

Міністерство освіти і науки України

Полтавський національний технічний університет  
імені Юрія Кондратюка

**С.Ю. Кулакова,  
І.В. Мінняйленко**

# **ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА**

**НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК  
ДО САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ**

**ДЛЯ СТУДЕНТІВ НАПРЯМУ ПІДГОТОВКИ  
6.030504 «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»  
УСІХ ФОРМ НАВЧАННЯ**

Полтава 2017

УДК 331.526:005 (477) (07)  
Г83  
ББК У9(4Ук)240.51-21я7

Рецензенти: О.О. Сосновська, доцент, к.е.н., професор кафедри економіки підприємства Полтавської державної аграрної академії;  
В.Я. Чевганова, професор, к.е.н., завідувач кафедри економіки підприємства та управління персоналом ПолтНТУ

Рекомендовано до друку науково-методичною радою університету  
Протокол № \_\_\_\_ від \_\_\_\_ 2017р.

К83 Кулакова С.Ю., Міняйленко І.В. Потенціал і розвиток підприємства: навчально-методичний посібник до самостійного вивчення дисципліни для студентів напрямку підготовки 6.030504 «Економіка підприємства» усіх форм навчання. – Полтава: ПолтНТУ, 2017. –197 с.

ББК У9(4Ук)240.51-21я7

Викладено зміст дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства», питання для самостійного опрацювання навчального матеріалу, тестові та практичні завдання.

Посібник містить перелік рекомендованої літератури для опрацювання та закріплення матеріалу під час самостійної роботи й на практичних заняттях, підготовки до підсумкового контролю знань.

Навчальний посібник призначено для студентів вищих навчальних закладів.

20.01.46.01

© Кулакова С.Ю., 2017 рік  
© Міняйленко І.В., 2017 рік

## ВСТУП

У ринкових умовах, які характеризуються нестабільністю попиту і пропозиції, цін на товари і фактори виробництва, жорстокою конкуренцією й іншими макроекономічними і мікроекономічними факторами, одним з головних завдань керівництва підприємства є формування та оцінювання поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу. Це викликано необхідністю забезпечити ефективне функціонування на ринку і зміцнення конкурентної позиції. З огляду на вищезазначене слід приділити увагу переосмисленню концептуальних підходів до створення та розвитку вітчизняних підприємств, а передусім до процесів цілеспрямованого формування оптимальної структури потенціалу.

Ще й до сьогодні процесам оптимізації структури потенціалу підприємства не завжди приділяють належну увагу. Сучасний стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, нагромадженням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їхнього кваліфікаційного рівня й продуктивності праці та іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу. Нагадаємо, що розмір і структура потенціалу сучасних підприємств формуються за рахунок нагромаджених за радянських часів основних фондів, земельних ділянок, технологій і т. д. Хаотичність процесів розвитку й неконтрольованість кризових тенденцій на макрорівні спричинили руйнацію структури потенціалу, що виявилось в порушенні пропорцій між основними елементами соціально-економічних систем сучасних підприємств. У свою чергу багаторівнева деформація пропорцій і зв'язків між складовими виробничих, соціальних, комерційних та інших підсистем підприємств зумовила зниження ефективності роботи.

Тому формування потенціалу підприємства є процесом ідентифікації потрібних структурних складових, оптимальне співвідношення яких забезпечує розв'язання головної проблеми економічного зростання.

Метою вивчення дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства» є формування системи знань, умінь і навичок щодо ефективного управління формуванням, функціонуванням та розвитком потенціалу підприємства та його структурних елементів, а також надання знань з питань регулювання процесів його відтворення.

Досягнення цієї мети обумовлює розв'язання таких завдань:

- засвоєння новітніх методів і засобів ефективного формування потенціалу підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності в сучасних умовах господарювання;
- набуття практичних навичок оціночної діяльності як необхідної складової раціонального управління розвитком потенціалу підприємства;

– формування й розвиток професійних здібностей у майбутніх фахівців самостійно здійснювати аналіз потенціалу та стан його використання, а також розробляти шляхи розв’язання наявних проблем;

– вироблення навичок науково-дослідної роботи.

Актуальність проблематики, мета і завдання вивчення дисципліни визначили логіко-структурну побудову посібника:

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 оцінювання конкурентоспроможності потенціалу сучасних підприємств, визначено прикладні моделі вимірювання, оцінювання та забезпечення стратегічних конкурентних переваг;

3) сформульовано загальні принципи, методи і нормативно-методичні положення оцінювання 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 оцінювання вартості машин і обладнання, рівня їх фізичного, функціонального, технологічного та економічного старіння;

6) узагальнено зарубіжний досвід і вітчизняні підходи до оцінювання нематеріальних активів як провідної складової потенціалу сучасних підприємств;

7) викладено методологічний підхід до ринкового оцінювання потенціалу управлінського і техніко-технологічного персоналу та його впливу на вартість підприємницьких структур;

8) описано алгоритми й оціночні процедури визначення вартості бізнесу і розвитку підприємства та втілених у ньому потенційних можливостей.

У посібнику узагальнено й використано досвід наукової, педагогічної та практичної діяльності, нагромаджений за останні роки кафедрою економіки підприємств Київського національного економічного університету в галузі оцінки і підвищення ефективності використання потенціалу сучасних підприємств.

Посібник відповідає навчальній програмі дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства», яку включено в обов’язкову частину навчальних планів підготовки бакалаврів з економіки підприємства.

# ТЕМА 1. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

## Питання для самостійного вивчення

1. Сутнісно-змістова еволюція терміна «потенціал».
2. Загальна характеристика потенціалу підприємства.

### 1. Сутнісно-змістова еволюція терміна «потенціал»

Вивчення еволюції наукового розуміння терміна «потенціал» дає змогу зробити висновок, що його запровадження в економічні дослідження було пов'язане з розробленням проблем комплексного оцінювання рівня розвитку виробничих сил у двадцяті роки минулого століття.

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «*potentia*» й означає «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю.

У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, котрі можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Тлумачний словник української мови трактує цей термін як «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов».

Таким чином, терміни «потенціал», «потенційний» означають наявність у кого-небудь (будь-то окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах.

У працях В. Вейца та К. Г. Воблого знайшло обґрунтування поняття потенціалу виробничих сил як потенційної можливості країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. Згодом С. Г. Струмилін запровадив поняття «економічний потенціал», під яким розумів сукупну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства. В. С. Немчинов досліджував «потенціал розширеного виробництва», котрий характеризує ресурсні можливості національної економіки щодо економічного зростання.

У таблиці 1.1 наведено еволюцію трактування науковцями терміна «потенціал» в економіці з посиланням на авторів та час дослідження.

У розвитку сучасних уявлень про потенціал можна виділити три напрями. Представники першого (Д. Черников, С. Белова, Є. Фігурнов та інші) стверджують, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів.

Визначаючи категорію, що досліджується, необхідно взяти до уваги положення акад. Л. І. Абалкіна про те, що поняття «потенціал» і «ресурси»

Таблиця 1.1

Еволюція трактування науковою думкою  
терміна «потенціал» в економіці

Автор	Рік	Визначення
Воблий К. Г.	1924	Потенціал виробничих сил – потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення
Вейц В.	1927	Потенційні виробничі сили – не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес
Струмилін С. Г.	1954	Економічний потенціал – сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства
Немчинов В. С.	1967	Потенціал розширеного виробництва – ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання
Анчишкін О. І.	1973	Виробничий потенціал – сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми факторів виробництва
Абалкін Л. І.	1981	Потенціал – це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу
Архангельський В. М.	1983	Потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі
Репіна І. М.	1998	Підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних тощо), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства
Олексюк О. І.	2001	Потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень

не слід протиставляти. Потенціал (економічний, підприємницький, виробничий) – це «узагальнена, збірна характеристика ресурсів», прив'язана до місця та часу. У літературі трактування поняття «потенціал» як певної сукупності ресурсів, головним чином економічних, безпосередньо пов'язаних із функціонуванням виробництва та прискоренням науково-технічного прогресу, знаходить усе більше прихильників. Так, наприклад, В. М. Архангельський під потенціалом розуміє засоби, запаси, джерела, які є в наявності й можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі, тобто сукупність реальних нагромаджених ресу-

ресів. До складових потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, котрі залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, яка забезпечує необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів. «Ресурсне» розуміння потенціалу має важливе значення для планування й управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніших його характеристик.

Друга група авторів уявляє потенціал як систему матеріальних і трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Основою для такого підходу є висловлювання К. Маркса про те, що засоби праці, предмет праці та робоча сила як фактори виробництва й елементи утворення нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їхній потенційний характер. Для перетворення цієї можливості на дійсність «вони мають з'єднатися». Це положення є принципово важливим для аналізу і розроблення методів вимірювання потенціалу, тому що екстенсивний динамізм розвитку виробництва в деяких випадках послабив увагу дослідників до питань поліпшення використання вже нагромаджених ресурсів. М. А. Іванов, Ю. Г. Одегов, К. Л. Андреев та інші стверджують, що дослідження ефективності розвитку економіки мають базуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва. Зі збільшенням масштабів виробничого апарату зростає значення задач, пов'язаних зі всебічним і найраціональнішим використанням внутрішніх можливостей розвитку виробництва.

Учені третього напрямку розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їхню думку, – це цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку. На цій основі робиться висновок про сукупні можливості колективу виконувати певні завдання: що вдаліше склалася структура об'єкта, що більше відповідають одні одним його структурні та функціональні елементи, то вищими будуть його потенціал і ефективність.

У сучасних динамічних умовах ринкового господарювання орієнтація на традиційні переваги для планування стратегічного розвитку потенціалу підприємства може стати помилковою. У зв'язку із цим, на думку І. Ансоффа, концепцію сильних і слабких сторін необхідно замінити на загальнішу концепцію організаційного потенціалу з наголошуванням на потенціалі загальнофірмового менеджменту. У діапазон потенційних можливостей він включає: маркетинг, виробництво, НДДКР, фінанси та інші функціональні складові, а також навички загальнокорпоративного управління (наприклад, управління розвитком, диверсифікацією, розширенням за рахунок придбання інших підприємств, управління персоналом).

