \rightarrow (\varphi КУ). \quad (15.5)$$

Середнє значення показника (наприклад, коефіцієнта рентабельності або ставки прибутковості активів) може бути розраховане як середньоарифметична, середньозважена, мода (значення, що найбільш часто зустрічається) або медіана. Можливо визначити парну або множинну кореляцію. Парна кореляція виражає характер взаємозв'язку між двома факторами (причиною і наслідком). Множинна кореляція відбиває вплив декількох взаємодіючих факторів на результати діяльності підприємства. Основна задача факторного аналізу – виявити напрям і ступінь впливу кожного фактора на ефективність виробництва. Вирішення даного завдання вимагає виявлення тісноти зв'язку між різними факторами. Якщо два фінансових показники діяльності підприємства незалежні, то коефіцієнт кореляції (ρ) дорівнює 0. Якщо $\rho = \pm 1$, то між двома перемінними існує лінійна

функціональна залежність (при $\rho=+1$ – позитивна кореляція, при $\rho = -1$ – кореляція негативна). Коефіцієнт кореляції вимірює тісноту зв'язку між факторами, що знаходяться в лінійній залежності.

Коефіцієнт кореляції розраховується за формулою:

$$\rho = \frac{COV_{XY}}{G_X * G_Y}, \quad (15.6)$$

де COV_{xy} – коефіцієнт варіації XY ;

$G_x * G_y$ – стандартне відхилення XY .

Дослідження кореляційних взаємозв'язків має особливе значення для виявлення внутрішніх резервів розвитку на підприємстві в період операційної реструктуризації, тому що необхідно встановити роль і значення кожного фактора при досягненні економічної і фінансової стійкості підприємства:

$$COV_{xy} = \frac{G}{\bar{R}}, \quad (15.7)$$

де COV_{xy} – коефіцієнт варіації;

G – стандартне відхилення;

\bar{R} – середнє значення показника;

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2}, \quad (15.8)$$

де G^2 – коваріація.

Стандартним відхиленням для очікуваних доходів є корінь квадратний з варіації:

коефіцієнт варіації – відносна міра ризику, визначеного як ризик на одиницю доходу. Для отриманих доходів його можна визначити як:

$$G^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2}{n-1}, \quad (15.9)$$

Для очікуваних доходів коефіцієнт варіації можна визначити як:

$$COV = \frac{\sigma}{E(\bar{R})}, \quad (15.10)$$

Коефіцієнт варіації – виражене у відсотках відхилення аналізованого показника від середньої величини: чим вище

процентне значення відхилень, тим вище рівень ризику характерний для компанії.

Методи стохастичного факторного аналізу доцільно застосовувати при виявленні інтенсивного й екстенсивного використання різних факторів виробництва і визначенні їхнього впливу на приріст витрат від реалізації. Інтенсифікація використання виробничих ресурсів можлива не тільки в результаті впровадження нової техніки, але і за рахунок росту якості управління ресурсами, що має особливе значення на етапі оперативної реструктуризації.

До резервів екстенсивного розвитку належать:

- збільшення кількості використовуваних матеріальних і трудових ресурсів;
- збільшення часу використання ресурсів.

До резервів інтенсивного розвитку відносяться:

- удосконалювання якості управління виробничими ресурсами, що веде до усунення непродуктивних утрат ресурсів і росту оборотності капіталу підприємства;
- удосконалювання організації виробництва;
- удосконалювання технології і засобів виробництва.

Для виявлення внутрішніх джерел розвитку тактичного потенціалу підприємства необхідно детально проаналізувати ступінь використання фондів виробництва.

Для росту продуктивності праці й ефективності виробництва необхідний ріст фондоозброєності праці. Однак більш ніж на 80 % вітчизняних компаній росту фондоозброєності праці не відбувається, тому що в останні роки практично не було довгострокових вкладень капіталу в основні виробничі фонди. Навіть в експортно-орієнтованих галузях (металургійному комплексі) не відбувається відновлення основного капіталу, що відбиває технічний рівень виробництва як основу росту продуктивності праці.

$$K = \frac{HC}{BK'} \quad (15.11)$$

де DO – коефіцієнт відновлення основного капіталу;

HC – вартість закуплених засобів за період;

BK – вартість основного капіталу.

Ефективність використання основного капіталу та якість управління оборотним капіталом безпосередньо відбиваються на величині витрат виробництва, що містять у собі умовно-постійні (що не залежать від обсягів реалізації продукції) та умовно-перемінні

витрати (вартість витрачених оборотних фондів і заробітна плата робітників).