Усе це свідчить, що й досі домінує однобічний підхід до економічного трактування суті потенціалу або як до сукупності ресурсів, або

як до здатності господарської системи випускати продукцію, або як до можливості виробничих сил досягти певного ефекту. Цікавою щодо цього є запропонована Н. Т. Ігнатенком та В. П. Руденком класифікація ознак поняття «потенціал», загальноновживана у вітчизняній науковій літературі (рис. 1.1): у 42% випадків змістове значення терміна «потенціал» асоціюється із сукупністю природних умов і ресурсів, можливостей, запасів, засобів, цінностей; у 18% – з потужністю виробництва (галузей народного господарства), фондів, ресурсів країни, регіону; у 16% – з ресурсною, економічною, природною, регіональною характеристикою; у 8% – з можливістю виробничих сил досягти певного ефекту.

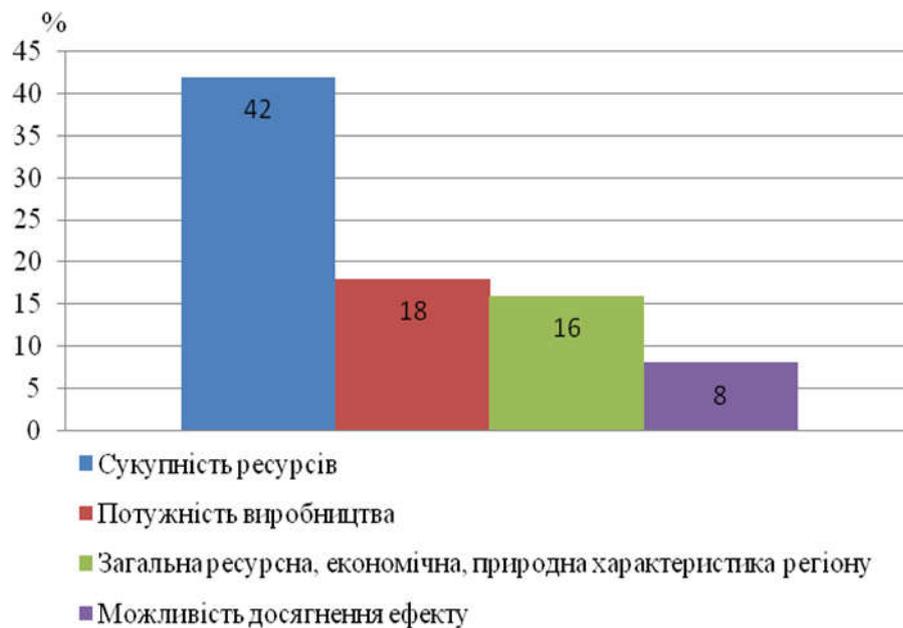


Рис. 1.1. Класифікація ознак поняття «потенціал»

Визначення поняття потенціалу має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінювання, вимірювання та управління.

На закінчення можна запропонувати загальну класифікацію видів потенціалів за різними ознаками (рис. 1.2).

## 2. Загальна характеристика потенціалу підприємства

Перехід до нового механізму господарювання значно підвищив актуальність дослідження тих ринкових ознак потенціалу, котрі якнайповніше виражають поняття «потенціал підприємства».

Потенціал, що об'єднує в собі як просторові, так і тимчасові характеристики, концентрує одночасно три рівні зв'язків і відносин.



Рис. 1.2. Класифікація видів потенціалів

По-перше, він відображає минуле, тобто сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення, і таких, що зумовлюють можливість її функціонування та розвитку. У цьому плані поняття «потенціал» фактично набуває значення терміна «ресурс».

По-друге, він характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей. У цій своїй функції поняття «потенціал» частково збігається з терміном «резерв».

Розглядаючи структуру потенціалу з цих позицій, варто враховувати, що в першому випадку структурні елементи потенціалу, що залишилися в нереалізованому вигляді, призводять до зниження ефективності його функціонування, а в другому випадку «надлишковий» запас сил і здібностей працівника забезпечує гнучкість і маневреність розвитку системи стосовно змінюваних умов праці.

По-третє, він орієнтується на розвиток (на майбутнє). Будучи єдністю стійкого і мінливого станів, потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку.

Рівень потенціалу, характеризуючи наявний стан системи, обумовлений тісною взаємодією всіх трьох перелічених станів, що і відрізняє його від таких, на перший погляд близьких, понять, як «ресурс» та «резерв».

Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінюванні) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.

Потенціал підприємства – це складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація має певні закономірності розвитку, від уміння використати які вирішальною мірою залежить ефективність економіки, темпи та якості її зростання. Отже, потенціал підприємства характеризується чотирма основними рисами.

Перша риса. Потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин.

Друга риса. Можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявності ресурсів і резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів, як залучених у виробництво, так і ні, але підготовлених для використання.

Третя риса полягає в тому, що потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, але ще й навичками різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і

забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи.

Четверта риса. Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу (прибутку)) визначаються також формою підприємництва й адекватною їй організаційною структурою.

Спираючись на основні характеристики потенціалу підприємства, можна стверджувати, що його модель визначається:

☑ обсягом та якістю наявних у нього ресурсів (кількістю зайнятих працівників, основними виробничими і невиробничими фондами або матеріальними запасами, фінансовими та нематеріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією, технологією);

☑ можливостями керівників та інших категорій персоналу створювати певні види продукції, інакше кажучи, їхнім освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним та мотиваційним потенціалом;

☑ можливостями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства (професійною підготовкою, талантом, умінням створювати й оновлювати організаційні структури підприємства);

☑ інформаційними можливостями, тобто можливостями підприємства генерувати і трансформувати інформаційні ресурси для використання їх у виробничій, комерційній та управлінській діяльності;

☑ інноваційними можливостями підприємства щодо оновлення техніко-технологічної бази виробництва, переходу на випуск нової конкурентоспроможної продукції, використання сучасних форм і методів організації й управління господарськими процесами;

☑ фінансовими можливостями залучення коштів, що їх бракує (кредитоспроможністю, внутрішньою та зовнішньою заборгованістю у сфері фінансів);

☑ іншими можливостями.

Разом ці можливості створюють сукупний (економічний та соціальний) потенціал підприємства, який стосовно аналогічного потенціалу будь-якого іншого підприємства відображає рівень його конкурентоспроможності.

### **Контрольні запитання**

1. Схарактеризуйте потенціал підприємства як економічну категорію. Які його характерні риси?

2. Чому за певних умов господарювання потенціал ототожнювався з виробничою потужністю підприємства, його розміром?

3. Чому ресурсна концепція потенціалу є найбільш поширеною? Чи можна трактувати потенціал підприємства виключно як систему ресурсів, що має забезпечити досягнення певних цілей? Чому?
4. Які складові повинні включатися до моделі потенціалу підприємства? Чому?
5. У чому полягає сутність результатної концепції потенціалу підприємства?
6. За якими ознаками можна класифікувати видові прояви потенціалу підприємства?
7. Чому ринковий потенціал прийнято вважати зовнішнім?
8. Чи можна вважати величину потенціалу підприємства еквівалентною сумі потенціалів його бізнес-одиниць? Чому?
9. Що означає поліструктурність потенціалу підприємства? Які його елементи можна вважати поліструктурними?
10. Які блоки визначають блочно-модульну структуру потенціалу підприємства? Чому?
11. Які існують підходи до визначення складу ресурсного потенціалу?
12. Назвіть основні модулі системи управління. Які основні їхні завдання стосовно формування потенціалу підприємства?
13. Які складові діяльності персоналу підприємства задіяні у створенні його потенціалу?
14. За яким принципом у межах функціональної структуризації потенціалу виділяють об'єктну та суб'єктну його складові?
15. Чому доцільно окремо розглядати виробничий потенціал і потенціал відтворення; інноваційний та науково-технічний?

### **Тестовий контроль**

1. Потенціал підприємства – це:
  - а) сукупність ресурсів підприємства, що забезпечують досягнення певних результатів підприємства;
  - б) сукупність ресурсів і компетенцій, які створюють певний ефект для зацікавлених сторін;
  - в) здатність управління забезпечувати досягнення цілей діяльності підприємства за рахунок використання матеріальних ресурсів;
  - г) можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених сторін за допомогою реалізації бізнес-процесів.
  
2. Існують такі ознаки класифікації сутності потенціалу підприємства:
  - а) за об'єктами дослідження;

- б) за характером реагування на зміни;
- в) за цілями формування;
- г) залежно від перспектив розвитку бізнесу.

3. Основу результатної концепції до визначення сутності потенціалу становить:

- а) здатність бізнесу формувати систему ресурсів;
- б) здатність бізнесу задовольняти суспільні потреби за допомогою освоєння і переробки певних ресурсів;
- в) обсяг виробленої продукції в натуральних показниках;
- г) засоби виробництва, необхідні для господарської діяльності.

4. За ступенем реалізації розрізняють потенціал:

- а) зовнішній і внутрішній;
- б) виробничий та фондовий;
- в) ринковий і неринковий;
- г) досягнутий та перспективний.

5. Характер виробничих приміщень підприємства визначають його:

- а) технічні ресурси;
- б) технологічні ресурси;
- в) просторові ресурси;
- г) фінансові ресурси.

6. Наявність конкурентоспроможних ідей визначають:

- а) технологічні ресурси підприємства;
- б) інформаційні ресурси підприємства;
- в) ресурси організаційної структури управління;
- г) усі перелічені вище види ресурсів.

7. Блок системи управління в структурі потенціалу підприємства включає підсистеми:

- а) закупівля, виробництво, збут;
- б) маркетинг, виробництво, персонал, фінанси;
- в) організація, мотивація, контроль;
- г) планування, реалізація, контроль.

8. Блок діяльності персоналу включає такі складові:

- а) організаційну, виробничу, наукову;
- б) аналітичну, виробничу, комунікаційну;
- в) комерційну, виробничу, управлінську;
- г) аналітичну, виконавчу, організаційну.

9. До об'єктних складових потенціалу підприємства відносять:

- а) виробничий потенціал;
- б) науково-технічний потенціал;
- в) управлінський потенціал;
- г) кадровий потенціал.

10. Найбільш повно відбиває ринкові можливості підприємства:

- а) місце розташування;
- б) маркетинговий потенціал;
- в) науково-технічний потенціал;
- г) інформаційний потенціал.

11. Спроможності підприємства у сфері нововведень характеризує потенціал:

- а) технічний;
- б) відтворення;
- в) інформаційний;
- г) інноваційний.

12. Привабливість місця розташування підприємства відбиває потенціал:

- а) маркетинговий;
- б) технічний;
- в) інфраструктурний;
- г) виробничий.

13. До суб'єктних складових потенціалу підприємства відносять:

- а) інноваційний потенціал;
- б) фінансовий потенціал;
- в) інфраструктурний потенціал;
- г) маркетинговий.

## **Практичні завдання**

### **Задача 1**

За даними таблиць 1.2 – 1.5 дати оцінку потенціалу підприємства «Квант», що працює в галузі переробки гірської породи.

Таблиця 1.2

## Виробництво, розподіл та збут

№ з/п	Показник	$k_q$	«Квант»	«Осіріус»	«Баст»	«Нега»	«Сет»
1	Потужність підприємства, тис. т	1,2	14000	12000	10000	8000	10190
2	Якість продукції, %	1,25	65	65,8	63	61,7	65,5
3	Фондовіддача, грн	1,1	1,9	2,07	1.83	1.69	2,15
4	Витрати на 1 грн товарної продукції	1,1	0,8	0.81	0.94	0.89	0,79
5	Екологія виробництва (штрафи, тис. грн)	1,05	1183	890	1789	2560	1509
6	Прибуток, тис. грн	1,15	13120	18975	9320	6583	21036
7	Рентабельність виробництва, %	1,15	5	5,7	4,1	2,7	6,18

Таблиця 1.3

## Організаційна структура і менеджмент

№ з/п	Показник	$k_q$	«Квант»	«Осіріус»	«Баст»	«Нега»	«Сет»
1	Ділові якості менеджерів, балів	1,2	245	256	232	198	248
2	Ефективність організаційної структури управління, балів	1,15	20	22	16	14	17
3	Вік персоналу, % до 45 років	1,15	65	71,2	57,4	45,9	68,8
4	Рівень освіти, % з вищою освітою	1,05	7	11,2	6,8	4,3	9,9
5	Продуктивність роботи, грн	1,2	39800	48530	38720	36980	48778
6	Середньомісячна оплата роботи, грн	1,25	720	835	710	702	840

Таблиця 1.4

## Маркетинг

№ з/п	Показник	$k_q$	«Квант»	«Осіріус»	«Баст»	«Нега»	«Сет»
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Обсяги поставок на внутрішній ринок, тис. т	1,2	10903	5860	7890	6080	8646
2	Місце в експорті, тис. т	1,15	1350	5680	1305	840	1544

## Продовження таблиці 1.4

1	2	3	4	5	6	7	8
3	Фінансування рекламної діяльності, % до загальних витрат підприємства	1,15	0,012	0,11	0,008	0,002	0,132
4	Фірмовий стиль (розвинуті напрями), од.	1,15	4	6	3	2	5
5	Ціна за одиницю продукції, грн	1,1	36,2	34,02	35,4	36,8	34,66
6	Витрати на інноваційну діяльність, тис. грн	1,25	1750	3680	2950	1354	2328

Таблиця 1.5

## Фінанси

№ з/п	Показник	$k_u$	Еталон	«Квант»	«Осіріус»	«Баст»	«Нега»	«Сет»
Коефіцієнти ліквідності:								
1	Коефіцієнт поточної оцінки	1,05	2 – 3	2,99	2,53	2,36	2,67	2,98
2	Коефіцієнт критичної оцінки	1,1	2 – 3	2,87	2,38	2,17	2,53	2,86
3	Оборот матеріально-товарних запасів	1,05	1 – 5	4,91	4,48	4,36	4,33	4,87
4	Термін погашення дебіторської заборгованості	1,05	до 60 днів	1,07	1,63	4	1,19	1,5
Коефіцієнти рентабельності:								
5	Рентабельність продажу	1,15	>10 %	4,5	10,4	10,1	3,7	6,2
6	Рентабельність активів	1,05	>20 %	24,1	20,3	21,1	19,2	23,9
7	Рентабельність власного капіталу	1,1	близько 100 %	110,86	87,29	67,52	78,72	107,55
Показники ефективності:								
8	Оборотність активів, обертів	1,1	3 – 7	0,19	0,51	0,47	0,19	0,25
9	Прибуток на одного працюючого, тис. грн	1,05	1,54	1,7	1,1	1,2	1,5	1,6
10	Виторг на одного працюючого, тис. грн	1,05	39	54	32	33	38	52
Коефіцієнти залежності:								
11	Коефіцієнт заборгованості	1,1	до 0,7	0,04	0,03	0,62	0,31	0,11
12	Коефіцієнт капіталізації	1,15	до 10	4,6	4,3	3,2	4,1	4,5

## **Задача 2**

За даними таблиць 1.2 – 1.5 дати оцінку потенціалу підприємства «Осіріус», яке працює в галузі переробки гірської породи.

## **Задача 3**

За даними таблиць 1.2 – 1.5 дати оцінку потенціалу підприємства «Баст», що працює в галузі переробки гірської породи.

## **Задача 4**

За даними таблиць 1.2 – 1.5 дати оцінку потенціалу підприємства «Нега», яке працює в галузі переробки гірської породи.

### **Ключові програмні питання**

1. Сутнісно-змістовна еволюція терміна «потенціал».
2. Потенціал підприємства.
3. Структура потенціалу підприємства.
4. Графоаналітична модель потенціалу підприємства.

## ТЕМА 2. ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

### Питання для самостійного вивчення

#### 1. Особливості формування потенціалу підприємства залежно від специфіки підприємницької діяльності

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 викладаються у діалектичній єдності, що дає змогу по-новому визначити галузі промисловості та їхнє місце в народному господарстві країни.

В основу структури 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 поділяють на підприємства добувної й обробної промисловості. У свою чергу добувну й 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 поділяються на низку менших підгалузей, які знову можуть бути в певний спосіб сегментовані. Наприклад, машинобудування включає верстатобудування, автомобілебудування, суднобудування і т. д. Верстатобудування включає групи підприємств, що спеціалізуються на виробництві токарних, шліфувальних верстатів тощо. Так само проводиться перегрупування підприємств відповідно до будь-якого ключового фактора, що впливає з мети аналізу (рис. 2.1).

#### **Підприємства добувної промисловості**

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

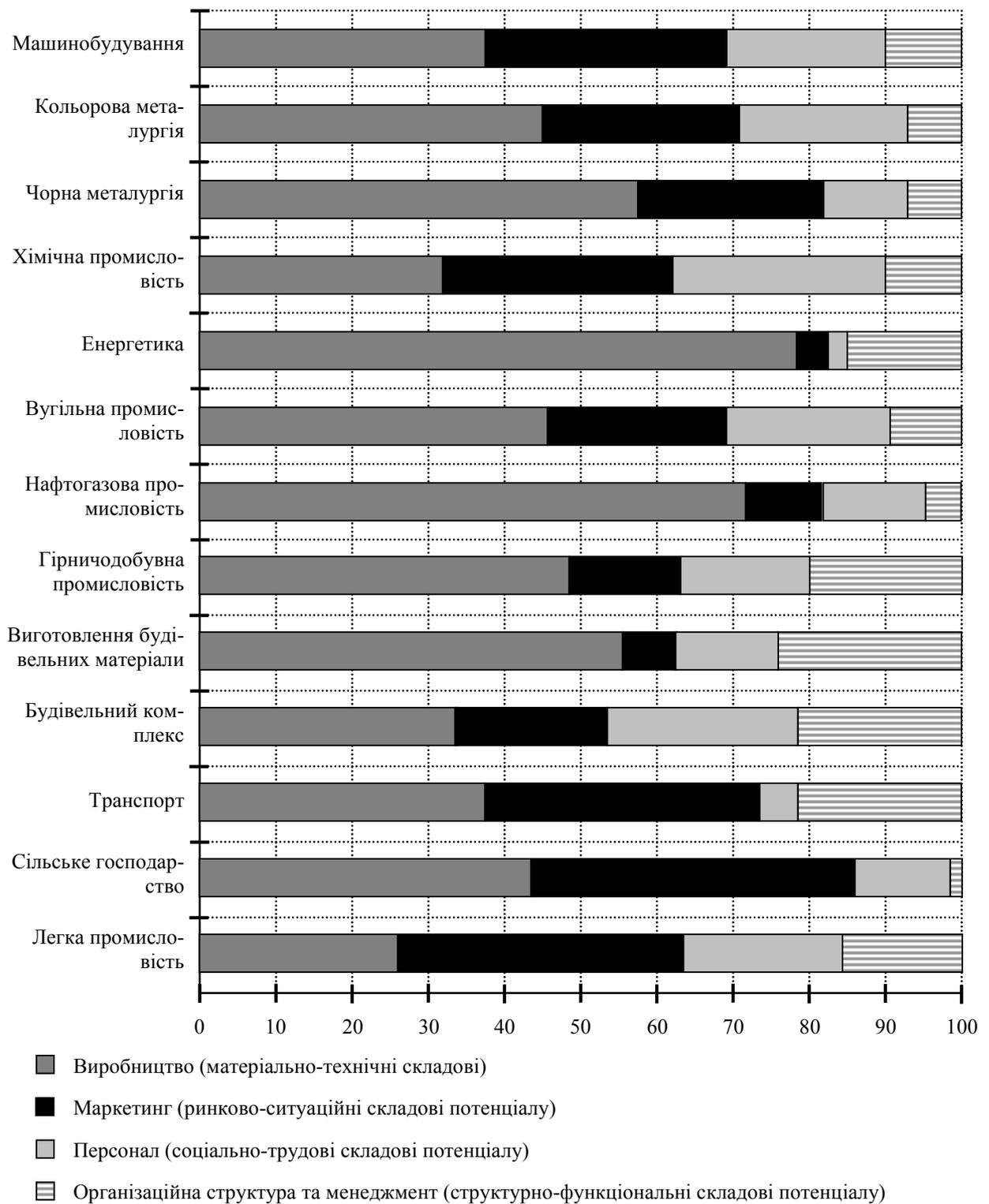


Рис. 2.1. Структура потенціалу підприємств залежно від галузевої специфіки

Отже, перша особливість потенціалу підприємств добувної промисловості полягає у деформації його структури у напрямі зростання частки

виробництва, що обумовлено значними вартісними показниками основних виробничих фондів (рис. 2.2).