Сутність розвитку оперативного потенціалу підприємства, тобто більш ефективного використання внутрішніх джерел розвитку, полягає в пошуці резервів для зниження витрат виробництва і підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств. Необхідність рішення даної проблеми визначається реальною ситуацією, що склалася на значній частині вітчизняних підприємств, де існуючий рівень витрат виробництва вимагає для забезпечення нульової точки прибутку значних обсягів реалізації продукції, що не забезпечуються платоспроможним попитом.

Існуюче положення справ характеризується наступними факторами.

1. У результаті централізованого розподілу фондів, який характерний для планово-адміністративної системи, українські підприємства мають масу надлишкового, не встановленого або не функціонуючого устаткування.

2. Діюче устаткування фізично, функціонально та економічно застаріло.

3. Низька якість управління оборотним капіталом призвело до значних товарно-матеріальних запасів, росту дебіторської заборгованості і втрати власного оборотного капіталу.

Необхідний детальний аналіз структури витрат виробництва і пошук можливих шляхів їхнього зниження. Аналіз використання основних виробничих фондів підприємства включає вивчення:

- динаміки структури основних виробничих фондів;
- типу виробництва, його технологічного рівня, режиму роботи устаткування і його впливів на витрати виробництва;
- використання виробничих площ.

Вивчення динаміки структури основних фондів дозволяє виявити співвідношення основних виробничих і невиробничих фондів. При вивченні динаміки вікової структури основних виробничих фондів визначаються ступінь фізичного, функціонального й економічного зносу верстатів, машин і устаткування, зміна активної частини основних виробничих фондів у структурі фондів.

Для значної частини вітчизняних промислових підприємств характерна застаріла структура основних виробничих фондів. Наприклад, за останні десять років склалася несприятлива ситуація з нарощуванням некомпенсованого вибуття основних фондів при

високому ступені їхнього фізичного зносу. У цілому ступінь фізичного зносу основних виробничих фондів у промисловості складає більше 39,9 %, у хімічній і вуглеводобувній промисловості – 49,5 %, у паливно-енергетичній промисловості – 31,9 %. У експортно-орієнтованих галузях фізичний знос устаткування складає близько 80 %.

Як відзначалося вище, необхідно детальне вивчення типу виробництва, його технологічного рівня, режиму роботи устаткування і його впливів на витрати виробництва. В даний час розрізняються два основних типи виробництва: масове виробництво і виробництво на замовлення. Масове виробництво є переважним типом виробництва. Воно засновано на стандартизації виробленої продукції і стандартизації операцій, що дозволяє досягти значного зниження витрат на одиницю реалізованої продукції при масовому випуску. Устаткування українських промислових підприємств в основному орієнтовано на масове виробництво як найбільш ефективний тип виробництва в умовах централізованого розподілу продукції або при наявному практично необмеженому платоспроможному попиті.

Однак в останні роки платоспроможний попит на продукцію виробничо-технічного призначення і на товари народного споживання різко скоротився в результаті розпаду міжгалузевих і внутрішньогалузевих зв'язків і скорочення платоспроможності як юридичних, так і фізичних осіб. У цих умовах тип виробництва, розрахований на масовий попит, став одним із факторів складного економічного і фінансового становища вітчизняних компаній.

Другий тип виробництва – виробництво на замовлення – вимагає швидкої адаптації підприємства до вимог ринку, що змінюються. Він заснований на високому професіоналізмі, вимагає мінімізації витрат на вироблену продукцію і виробництва продукції необхідної для ринку якості.

При аналізі типу виробництва необхідно вивчити економічне середовище, в якому функціонує підприємство, і перевірити відповідність типу виробництва платоспроможному попитові. Можлива наступна класифікація за типами виробництва:

- виробництво унікального продукту;
- малосерійне виробництво;
- масове виробництво;
- виробництво унікального продукту протягом тривалого періоду;
- виробництво за замовленням.

Середній тип виробництва може бути визначений як середньозважена до загального обсягу виробництва.

Аналіз типу виробництва необхідно доповнити аналізом технологічного рівня виробництва.

Гнучкість устаткування може бути визначена за допомогою наступних показників:

- ступінь полівалентності устаткування, тобто здатність устаткування виконувати одне завдання або, якщо запрограмовано, вирішувати багато завдань;

- час переходу на машині від однієї операції до іншої;

- сегментація устаткування, тобто доцільно мати одне устаткування, що вимагає переналагодження при переході на інші операції, а кілька виробничих ліній, які відповідають іншим операціям, що дозволяє зробити виробничий процес більш надійним, а якість продукція більш високою;

- ступінь професійної підготовленості персоналу.