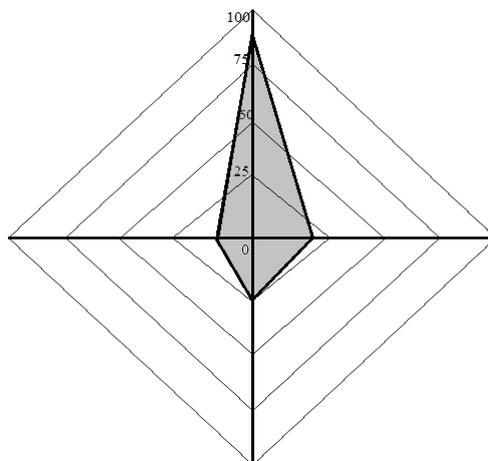


Рис. 2.2. Гірничодобувна промисловість

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 розвитку 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.

Іншою особливістю процесів формування потенціалу підприємств видобувних галузей є визначальний вплив природних чинників на діапазон коливань витрат в окремих підприємствах. До них можуть бути віднесені:

- гірничо-геологічні умови розробки родовищ (розмір промислових запасів, потужність рудного покладу, глибина розробки, кут падіння вугільних шарів або рудних тіл, обводненість родовища і т. п.);
- властивості корисних копалин (у гірничорудній промисловості – вміст корисних компонентів і шкідливих домішок у добутій руді, об’ємна вага руди, міцність руди в масиві й т. п.; у вугільній, торф’яній, сланцевій і газовій промисловості – теплота горіння, зольність, вологість, вміст сірки;
- спікливість, об’ємна вага і т. п.; у нафтодобувній промисловості – маслянистість, вміст сірки і парафіну в нафті, питома вага летких речовин і т. п.);
- географічний чинник (відстань від родовища до транспортних шляхів загального користування, до головних пунктів споживання, віддаленість від джерел енергії, освоєність і кліматичні умови району).

Отже, досліджуючи елементний склад потенціалу підприємств добувної промисловості, можна спрогнозувати зростання значення земельних ресурсів. Сьогодні за браком законодавчого поля щодо комерційних угод із 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 спричинятиме скорочення затрат живої праці на видобуток 1 тонни 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, аналізуючи структуру потенціалу 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.

### **Підприємства нафтогазової промисловості**

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.

Основна проблема підприємств нафтогазової промисловості – це транспортування видобутої нафти чи газу споживачам, а також повна оплата послуг останніми. Можливості транспортування залежать від діаметра трубопроводів, умісту в сирій нафті парафіну, потужностей нагнітальних (нафтоперекачувальних) підстанцій. Крім того, фінансова ефективність діяльності підприємств цієї сфери бізнесу залежить від складності розробки родовища, а тривалість життєвого циклу – від запасів нафти або газу у свердловині (рис. 2.3).

Таким чином, аналізуючи структуру потенціалу підприємств нафтогазової промисловості, слід особливу увагу приділяти таким чинникам:

1) характеристикам родовища: глибині та породам залягання, тиску, супровідним продуктам тощо;

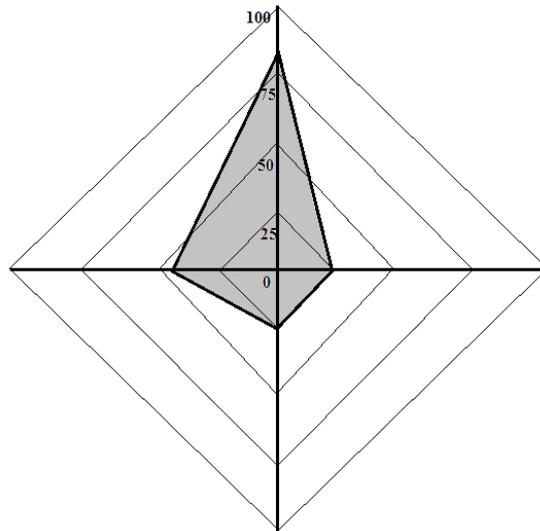


Рис. 2.3. Нафтогазова промисловість

2) характеристикам нафти чи газу: насиченості корисними компонентами, складності виділення корисних компонентів, умісту сторонніх домішок, можливостям їх використання тощо;

3) географічному розташуванню родовища: віддаленості від магістральних нафтогазопроводів, відстані до основних споживачів тощо.

Отже, на потенціал підприємств нафтогазової промисловості значною мірою впливає гірничо-геологічний чинник, що визначає тривалість життєвого циклу підприємства, рівень цін на його продукцію, розмір витрат на створення та експлуатацію родовищ.

### **Підприємства вугільної промисловості**

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 впливу на потенціал підприємств цієї сфери бізнесу можна вважати: якість, глибину залягання й потужність пластів вугілля, наявність необхідної техніки, безперебійне забезпечення виробництва енергією та водою, прогресивність технології збагачення вугілля, наявність транспортних комунікацій (здебільшого залізничних колій), 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, але

складність використання вітчизняних родовищ підвищує роль соціально-трудової складової підприємницької діяльності. Зважаючи на погіршення соціального клімату на всіх підприємствах вугільної промисловості, що виявляється у страйках, маніфестаціях, голодуваннях, слід зосереджувати увагу на створенні ефективної кадрової політики. Зростання продуктивності праці за існуючих умов на 1% уможливить збільшення виробничого потенціалу підприємства приблизно на 0,67%. З огляду на таку вітчизняну специфіку усереднена форма квадрата потенціалу підприємств вугільної промисловості матиме форму, показану на рис. 2.4.

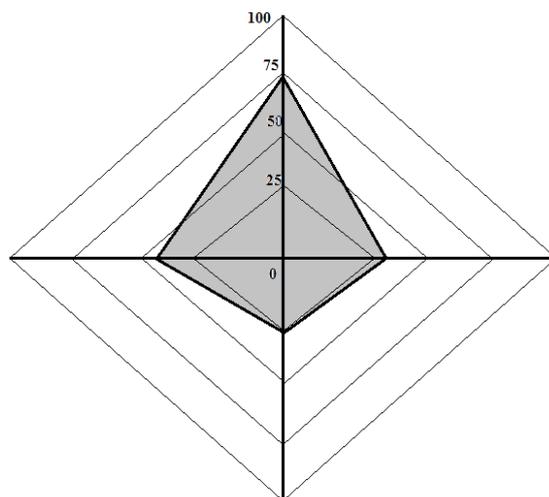


Рис. 2.4. Вугільна промисловість

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 такої 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, яку урядом держави визнано стратегічною (рис. 2.5).

На загальну величину потенціалу електрогенерувальних компаній впливають в основному такі внутрішні чинники: рівень забезпеченості енергоносіями (нафтою, газом, мазутом, торфом чи атомним паливом) та генерувальних пристроїв (тобто рівень втрат атомної, теплової, кінетичної енергії за її перетворення в електричну), рівень забезпеченості лініями

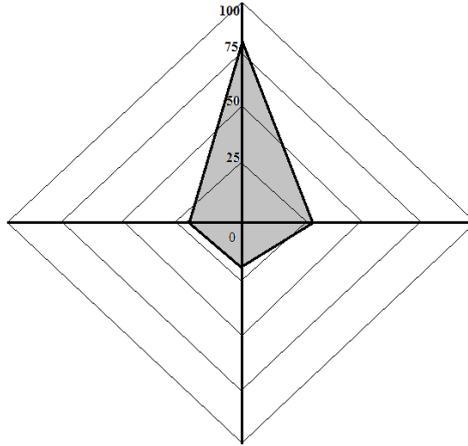


Рис. 2.5. Енергетика

електропередач (раціональність територіальної розв'язки, рівень втрат за передавання електроенергії тощо).

### **Підприємства металургійної промисловості**

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, вогнетривких сплавів); утилізації відходів.

Досягнення стабільного розвитку та забезпечення ефективності діяльності в поточному періоді підприємств цієї сфери бізнесу залежать від: умісту корисних елементів у вихідній руді, використання енергозберігаючих технологій для виплавки, забезпечення асортиментної структури виробів, переробки супровідних мінералів тощо (рис. 2.6).

У загальній структурі чорної металургії виділяють підприємства повного циклу, підприємства переробки і «малу металургію», розміщення яких значно різняться між собою. За розміщення металургійних підприємств повного циклу визначальним фактором стає сировина та паливо, що становить приблизно 65 – 70% від собівартості кінцевого металу.

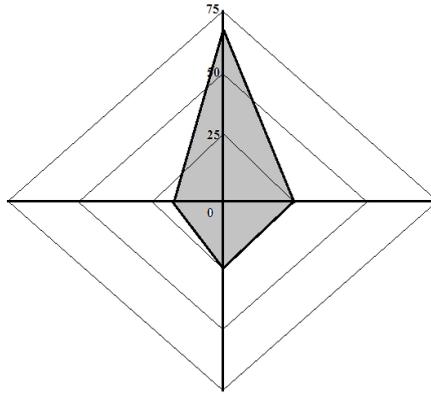


Рис. 2.6. Чорна металургія

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 плавлення дає змогу значно зменшувати вплив паливно-енергетичного фактора. Ефективність діяльності та стабільність розвитку підприємств «малої металургії» залежать 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 підвищення ефективності підприємств кольорової металургії слід уважати можливість 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 цій сфері бізнесу слід вважати сировину й паливо (рис. 2.7).

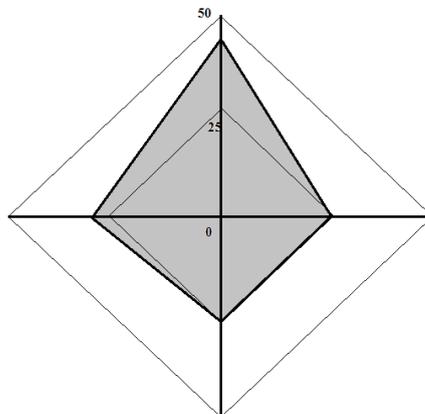


Рис. 2.7. Кольорова металургія

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

### **Підприємства машинобудування**

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 трудоводомінаційних 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 (рис. 2.8).

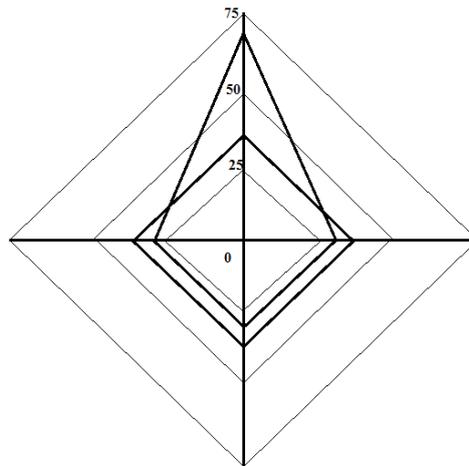


Рис. 2.8. Машинобудування

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 напрями, які дуже залежать від природних умов, наприклад, морське та річкове суднобудування.

Залежно від специфіки діяльності підприємства машинобудівного комплексу повинні формувати структуру власного потенціалу, виходячи з таких міркувань:

- заходи з підвищення ефективності використання основних виробничих фондів є пріоритетними в підгалузях важкого машинобудування, де на загальну величину потенціалу впливають наявність, технічний стан, прогресивність й інтенсивність 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.

### **Підприємства хімічної промисловості**

Хімічний комплекс включає: гірничо-хімічні підприємства, підприємства основної хімії, підприємства органічного синтезу, підприємства з виробництва складних полімерів, підприємства побутової хімії тощо. Розміщення підприємств цієї сфери бізнесу зумовлено складними міжгалузевими, внутрішньогалузевими й технологічними зв'язками. Підприємства хімічної промисловості можна віднести до машино- та матеріалодомінаційних, бо саме сировина й устаткування формують найвагомішу частину валових витрат виробництва (рис. 2.9).

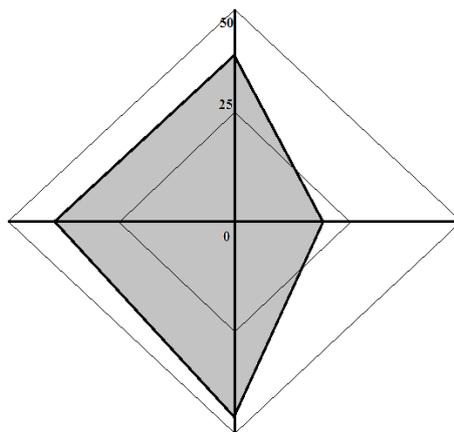


Рис. 2.9. Хімічна промисловість

Для визначення місця розташування підприємств слід урахувати такі чинники:

- корисний вихід продукції із сировини (відсоток хімічних відходів на тонну кінцевого продукту);
- рівень енергоспоживання (витрати палива та електроенергії на тонну кінцевого продукту);
- рівень водоспоживання (кількість витрат і якість спожитої води на тонну кінцевого продукту, кількість та рівень забруднення стічних вод);
- наявність транспортних шляхів (можливості транспортування вогне- 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**

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 площ, розвитку соціальної інфраструктури. На розташування підприємств впливають два основні фактори – сировина й споживач. Наприклад, цементні заводи здебільшого розташовують поблизу родовищ вапняків і глини, що зумовлено значними витратами цих мінералів на тонну цементу. Підприємства з виробництва скла, шиферу, залізобетонних конструкцій, навпаки, тяжіють до споживача через складність транспортування готових виробів.

Відповідно до рідкісності (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 можливість закупівлі необхідних компонентів. Можливі різновиди форми квадратів потенціалу підприємств цієї сфери бізнесу див. на рис. 2.10.

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), хімічна промисловість (лаки, фарби, ґрунтовки для приватного сектора будівництва тощо) та багато інших. У найзагальнішому

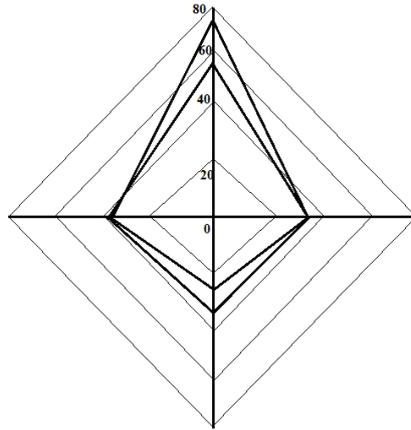


Рис. 2.10. Промисловість будівельних матеріалів

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. Обмежимося тільки основними сферами бізнесу.

### **Підприємства легкої промисловості**

Легка промисловість забезпечує потреби населення та промисловості у тканинах, шкіряних виробах, нитках тощо. У цілому, підприємства цієї сфери бізнесу можна віднести до трудо- й матеріалодомінаційних, але в окремих випадках зі значним впливом машин та устаткування на ефективність їхньої діяльності. Промисловість тісно пов'язана із сільським господарством (на стадіях первинної обробки сировини), з машинобудуванням та хімічною промисловістю (щодо забезпечення устаткуванням і сировиною). Більшість підприємств орієнтується на споживача своєї продукції, хоч бавовняні, вовняні, шовкові, лляні 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. Можливі форми потенціалу підприємств легкої промисловості див. на рис. 2.11.

### **Сільське господарство**

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 тісно пов'язаний розвиток інших

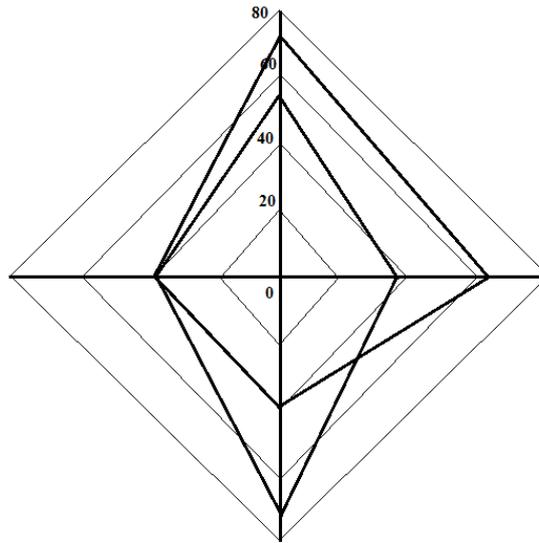


Рис. 2.11. Легка промисловість

галузей: одні з них отримують сировину (наприклад, легка промисловість), а інші виробляють засоби праці й інші необхідні продукти (наприклад, сільськогосподарське машинобудування, хімічна промисловість).

Діяльність сільськогосподарських підприємств продуктового комплексу характеризується значним впливом природно-кліматичних умов: якістю ґрунтів, кліматом у регіоні, річною кількістю опадів, середньорічною температурою й іншими факторами. Тому 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 сільськогосподарства, що невпинно зростають, неможливо задовольнити, обробляючи тільки найродючіші ґрунти. Тому обробляються також і середні та найменш родючі ділянки. Потенціал кожного сільськогосподарського підприємства на 70% залежить саме від земельних ресурсів, їхньої якості, місце розташування (рис. 2.12).

Оцінювання 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, що впливає на структуру потенціалу, 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.

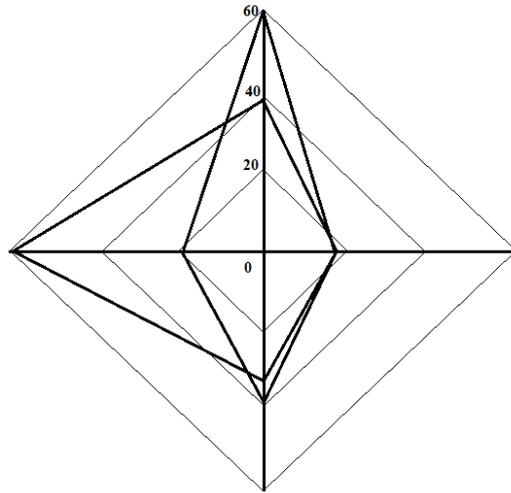


Рис. 2.12. Сільське господарство

Сфера послуг займає важливе місце в розвитку національної економіки й у задоволенні різноманітних потреб населення. Відповідно до цього всю сукупність підприємств сфери послуг можна поділити на підприємства виробничого та невиробничого характеру. Традиційно до сфери послуг відносять: організації освіти й охорони здоров'я, торгівлю та громадське харчування, підприємства побутового обслуговування населення, житлово-комунальні організації, транспорт і зв'язок, туристичні підприємства, будівельний комплекс тощо (рис. 2.13).

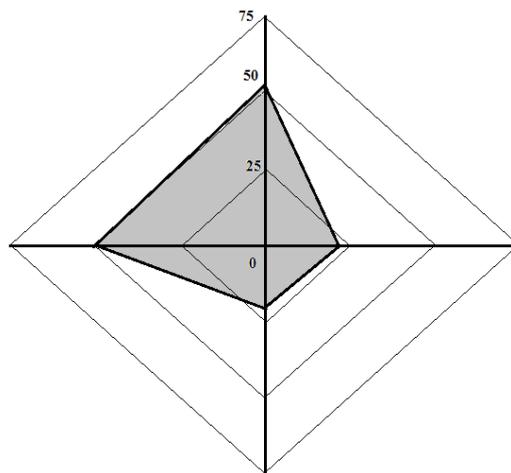


Рис. 2.13. Будівельний комплекс

Зазначимо, що послуги можуть мати матеріальний та нематеріальний характер. Крім того, їх не можна виробити заздалегідь 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 трудо-

домінаційний 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 науково-педагогічного колективу, надавати освітні послуги неможливо.

### **Транспортні підприємства**

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 і трубопровідний. Ураховуючи розвиток інформаційних технологій та сучасний рівень 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 (рис. 2.14).