З огляду на реальне положення з основними виробничими фондами на українських підприємствах доцільно при аналізі ефективності використання устаткування враховувати коефіцієнт використання активної частини основних виробничих фондів.

Коефіцієнт використання устаткування:

$$KV = \frac{DU}{ПБУ}, \quad (15.12)$$

де DU – кількість діючих верстатів, машин, устаткування;

$ПБУ$ – кількість поставлених на баланс верстатів, машин, устаткування.

З урахуванням фізичного зносу доцільно розраховувати коефіцієнт використання справного устаткування:

$$КСУ = \frac{DU}{СУ}, \quad (15.13)$$

де $СУ$ – кількість справного устаткування.

При аналізі виробництва з метою виявлення внутрішніх резервів для зниження витрат виробництва особливу увагу варто звернути на вивчення витрат, пов'язаних з порушенням ритму роботи. Утрати прибутку від аварій на виробництві (з урахуванням виплат по соціальному страхуванню) необхідно порівнювати з витратами на дотримання техніки безпеки з обліком усіх додаткових витрат.

Чисті утрати від порушення ритму виробництва в результаті аварій розраховуються як різниця між сумою утрат від зниження обсягів реалізації продукції і витратами на дотримання техніки

безпеки. Крім того, необхідно враховувати додаткові витрати:

- споживання деталей і матеріалів для ремонту;
- оплату за наднормові години роботи з ліквідації результатів аварії;

- штрафи для відшкодування збитку клієнтам.

Таким чином, загальна вартість утрат (VY) через порушення ритму виробництва розраховується в такий спосіб:

$$VY = PY + NY + DV - CV, \quad (15.14)$$

де PY – прямі чисті утрати виробництва;

NY – непрямі утрати виробництва;

DV – додаткові витрати;

CV – скорочення витрат по техніці безпеки.

Необхідно враховувати і негативний вплив утрат від аварій на ефективність використання робочого часу. Коефіцієнт утрат робочого часу:

$$KY_p = PCh_\delta / PCh, \quad (15.15)$$

де PCh_δ – робочий час, витрачений на виробництво браку;

PCh – реальний робочий час.

Для виявлення динаміки використання основних виробничих фондів усі показники варто розглядати в динаміці за роками (кварталами) попереднього періоду. Якщо динаміка негативна, тобто ефективність використання основних виробничих фондів падає, то необхідно проводити більш детальний аналіз для визначення основних причин цього положення.

Ефективність використання основних виробничих фондів (як матеріально-речовинної форми основного капіталу) визначається такими факторами, як:

- частка активної частини основних виробничих фондів у загальній вартості основних виробничих фондів при ефективному використанні основного капіталу (частка активної частини повинна збільшуватися);

- вікова структура устаткування і ступінь його автоматизації;
- коефіцієнт змінності;
- внутрішньозмінні простої і простої через аварії;
- середньогодинне вироблення.

Значний вплив на величину витрат виробництва здійснює управління оборотним капіталом, спрямоване на зниження матеріалоемності, енергоемності виробництва і скорочення

трудо­вих витрат на одиницю реалізованої продукції. Матеріалоємність реалізованої продукції розраховується як відношення вартості витрачених основних і допоміжних матеріалів до вартості реалізованої продукції, тобто показує, скільки сировини, матеріалів, електроенергії витрачено на один карбованець реалізованої продукції.

Для українських підприємств характерні традиційно високі матеріалоємність і енергоємність продукції, що негативно позначається на конкурентноздатності компаній. Зниження матеріалоємності виробленої продукції досягається в умовах, коли темпи росту витрат від реалізації вище темпів росту матеріальних витрат, що означає інтенсивне використання матеріальних ресурсів за рахунок уведення твердого контролю за витратами; зниження утрат від браку; зниження норм витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції при одночасному рості її якості за рахунок уведення ресурсозберігаючого устаткування.

У підприємства, що переживає серйозні економічні і фінансові труднощі, зниження матеріалоємності й енергоємності виробленої продукції в короткостроковому періоді можна за рахунок змін асортименту, тобто підвищення частки продукції з відносно більш низькою матеріалоємністю і трудомісткістю. Очевидно, що якщо підвищується частка продукції з відносно меншою матеріалоємністю, то загальна матеріалоємність продукції підприємства знижується.

Доцільно провести аналіз асортименту виробленої продукції на підприємстві за відносною матеріалоємністю продукції, що випускається. Розподіл усього асортименту виробленої продукції в залежності від відносної матеріалоємності дозволить виділити менш матеріалоємні види продукції, тому що необхідний пошук найбільш оптимальної асортиментної структури виробництва з метою зниження витрат виробництва.