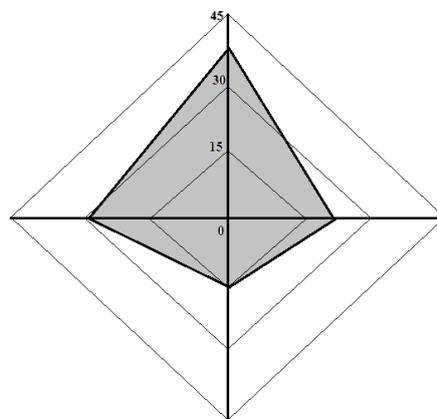


Рис. 2.14. Транспортні підприємства

Дефіцит енергоносіїв призводить до нестачі пального різних видів, що зумовлює виняткову роль енергоносіїв за розрахунками потенціалу. Кризове становище національної економіки в цілому та транспорту зокрема підвищує значення фінансових ресурсів, недостатність яких гальмує процеси оновлення рухомого складу, зумовлює брак палива, спричиняє погіршення транспортних шляхів і всіх інших елементів.

### **Фінансово-кредитні установи**

Фінансово-кредитні установи й 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. Формування структури потенціалу банків повинна враховувати такі чинники:

- 1) розмір фінансових ресурсів і якість управління ними;
- 2) якість кредитного портфеля;
- 3) ефективність організації роботи ключових підрозділів.

Очевидно, 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 і характером розміщення фінансових активів таких організацій надзвичайно важливе значення мають організаційна структура та менеджмент. Саме ці два чинники найчастіше визначають стабільність банку, сприяють залученню додаткового капіталу, надійності організації (банку чи страхової організації), її гнучкості за динамічних змін на регіональних і світових фінансових ринках тощо, що наочно наведено на рис. 2.15.

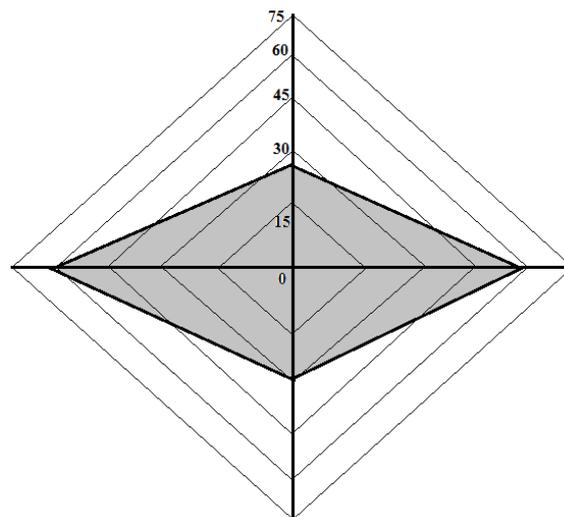


Рис. 2.15. Фінансово-кредитні установи

Проведені дослідження дають змогу зробити висновки про існування певних особливостей формування структури 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 слід виокремлювати ключові точки, що зумовлюють розвиток усєї структури внаслідок комплексних зв'язків, мультиплікативних ефектів та феномену синергії.

### **Контрольні запитання**

1. Чому потенціал підприємства доречно розглядати як відкриту економічну систему?
2. Що означає властивість цілісності системи стосовно потенціалу підприємства?
3. Як діє закон синергії в процесі реалізації потенціалу підприємства?
4. Що означає Парето-ефективність потенціалу підприємства?
5. Чи пов'язана здатність потенціалу до розвитку з його властивістю взаємодії та взаємозалежності із зовнішнім середовищем? Чому?
6. Поясніть на прикладі прояв властивості альтернативності елементів потенціалу підприємства в процесі його формування.
7. Схарактеризуйте механізм застосування системного підходу в процесі формування потенціалу підприємства.
8. Чому за сучасних умов зростає значення вивчення маркетингового, інноваційного й організаційного складників у формуванні та розвитку потенціалу підприємств?
9. У чому полягає відмінність відтворювального підходу під інноваційного?
10. Який з підходів до формування потенціалу підприємства найбільш орієнтований на робітників та прояв їхніх здібностей? Чому цей підхід набуває особливої актуальності за сучасних умов господарювання?
11. Схарактеризуйте вплив суспільно-політичних факторів на формування потенціалу відкритого акціонерного товариства в енергетичній галузі.
12. Схарактеризуйте вплив умов конкуренції на ринку обладнання на формування потенціалу невеликого приватного підприємства з виробництва пакувальних матеріалів.
13. Якою може бути реакція керівництва підприємства на впровадження нових технологічних розробок з боку конкурентів з метою захисту існуючої конкурентної позиції? Які можливі варіанти?
14. Назвіть основні передумови формування та розвитку потенціалу підприємства. Поясніть ієрархію їхнього визначення.

## Тестовий контроль

1. Потенціал підприємства як економічна система включає:
  - а) ресурси і зв'язки між ними;
  - б) сукупність відділів і виробничих підрозділів;
  - в) зовнішнє оточення та внутрішні процеси, а також їхню взаємодію;
  - г) внутрішні граничні можливості підприємства при використанні всіх наявних ресурсів.
  
2. Властивість цілісності систем означає:
  - а) первинність цілого, яке можна поділяти на компоненти;
  - б) первинність компонентів, з яких складається єдине ціле;
  - в) тотожність властивостей системи сумі властивостей її компонентів;
  - г) неможливість розчленовування цілого на окремі складові частини.
  
3. Ефективність роботи відділу вище суми ефективностей кожного фахівця за рахунок дії:
  - а) закону конкуренції;
  - б) закону пропорційності;
  - в) закону ефекту масштабу виробництва;
  - г) закону синергії.
  
4. Відповідно до принципу «чорної шухляди» задовільна якість «входу» при відмінній якості процесу:
  - а) стане причиною задовільної якості «виходу»;
  - б) не впливає на якість «виходу», яка буде відмінною завдяки відмінній якості процесу;
  - в) призведе до середнього рівня якості «виходу» між задовільним і відмінним;
  - г) обумовить низьку ціну продукції, що виробляється.
  
5. Внутрішню будову й організацію потенціалу як цілісної системи визначає його:
  - а) розмірність;
  - б) структура;
  - в) ієрархія;
  - г) адаптивність.
  
6. Кожний компонент системи може розглядатися як підсистема більш глобальної системи – це властивість:
  - а) цілісності;

- б) структурності;
- в) ієрархічності;
- г) спадковості.

7. Пріоритет якості при формуванні потенціалу підприємства як економічної системи означає:

- а) забезпечення якості системи, починаючи з нижчих рівнів дерева цілей;
- б) забезпечення високої якості пріоритетних компонентів виробничого потенціалу;
- в) забезпечення якості системи на «вході»;
- г) забезпечення високої якості об'єктних складових потенціалу.

8. Інтереси системи глобального рівня:

- а) першочергові порівняно з інтересами її підсистем;
- б) другорядні порівняно з інтересами її підсистем;
- в) завжди збігаються з інтересами підсистем;
- г) носять альтернативний характер порівняно з інтересами підсистем.

9. Якщо вищий рівень дерева цілей фірми – максимізація прибутку, то відповідно до властивості ієрархічності систем ланцюжок показників від верхнього рівня до нижнього включає:

- а) якість товару => його ефективність => надійність;
- б) частка товару на ринку => якість товару дефektivність товару;
- в) витрати на життєвий цикл товару => ефективність товару => довговічність товару;
- г) ефективність товару => якість => надійність.

10. Економія ресурсів споживачів за рахунок підвищення якості – пріоритетний напрям:

- а) системного підходу до формування потенціалу підприємства;
- б) маркетингового підходу до формування потенціалу підприємства;
- в) поведінкового підходу до формування потенціалу підприємства;
- г) ситуаційного підходу до формування потенціалу підприємства.

11. Елементами відтворювального підходу до формування потенціалу є:

- а) застосування випереджальної бази порівняння показників;
- б) забезпечення технічної й інформаційної сумісності елементів потенціалу;
- в) розроблення нормативів за окремими елементами потенціалу;
- г) підвищення якості продукції згідно з вимогами споживачів.

12. Необхідність усебічного обліку різних аспектів функціонування підприємства виникає при реалізації:

- а) системного підходу до формування потенціалу підприємства;
- б) функціонального підходу до формування потенціалу підприємства;
- в) структурного підходу до формування потенціалу підприємства;
- г) комплексного підходу до формування потенціалу підприємства.

13. Підвищення ефективності сукупного потенціалу за рахунок підвищення ефективності людських ресурсів – основна мета:

- а) ситуаційного підходу;
- б) адміністративного підходу;
- в) оптимізаційного підходу;
- г) поведінкового підходу.

14. В основі адміністративного підходу до формування потенціалу підприємства лежать:

- а) методи примусу;
- б) методи переконання;
- в) методи спонукання;
- г) усі перелічені вище.

15. Результатом формування маркетингового (ринкового) потенціалу підприємства виступає:

- а) потенційний обсяг чистого прибутку підприємства;
- б) потенційний обсяг продажів;
- в) потенційний обсяг виробництва продукції;
- г) обсяг фінансових ресурсів, авансованих в інвестиційну, фінансову і господарську діяльність підприємства.

16. Формування потенціалу підприємства будь-якого рівня є результатом:

- а) взаємодії ресурсів, які залучаються до господарської діяльності;
- б) впливу керуючої системи на керувану;
- в) розподілу фінансових ресурсів за факторами виробництва;
- г) реінвестування прибутку.

## **Практичні завдання**

### **Задача 1**

За даними базового періоду проведіть розрахунок необхідних коштів для формування фондового та обігового потенціалу ПАТ «Руна».

Вихідна інформація для вартісного розрахунку розміру складових елементів потенціалу ПАТ «Руна» у таблиці 2.1 та 2.2.

Таблиця 2.1

## Вихідні дані

№ з/п	Показники	Одиниці виміру	У базовому періоді	У звітному періоді
1	Середньорічна вартість основних виробничих фондів	тис. грн	182546	196841
2	Нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	коефіцієнт	0,15	0,15
3	Нормовані оборотні засоби	тис. грн	56067	67673
4	Коефіцієнт витягу продукції з оборотних засобів	коефіцієнт	0,9	0,93
5	Сумарна вартість нематеріальних активів і земельних ресурсів за експертною оцінкою	тис. грн	37255	42761
6	Середньоспискова чисельність промислово-виробничого персоналу	осіб	13027	13011
7	Продуктивність праці на 1-го працівника ПВП	тис. грн	13	13,8
8	Товарна продукція у порівняних цінах	тис. грн	169113	178920
9	Фондоозброєність у розрахунку на 1-го працівника ПВП	тис. грн	14	15,1
10	Інноваційні витрати за звітний період	тис. грн	46629	64884
11	Витрати на управління	тис. грн	9826	11811
12	Прибуток	тис. грн	47496	74949
13	Повна собівартість товарної продукції	тис. грн	122371	127329

Таблиця 2.2

## Додаткова інформація за рік, що є попереднім до базового

№ з/п	Показники	Одиниці виміру	За попередній до базового рік
1	Продуктивність праці на 1-го працівника ПВП	тис. грн	12,0
2	Фондоозброєність у розрахунку на 1-го працівника ПВП	тис. грн	13,0

**Задача 2**

За даними базового періоду проведіть розрахунок необхідних коштів для формування потенціалу нематеріальних активів ПАТ «Руна».

Вихідна інформація для вартісного розрахунку розміру складових елементів потенціалу ПАТ «Руна» у таблиці 2.1 та 2.2.

**Задача 3**

За даними базового періоду проведіть розрахунок необхідних коштів для формування трудового потенціалу ПАТ «Руна».

Вихідна інформація для вартісного розрахунку розміру складових елементів потенціалу ПАТ «Руна» у таблиці 2.1 та 2.2.

#### Задача 4

За даними базового періоду проведіть розрахунок необхідних коштів для формування виробничого потенціалу ПАТ «Руна».

Вихідна інформація для вартісного розрахунку розміру складових елементів потенціалу ПАТ «Руна» у таблиці 2.1 та 2.2.

#### Задача 5

За даними базового періоду проведіть розрахунок необхідних коштів для формування потенціалу підприємства ПАТ «Руна».

Вихідна інформація для вартісного розрахунку розміру складових елементів потенціалу ПАТ «Руна» у таблиці 2.1 та 2.2.

#### Задача 6

Виконайте розрахунок необхідних коштів для формування фондового та обігового потенціалу ПАТ «Промінь», якщо:

середньорічна вартість основних виробничих фондів – 168500 тис. грн;

нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень – 0,15;

нормовані оборотні кошти – 422300 тис. грн;

коефіцієнт витягу продукції з оборотних засобів – 0,87.

#### Задача 7

Здійсніть розрахунок необхідних коштів для формування потенціалу технологічного персоналу ПрАТ «Ганна».

Таблиця 2.11

Вихідна інформація  
для вартісного розрахунку трудового потенціалу ПрАТ «Ганна»

№ з/п	Показники	Одиниці виміру	У базовому періоді	У звітному періоді
1	2	3	4	5
1	Нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	коефіцієнт	0,16	0,16
2	Середньоспискова чисельність промислово-виробничого персоналу	осіб	8920	8915

## Продовження таблиці 2.11

1	2	3	4	5
3	Продуктивність праці на 1-го працівника ПВП	тис. грн	14,2	14,9
4	Фондоозброєність у розрахунку на 1-го працівника ПВП	тис. грн	13,5	15,8

**Ключові програмні питання**

1. Потенціал підприємства як інтегрована економічна система.
2. Формування потенціалу підприємства.
3. Ефект синергії та оптимізація структури потенціалу підприємства.
4. Сучасні тенденції формування потенціалу підприємства.
5. Особливості формування потенціалу підприємства залежно від специфіки підприємницької діяльності.

## **ТЕМА 3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

### **Питання для самостійного вивчення**

1. Конкуренентоспроможність потенціалу підприємства та її рівні.
2. Стратегічний аналіз конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

### **1. Конкуренентоспроможність потенціалу підприємства та її рівні**

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 у 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, і її головний принцип «невидимої руки»; розробив механізм конкуренції, який об'єктивно врівноважує галузеву норму прибутку; визначив основні умови ефективної 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 тощо.

Поняття конкуренції, запропоновані цими та іншими авторами, охоплюють різні її аспекти і, як правило, доповнюють одне одного. Найбільш загальним є таке визначення: конкуренція – це процес 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 підприємств, прогресивність технологій, реклама, умови постачань і підприємницького обслуговування, гарантії якості та безпеки використання товару й ін.

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 олігопольному 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.

Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що діють на цьому ринку. Конкурентоспроможність визначає можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби на ринку і відбиває продуктивність використання його ресурсів. Тому для забезпечення конкурентоспроможності 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.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства має кілька особливостей, а саме:

☑ конкурентоспроможність не є іманентною якістю підприємства (тобто його внутрішньою, природною якістю). Вона може бути виявлена й оцінена тільки за наявності конкурентів (реальних або потенціальних);

☑ це поняття є відносним, тобто вона має різний рівень стосовно різних конкурентів;

☑ конкурентоспроможність потенціалу підприємства визначається продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів;

☑ рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових (передусім продукції), а також від загальної конкурентоспроможності галузі та країни.

На сучасному етапі розвитку наукових досліджень конкурентоспроможності потенціалу підприємства намітився дуалістичний підхід до визначення її рівнів.

Залежно від глобалізації цілей дослідження виділяють такі рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства:

- ☑ світове лідерство;
- ☑ світовий стандарт;
- ☑ національне лідерство;
- ☑ національний стандарт;
- ☑ галузеве лідерство;
- ☑ галузевий стандарт;
- ☑ пороговий рівень.

Якщо підприємство перебуває нижче за пороговий рівень, то його потенціал вважається зовсім не конкурентоспроможним.

Згідно з іншим поглядом виокремлюють чотири основні рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства:

1-й рівень. Для потенціалу цього рівня характерна внутрішньо нейтральна організація управління. Керівник дбає лише про реалізацію виробничого потенціалу, орієнтованого на завантаження виробничих потужностей, незважаючи на проблеми конкурентоспроможності та задоволення потреб споживачів. Уважаються 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 й запити споживачів.

2-й 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, установленим його основними конкурентами. Керівництво такого підприємства не приділяє уваги потенційним можливостям бізнесу, які б забезпечили певні конкурентні переваги.

3-й рівень. Якщо керівники підприємства знають, що потенціал підприємства має дещо інші порівняльні переваги щодо конкуренції на ринку, ніж їхні основні суперники, і намагаються не дотримуватися загальних стандартів виробництва, що встановлені 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-й 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 тощо.

Нині в умовах розвитку ринкових відносин потенціал більшості вітчизняних підприємств можна зарахувати до першого та другого рівнів конкурентоспроможності. Однак необхідно зазначити прогресивні зрушення в діяльності окремих підприємств, які намагаються перейти на третій і навіть четвертий рівень конкурентоспроможності. В основному це підприємства з іноземними інвестиціями (наприклад, у галузі виробництва кондитерських виробів), корпорації в невиробничій сфері тощо. Найбільших успіхів досягли підприємства харчової промисловості: ПАТ «Галактон», м. Київ; ПрАТ «Світоч», м. Львів; ПАТ «Оболонь», м. Київ; ПАТ ПБК «Славутич», м. Запоріжжя; ТОВ «Сандора», м. Херсон; ПАТ «Чумак», м. Каховка.

## **2. Стратегічний аналіз конкурентоспроможності потенціалу підприємства**

У найбільш загальному вигляді стратегічний аналіз – це комплексне дослідження економічної системи за параметрами, які визначають її майбутній стан.

Метою стратегічного аналізу конкурентоспроможності потенціалу підприємства є виявлення позитивних і негативних факторів, котрі можуть вплинути на формування та розвиток елементів потенціалу у конкурентному середовищі.

У процесі проведення стратегічного аналізу об'єкта зазвичай застосовуються такі прикладні прийоми і методи:

- STEP-аналіз;
- SWOT-аналіз;
- SPACE-аналіз;

- GAP-аналіз;
- метод аналізу LOTS;
- PIMS-аналіз;
- вивчення профілю об'єкта;
- модель GE/McKinsey;
- система 111-555.

Застосування цих методів доцільне в процесі розроблення програми стійкого розвитку потенціалу підприємства, виявлення сильних і слабких позицій у формуванні та реалізації елементів потенціалу.

Метод STEP-аналізу дозволяє охарактеризувати зовнішню економічну ситуацію комплексно, оцінюючи вплив чинників: суспільних, технологічних, економічних, політичних, правових. Аналіз здійснюється за схемою «чинник – підприємство». Результати його оформлюються у вигляді матриці, на горизонтальній осі якої визначаються чинники макросередовища, на вертикальній – сила їхнього впливу в балах, рангах або інших одиницях виміру. Результати STEP-аналізу дозволяють оцінити зовнішню економічну ситуацію, що склалася в галузі виробництва та комерційної діяльності.

Одним із найпоширеніших інструментів стратегічного аналізу позиції підприємства (потенціалу) в конкурентній боротьбі є метод SWOT-аналізу (назва утворилася як аббревіатура чотирьох англійських слів: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats – SWOT, що у перекладі означає «сили, слабкості, можливості, загрози»).

Застосування SWOT-аналізу має сприяти (рис. 3.1):

- прийняттю зусиль щодо перетворення слабкостей на сили, загроз на можливості;
- розвитку сильних позицій відповідно до обмежених можливостей.

SWOT-аналіз передбачає виконання певної послідовності дій.

1. Ідентифікація та вивчення факторів зовнішнього оточення підприємства (таблиця 3.1) з метою виявлення поточних і потенційних загроз та своєчасного запобігання збитків унаслідок їхньої дії.

2. Ідентифікація й вивчення факторів зовнішнього оточення підприємства (таблиця 3.1) з метою виявлення поточних та потенційних можливостей, необхідних для запобігання загрозам і зміцнення конкурентних позицій.

3. Ідентифікація та аналіз сильних позицій складових потенціалу – конкурентних переваг підприємства.

4. Ідентифікація й аналіз слабких сторін потенціалу підприємства.