Аналіз залишків продукції за різним асортиментом у динаміці за кілька попередніх періодів дозволить скорегувати асортиментну політику підприємства. Управління оборотним капіталом вимагає обліку споживання товарно-матеріальних запасів (C) за період:

$$C = ПЗ + НП - КЗ, \quad (15.16)$$

де $ПЗ$ – початковий запас;

$НП$ – надходження;

$КЗ$ – кінцеві запаси.

Запаси на кінець і початок періоду легко визначити за даними

балансу, якщо величина запасів змінюється не істотно. Якщо в поточному періоді відбуваються значні зміни, то варто використовувати щоденне споживання за період (середній запас).

Серйозного аналізу вимагають фактори, що впливають на трудомісткість виробленої продукції. Загальний показник ефективності використання трудових ресурсів розраховується як відношення доданої вартості до середньорічної чисельності працюючих.

Основою для аналізу структури витрат на одиницю виробленої продукції є угруповання цехової собівартості за елементами витрат: витрати на одиницю продукції сировини, матеріалів, палива, електроенергії; амортизаційні відрахування; заробітна плата; утрати від браку тощо.

Основними факторами перевитрати матеріальних і трудових ресурсів на одиницю продукції є:

- низький технологічний рівень основних виробничих фондів;
- відсутність відповідного технічного контролю, що породжує значний відсоток браку;
- несвоєчасне забезпечення напівфабрикатами і комплектуючими виробами;
- низька продуктивність праці;
- низька кваліфікація працівників виробництва.

Виявлені в результаті детального аналізу основні фактори зниження витрат виробництва необхідно враховувати при розробці плану виробництва в прогнозованому періоді. При цьому:

- виробнича програма розраховується на основі наявних виробничих потужностей;
- план виробництва розробляється з урахуванням обсягу ринкового попиту;
- необхідний виробничий потенціал підприємства визначається на основі намічених шляхів подальшого розвитку технічного переозброєння, реконструкції, нового будівництва, а також виходячи з розрахунку потреби в матеріальних ресурсах і виробничих запасах, чисельності працівників, фонду заробітної плати. Крім того, складаються кошторис витрат і калькуляція собівартості, розраховується потреба в первісних інвестиціях.

ЗАКЛЮЧЕННЯ

На результат діяльності підприємства як організованої економічної системи впливають різноманітні як внутрішні, так і зовнішні чинники. Вони можуть бути різним чином класифіковані, структуровані і враховані. Поєднання чинників унікальне для кожного підприємства. Вони зберігають постійність на певний період спостереження.

Проблеми ефективності функціонування підприємств все частіше пов'язуються з використанням потенціалу фірми, а варіант, при якому ефективність заданого рівня досягається за рахунок зниження потенціалу, визнається контрпродуктивним. На сьогодні в теорії і практиці зарубіжного бізнесу нагромаджується досвід за технологіями управління потенціалом фірми.

Завдання оцінки потенціалу підприємства представляється особливо актуальною для України. Наявність значних за масштабом виробничих потужностей, унікального устаткування і фахівців в поєднанні із слабким знанням ринку і посилюванням конкуренції дозволяє говорити про те, що підприємства реального сектора слабо використовують свій потенціал. Це виражається в скороченні об'ємів продажів, масштабів діяльності, трудових колективів. У результаті підприємство не тільки не контролює свою нішу на ринку, але й постійно погіршує ринкові позиції: скорочується ніша вільного проникнення, освоєння ніші можливого проникнення є досить проблематичним, виникають і посилюються труднощі з продовженням основної діяльності.

Очевидно, що потрібен новий підхід до формування та оцінки потенціалу підприємства.

Виходячи з цілей і місії діяльності, під потенціалом підприємства в широкому значенні слова розуміють сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових й ін.), що є в розпорядженні, і здібність його співробітників і менеджерів до використання ресурсів з метою створення товарів і послуг та отримання доходу, достатнього для продовження діяльності.

Потенціал підприємства частіше за все розкривається через сукупність характеристик: реальні можливості, об'єм ресурсів і резервів, здібність до використання потенціалу, рівень і результати його реалізації. Очевидно, що першу і третю характеристики важко оцінити в абсолютних значеннях, а інші можуть бути зведені до оцінки результативності й ефективності.

Очевидно, що цей перспективний, але локальний підхід

повинен бути доповнений, оскільки ідея оцінки потенціалу є значущою і потребує подальшого опрацювання.

До структури потенціалу підприємства доцільно включити наступні структурні блоки: ринковий потенціал, потенціал використання виробничої потужності, кадровий, технологічний і фінансово-економічний.

Таким чином, оцінка потенціалу характеризується відповідністю загальнометодологічним підходам і має строго визначений формат.

При написанні підручника використовувалися роботи відомих економістів – М.І. Іванова, А.П. Градова, В.Г. Герасимчука, А.С. Федоніна, Н.С. Краснокутської та інших.

ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРИ

1. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиножко В.. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
2. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
3. Адимбаев Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования / Т.А. Адимбаев. – Алма-Ата: Наука, 1990. – 369 с.
4. Азаров Н.Я., Ярошенко Ф.А., Бушуев С.Д. Инновационные механизмы управления программами развития. Монография / Киев: «Саммит – книга», 2011. – 528 с.
5. Архипов В.М. Проектирование производственного потенциала объединений (теоретические аспекты) / В.М. Архипов. – Л.: ЛГУ, 1984. – 257 с.
6. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: монография / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожкин, В.И. Рудыка. – Х.: ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
7. Благодетелева-Вовк С.Л. Про суть понять «економічний розвиток» та «економічне зростання» [Електронний ресурс] / С.Л. Благодетелева-Вовк. – Режим доступу: <http://www.e2000.kyiv.org/biblioteka>.
8. Бойко Є. Промисловий потенціал регіону і шляхи його структурної перебудови / Є. Бойко, М. Горін. // Соціально-економічні дослідження в перехідний період: щорічник наук. пр. – Львів: ІРД НАНУ, 1996. – С. 276-Бородин А. Этапы формирования стратегического потенциала предприятия / А. Бородин // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 6. – С. 95-102.
9. Великая Е.Г. Стратегическое развитие предприятия [Электронный ресурс] / Е.Г. Великая // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 1. – Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2008/1/Velikaya/Velikaya.pdf>
10. Воронкова А. Е. Управлінські рішення в забезпечення конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: монографія / А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.І. Отенко. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 512 с.
11. Габ В.И. Оценка эффективности функционирования промышленных производств. / В.И. Габ. – К.: Вища шк., 1989. – 158 с.
12. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. посіб. / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К.: ЦНЛ, 2004. –

224 с.

13. Герасимчук В.Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность. / В.Г. Герасимчук. – К.: Вища шк., 1995. – 167 с.

14. Гончаров В.М., Солоха Д.В., Припотень В.Ю. Организация управления эффективным развитием промышленных предприятий в условиях рыночного середовища: Монография. – Донецьк: СПД Куприянов В.С. – 2006. – 206 с.

15. Господарський кодекс України // Відомості ВР України. – 2003. – № 16.

16. Григорьев В.В., Островкин И.М. Оценка предприятий. Имущественный подход: Учеб.-практ. пособ. – М.: Дело, 1998. – 224 с.

17. Донец Ю.Ю. Эффективность использования производственного потенциала / Ю.Ю. Донец. – К.: Знание, 1998. – 123 с.

18. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход / Е.А. Ерохина. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 1999. – 160 с.

19. Иванов Н. И. Экономические аспекты производственного потенциала. Теория и практика / Н.И. Иванов. – Донецьк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 420 с.

20. Інвестиційно-інноваційні чинники формування розвитку й управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства: Монографія / Солоха Д.В., Морева В.В., Чирков С.О., Козлова В.Я., Белякова О.В. – Донецьк: СПД Дмитренко Л.Р., 2010. – 400 с.

21. Касьянова Н.В. Управление развитием предприятия на основе кумулятивного подхода: концепция, модели та методи: монографія / Н.В. Касьянова. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – СПД Куприянов В.С., 2011. – 374 с.

22. Касьянова Н.В. Формування стратегії розвитку підприємства: методичні аспекти: монографія / Н.В. Касьянова. – Донецьк: ДонУЕП, 2009. – 182 с.

23. Ковалев А.П. Оценка стоимости имущества промышленного предприятия: Учеб. пособ. / А.П. Ковалев. – М.: Станкин, 1995. – С. 3.

24. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – К: ЦНЛ, 2005. – 352 с.

25. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с фр. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.

26. Ландик В.И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения / В.И. Ландик. – К.: Наук. думка, 2003. – 364 с.

27. Механізм забезпечення розвитку підприємства: еколого-економічний аспект: монографія / В.М. Хобта, У.В. Лаврик, О.Ю. Попова, О.Ю. Шилова; ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»; ННІ «Вища школа економіки та менеджменту». – Донецьк, 2009. – 272 с.

28. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: УВПК ЕксОб, 2002. – 560 с.

29. Оценка бизнеса: Учеб. для вузов. / Осипов В., Маховникова Г., Теренова В. – СПб.: Питер, 2001. – 416 с.

30. Підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства за умов ринкового оточення: Монографія. / Гончаров В.М., Солоха Д.В., Мухопадов В.К., Кузнецов О.О. – Донецьк: СПД Купріянов В.С. - 2007. – 202 с.

31. Повний звіт законів і кодексів України, добірка. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.marazm.org.ua/document/zakon/index.php>

32. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Репіна. – К.: КНЕУ, 2003. – 384 с.

33. Потенциал предприятия: оценка и управление: Учеб. пособ. / Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, Н.В. Вецепура и др. – Донецк: ДИЭХП, 2003. – 267 с.

34. Потенціал регіону: вектори формування та використання Монографія / О.О. Шубін, М.В. Азарян, Д.В. Солоха, О.В. Белякова. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2011. – 658 с.

35. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели / Берсуцкий Я.Г., Лепа Н.Н., Берсуцкий А.Я. и др. – НАНУ ИЭП. – Донецк: ООО «Юго-Восток Лтд», 2002. – 276 с.

36. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О.В. Раєвнева. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 496 с.

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

38. Слижис М.У. Экономический потенциал основных производственных фондов в машиностроении / М.У. Слижис. – М.: Машиностроение, 1986. – 152 с.

39. Солоха Д.В. Формирование и реализация инновационного потенциала в условиях устойчивого развития промышленного региона. Монография / Д.В. Солоха. – Донецк.: СПД Купріянов В.С., 2010. – 612 с.

40. Стратегічне управління потенціалом підприємства: монографія / Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2006. – 219 с.

41. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

42. Формування організаційно-економічного механізму системи інноваційного розвитку підприємств регіону: Монографія. / Гончаров В.М., Деречинський Ю.Н., Припотень В.Ю., Коверга С.В., Солоха Д.В., Еозлова В.Я., Белякова О.В. – Донецьк: СПД Купріянов В.С. – 2009. – 280 с.

43. Формирование стратегии реализации потенциала предприятия: монография / В.М. Гончаров, Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха и др. – Донецк: СПД Куприянов В.С., 2008. – 304 с.

44. Экономическая стратегия фирмы: Учеб. пособ. / Под ред. А.П. Градова. – 3-е изд., испр. и доп. – СПб.: Спец-Лит, 2000. – 589 с.

ГЛОСАРІЙ

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА – інтегральне відображення поточних й майбутніх можливостей економічної системи трансформувати ресурси за допомогою властивих персоналові підприємницьких здатностей в економічні блага, максимально задовольняючи корпоративні та суспільні інтереси. економічним потенціалом підприємства розуміється властивість підприємства забезпечувати власне довготривале функціонування і досягнення стратегічних цілей на основі використання наявних ресурсів.

БАЛАНСОВА ВАРТІСТЬ – відображена в бухгалтерській звітності первинна вартість активів, індексована на дату останньої переоцінки і зменшена на суму амортизаційних відрахувань.

ВАРТІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ – це міра цінності власності окремого користувача або групи користувачів, що є складовою частиною діючого підприємства без обліку найбільш ефективного її використання і величини грошового еквівалента при можливому продажі.

ВАРТІСТЬ ВІДТВОРЕННЯ – сукупність витрат на створення точної копії об'єкта оцінки з обліком існуючих ринкових цін на дату оцінки.

ВАРТІСТЬ ЗАМІЩЕННЯ – сукупність витрат у поточних ринкових цінах на створення нового функціонального аналога, що має еквівалентну з оцінюваним об'єктом корисність.

ВАРТІСТЬ ОБМІНУ – це ціна, що переважає на вільному, відкритому конкурентному ринку.

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

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ – явні й приховані можливості підприємства відносно залучення і використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг).

ВИТРАТНИЙ (МАЙНОВИЙ) ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА – визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання.

ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧІ РЕЗЕРВИ знаходяться в складі

ресурсів, що взаємодіють у виробничому процесі, і виникають мимовільно в результаті якісної і кількісної невідповідності останніх один одному, а також виду й обсягові продукції, що випускається.

ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА – упорядкована сукупність господарських зв'язків і відношень, які встановлюються в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання продукції та послуг.

ЕКСПЕРТНА ГРОШОВА ОЦІНКА ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК – результат визначення вартості земельної ділянки та пов'язаних з нею прав оцінювачем (експертом з питань оцінки земельної ділянки) із застосуванням сукупності підходів, методів та оціночних процедур, що забезпечують збір та аналіз даних, проведення розрахунків і оформлення результатів у вигляді звіту.

ЕНЕРГЕТИЧНЕ ОБЛАДНАННЯ – генератори, що проводять теплову й електричну енергію і двигуни, які перетворюють енергію будь-якого вигляду в механічну.

ЗАЛИШКОВА ВАРТІСТЬ ЗАМІЩЕННЯ – сумарна величина ринкової вартості земельної ділянки при її подальшому використанні і вартості заміщення розташованих на ділянці будинків і споруджень з урахуванням усіх видів зносу.

ЗАСТАВНА ВАРТІСТЬ – це оцінка з ринкової вартості майна (майнових прав), що передається як гарантія забезпечення боргових або інших зобов'язань.

ЗЕМЛЯ – специфічний засіб виробництва, що функціонує у всіх галузях народного господарства.

ІНВЕСТИЦІЙНА ВАРТІСТЬ – вартість об'єкта нерухомості, визначена у конкретних умовах, цілях і результативності інвестування.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ – сукупні можливості підприємства відносно генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного технічного, організаційного й управлінського поновлення.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ – виключне право фізичної або юридичної особи на результати інтелектуальної діяльності та прирівняні до них засоби індивідуалізації юридичної особи, індивідуалізації продукції, виконуваних робіт або послуг (фірмове найменування, товарний знак, знак обслуговування і т. ін.).

ІНФОРМАЦІЙНЕ ОБЛАДНАННЯ – призначено для перетворення, передачі і збереження інформації: обладнання систем зв'язку, засоби вимірювання і управління, засоби обчислювальної техніки і оргтехніка, засоби візуального та акустичного відображення інформації, засобу збереження

інформації, театрального-сценічного обладнання.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ являє собою єдність організаційно-технічних й інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень і впливають на характер (специфіку) виробництва шляхом збирання, зберігання, обробки й розповсюдження інформаційних ресурсів.

ІНФРАСТРУКТУРНИЙ ПОТЕНЦІАЛ – збалансовані з потребами виробництва можливості цехів, господарств та служб забезпечити необхідні умови для діяльності основних підрозділів підприємства й задоволення соціальних потреб персоналу.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення їм конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що діють на даному ринку.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА – комплексна порівняльна характеристика потенціалу, яка відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними, що визначають ефективність потенціалу на певному ринку в певний проміжок часу, щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів.

КОНКУРЕНЦІЯ – змагання, суперництво, напружена боротьба юридичних або фізичних осіб на ринку за покупця, за своє виживання в умовах дії закону «вимивання» неякісних товарів та послуг.

ЛІКВІДАЦІЙНА ВАРТІСТЬ – це грошова сума, яку реально можна отримати від продажу оцінюваної власності, коли недостатньо часу для проведення адекватного маркетингу і визначення її ринкової вартості.

МАРКЕТИНГОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ – це властивість підприємства систематизовано і планомірно спрямовувати усі свої функції (визначення потреб та попиту, організація виробництва, продаж і післяпродажне обслуговування) на задоволення потреб споживачів та використання потенційних ринків збуту.

МЕТОД КАПІТАЛІЗАЦІЇ базується на використанні коефіцієнта, який уможливорює переведення чистих потоків капіталу від використання об'єкта у його вартість.

МИТНА ВАРТІСТЬ – еквівалент вартості імпортованих об'єктів, що використовується для розрахунків мита, зборів й інших митних і зв'язаних з ними платежів.

МУЛЬТИПЛІКАТОР – це відносний показник, що

визначається як співвідношення окремого суттєвого вартість-формульовального критерію з певною фінансово-економічною базою.

НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ – узагальнююча характеристика рівня наукового забезпечення виробництва (наука, техніка, технологія, інженерна справа, виробничий досвід, можливості і ресурси, у тому числі науково-технічні кадри, які наявні у розпорядженні підприємства для вирішення науково-технічних проблем).

НЕРУХОМЕ МАЙНО – це насамперед земля і земельні поліпшення, пов'язані зі зміною якісних характеристик земельних ділянок, зокрема з розміщенням на них будинків, споруд, об'єктів інфраструктури.

ОРЕНДНА ВАРТІСТЬ – розрахункова величина вартості об'єкта оцінки, що використовується для визначення нормативу орендної плати.

ОЦІНКА ВАРТОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА – це процес визначення в грошовому вираженні вартості об'єкта з обліком потенційного і реального доходу, у визначений проміжок часу в умовах конкретного ринку.

ПОДАТКОВА ВАРТІСТЬ – вартість, розрахована відповідно до законодавства про оподаткування власності.

ПОПРАВКИ – коректування, які вводяться в ціну продажу об'єкта-аналога в процесі приведення його ціноутворюючих характеристик до характеристик оцінюваного об'єкту.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ (РИНКОВИЙ) ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА – визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод.

ПОТЕНЦІАЛ ЗВОРОТНИХ ФОНДІВ – це частина виробничого капіталу підприємства у вигляді певної сукупності предметів праці (сировини, конструкційних матеріалів, палива, енергії та допоміжних матеріалів), які знаходяться у виробничих запасах, незакінченому виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення й витратах майбутніх періодів.

ПОТЕНЦІАЛ ЗЕМЛІ ТА ПРИРОДНОКЛІМАТИЧНІ УМОВИ – можливості підприємства використовувати сукупні природні багатства у господарській діяльності.

ПОТЕНЦІАЛ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ – сукупність можливостей підприємства використовувати права на нові або наявні продукти інтелектуальної праці у господарському процесі з метою реалізації корпоративних інтересів для задоволення суспільних потреб.

ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ – це загальнокорпоративний управлінський (формальний і неформальний) механізм функціонування підприємства, який втілює в собі рівень організації функціональних елементів системи і характер взаємозв'язків між ними.

ПОТЕНЦІАЛ ОСНОВНИХ ФОНДІВ – наявні і приховані можливості основних фондів, які формують технічно-технологічний базис виробничої потужності підприємства.

ПОТЕНЦІАЛ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПЕРСОНАЛУ – властивість працівників виробляти різноманітні продукти, надавати послуги чи здійснювати роботи.

ПРОСТИЙ ВІДСОТОК – дохід приносить тільки спочатку вкладена сума.

РЕЗЕРВИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ – можливості прискорення досягнення цілей підприємства при дотриманні оптимального економічного балансу функціонування всіх видів діяльності.

РЕЗЕРВНІ ФОНДИ – цілеспрямовано створені резерви, які складаються із запасів палива, матеріалів, запасних частин, невстановленої техніки.

РЕЗУЛЬТАТНИЙ (ДОХІДНИЙ) ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА – оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання.

РИНКОВА ВАРТІСТЬ – найвища грошова сума (ціна), за яку передається майно у результаті комерційної угоди між добровільним покупцем і продавцем на дійсну дату оцінки при дотриманні відкритості і конкурентоздатності ринку, на якому вільно взаємодіє достатня кількість контрагентів, пов'язаних із продажами і купівлею аналогічних об'єктів власності.

РОЗВИТОК – це незворотна, спрямована, закономірна зміна матерії і свідомості, їхня універсальна властивість; у результаті розвитку виникає нова якість, стан об'єкта – його складу і структури.

СИЛОВІ І РОБОЧІ МАШИНИ ТА ОБЛАДНАННЯ – машини, інструменти, апарати й інші види обладнання, призначені для механічного, термічного і хімічного впливу на предмет праці з метою зміни його форми, властивостей, стану або положення.

СКЛАДНИЙ ВІДСОТОК – кожне подальше нарахування ставки здійснюється від накопиченої в попередній період суми.

СКРАПОВА ВАРТІСТЬ – грошовий еквівалент, що розраховують одержати від продажу вибулих матеріальних активів

або їхній складових для альтернативного використання.

СТРАХОВА ВАРТІСТЬ – базується на вартості заміщення (відтворення) об'єкта оцінки в цілому або окремих його елементах. На основі страхової вартості визначаються страхові суми, страхові виплати і страхові відсотки.

ТЕХНОЛОГІЧНЕ СТАРІННЯ є наслідком науково-технічного прогресу в різних сферах, який забезпечує створення нових, більш прогресивних, дешевих та економічних аналогічних об'єктів, що виявляється у знеціненні пов'язаної з ними техніки.

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

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ – це персоніфікована робоча сила, яка розглядається у сукупності своїх якісних характеристик.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ – це навички й властивості керівників усіх рівнів управління з формування, організації, створення належних умов для функціонування і розвитку соціально-економічної системи підприємства.

ФІЗИЧНИЙ ЗНОС (СПРАЦЮВАННЯ) – рівень фізичного руйнування об'єкта (утрати ним первинних техніко-експлуатаційних характеристик), зумовлений руйнуванням робочих частин, основних конструкцій та матеріалів у процесі господарського використання під впливом природних та антропогенних факторів.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ – обсяг власних, позикових і залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат.

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ СТАРІННЯ – невідповідність габаритів, функціонального призначення, технічного рівня об'єкта сучасним вимогам відповідно до його реального чи прогнозованого способу використання.