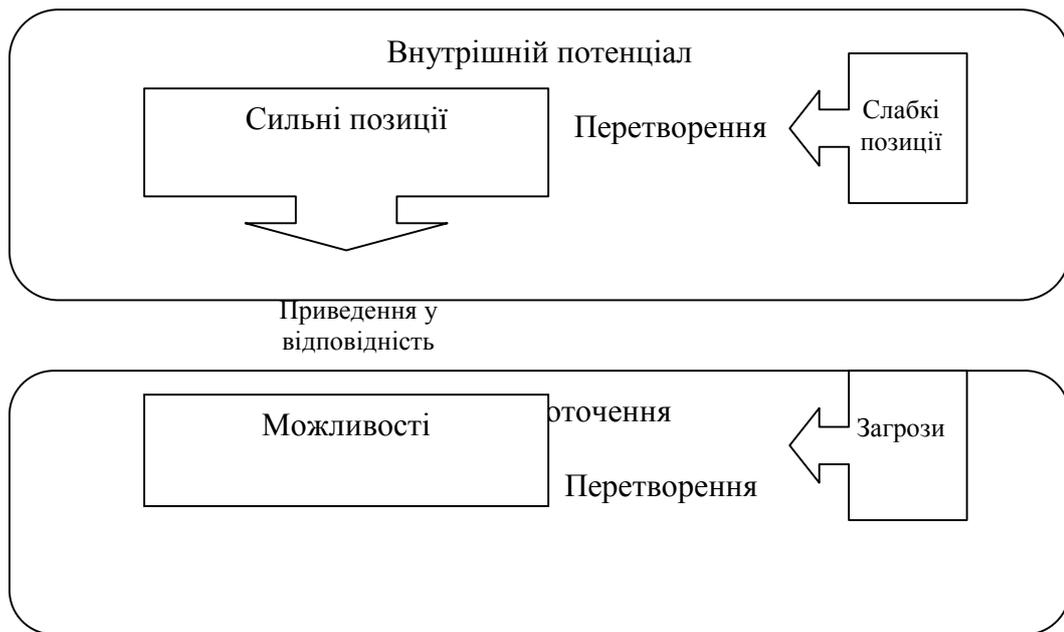


Рис. 3.1. SWOT-аналіз потенціалу підприємства

Таблиця 3.1

Зовнішні можливості та загрози для потенціалу підприємства (приклад)

Чинник зовнішнього середовища	Можливості	Загрози
Економіка	<input checked="" type="checkbox"/> Зростання ВВП <input checked="" type="checkbox"/> Активізація інвестиційних процесів <input checked="" type="checkbox"/> Стабільність валютних курсів	<input checked="" type="checkbox"/> Економічна криза в країні <input checked="" type="checkbox"/> Високий рівень інфляції <input checked="" type="checkbox"/> Високий рівень процентних ставок <input checked="" type="checkbox"/> Високий рівень податків
Політика та законодавство	<input checked="" type="checkbox"/> Політична стабільність <input checked="" type="checkbox"/> Досконалість законодавчих актів <input checked="" type="checkbox"/> Стабільність законодавства	<input checked="" type="checkbox"/> Високий тиск політичних сил на економіку <input checked="" type="checkbox"/> Мінливість законодавства <input checked="" type="checkbox"/> Суперечність законодавства
Соціальна сфера	<input checked="" type="checkbox"/> Зростання грошових доходів та заощаджень населення <input checked="" type="checkbox"/> Підвищення культурного рівня	<input checked="" type="checkbox"/> Зменшення реальних доходів населення <input checked="" type="checkbox"/> Погіршення демографічної ситуації
Розвиток науки та техніки	<input checked="" type="checkbox"/> Швидкий розвиток інформаційних технологій <input checked="" type="checkbox"/> Поліпшення інноваційного клімату	<input checked="" type="checkbox"/> Низький рівень витрат на наукові дослідження <input checked="" type="checkbox"/> Низька якість інформаційних ресурсів

Доцільно розглядати сильні та слабкі сторони за окремими функціональними складовими потенціалу (таблиця 3.2).

Аналіз сильних і слабких сторін здійснюється за допомогою порівняльних методів. Так, кожна позиція, визначена, наприклад, у таблиці 3.2, оцінюється за визначеною шкалою оцінки (бальною) та, як правило, ранжується за важливістю, тобто зважується (для отримання більш достовірних результатів). Конкурентні сили підприємства за окремими позиціями визначаються шляхом порівняння його оцінок за кожною позицією з оцінками підприємств-конкурентів.

Таблиця 3.2

Сильні та слабкі позиції  
функціональних складових потенціалу підприємства (приклад)

Складова потенціалу	Сильні позиції	Слабкі позиції
Виробнича	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Низький рівень собівартості продукції</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Висока якість продукції</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Висока фондовіддача</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Упровадження інновацій у виробничий процес</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Сучасне високопродуктивне обладнання</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Застаріле обладнання</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Високий рівень витрат порівняно з конкурентами</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Високий рівень енергоємності технології порівняно з конкурентами</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Низький рівень завантаження виробничих потужностей</li> </ul>
Кадрова	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Висока кваліфікація та компетентність персоналу</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Здатність працівників до генерування ідей</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Позитивна ділова репутація</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Неефективна система мотивації та стимулювання праці</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Високий рівень плинності кадрів</li> </ul>
Маркетингова	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Висока частка ринку</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Ефективна реклама та стимулювання збуту</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Високий рівень лояльності споживачів до продукції</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Високий рівень диференціації продукції</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Недостатній рівень широти та глибини асортименту</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Зменшення ринкової частки</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Скорочення бази клієнтів</li> </ul>
Фінансова	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Доступність позикових коштів</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Висока ділова активність</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Висока ліквідність активів</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Стійке фінансове становище</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Високий рівень рентабельності капіталу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Недостатність фінансових ресурсів</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Нестійке фінансове становище</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Високий рівень залежності від кредиторів</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Низька рентабельність</li> </ul>
Організаційні можливості	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Кваліфікований менеджмент</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Ефективна організаційна структура</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Низька кваліфікація менеджерів</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Низька швидкість проходження керуючих впливів</li> </ul>

Для отримання загального результату оцінювання застосовується показник абсолютної конкурентної сили, який для  $j$ -ої кількості підприємств ( $j \in [1; m]$ ) розраховується за формулою

$$KC_{abc} = \sum_{i=1}^n (KC_{i_{ou}} - \max KC_{ij}), \quad (3.1)$$

де  $KC_{abc}$  – абсолютна конкурентна сила підприємства – об'єкта оцінювання;

$KC_{i_{ou}}$  – оцінка  $i$ -го чинника конкурентної сили (слабкості) для оцінюваного підприємства;

$KC_{ij}$  – оцінка  $i$ -го чинника конкурентної сили (слабкості) для  $j$ -го підприємства-конкурента;

$n$  – кількість чинників, що характеризують сильні та слабкі конкурентні позиції.

5. Узгодження сил (слабкостей) із можливостями (загрозами) шляхом їхнього позиціонування на полях двовимірної SWOT-матриці (вісь абсцис – сили та слабкості, вісь ординат – можливості та загрози) та розроблення стратегій підвищення конкурентоспроможності відповідно до однієї з чотирьох можливих позицій у матриці:

- 1) сильні позиції – зовнішні можливості (стратегія використання сил для реалізації можливостей);
- 2) сильні позиції – зовнішні загрози (стратегія використання сил для нейтралізації загроз);
- 3) слабкості – зовнішні можливості (стратегія реалізації можливостей для подолання слабкостей);
- 4) слабкості – зовнішні загрози (стратегія скорочення діяльності в даному ринковому сегменті).

Метод SPACE-аналізу є похідним від SWOT-аналізу та застосовується для оцінки сильних і слабких сторін діяльності невеликих підприємств за такими групами критеріїв:

- 1) фінансова сила підприємства ( $\Phi C$ );
- 2) конкурентоспроможність підприємства ( $KП$ );
- 3) привабливість галузі ( $ПГ$ );
- 4) стабільність галузі ( $СГ$ ).

На основі вивчення ключових критеріїв у складі кожної групи складається матриця спрямованої стратегії в системі координат SPACE та будується вектор позиції підприємства, що оцінюється. Положення вектора визначає тип рекомендованої стратегії (консервативна, захисна, конкурентна, агресивна) для зміцнення конкурентних позицій (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Визначення вектора рекомендованої стратегії підприємства в системі координат SPACE

Метод аналізу GAP розроблено в Стенфордському дослідницькому інституті в Каліфорнії. Він становить спробу знайти методи розроблення стратегії та методи управління, які дозволяють привести справи у відповідність із найбільш високим рівнем вимог.

Використання методу передбачає виконання послідовності таких дій:

- 1) попереднє формулювання цілей діяльності на 1 рік, 3 роки, 5 років;
- 2) прогноз динаміки норми прибутку в ув'язуванні з установленими цілями бізнес-одиниці;
- 3) установлення розриву між цілями та прогнозами;
- 4) визначення альтернатив здійснення інвестицій для бізнес-одиниці та прогноз результатів;
- 5) визначення загальних альтернативних конкурентних позицій для кожної бізнес-одиниці та прогноз результатів;
- 6) розгляд інвестицій і альтернатив цінової стратегії для кожної бізнес-одиниці;
- 7) узгодження цілей стратегії кожної бізнес-одиниці з перспективами портфеля в цілому;
- 8) установлення розриву між попередніми цілями діяльності та прогнозом для кожної бізнес-одиниці;
- 9) уточнення профілю можливих придбань (створення) нових бізнес-одиниць;
- 10) визначення ресурсів, необхідних для таких придбань, і характеру їхнього можливого впливу на наявні в портфелі бізнес-одиниці;

11) перегляд цілей і стратегії існуючих підприємств із метою створення цих ресурсів.

Подібний аналіз може здійснюватися як для бізнес-одиниць окремого підприємства, так і для групи підприємств, а його результатом є розробка заходів для ліквідації розриву між бажаною і прогнозованою діяльністю.

Спробою об'єднати всі елементи цілісного погляду на бізнес стала поява приблизно в 1980 р. методу аналізу LOTS (зі шведської – «лоцман»), метою якого є розробка заходів для найбільш повного задоволення вимог покупців.

Сутність застосування методу полягає в ґрунтовному послідовному обговоренні на різних рівнях проблем бізнесу за такими напрямками:

- 1) ідентифікація існуючого положення;
- 2) можливості, закладені в стратегію діяльності;
- 3) реальність та ступінь досягнення довгострокових цілей;
- 4) реальність і ступінь досягнення короткострокових цілей;
- 5) методи й об'єкти, що будуть задіяні в ході аналізу;
- 6) формування і використання кадрового потенціалу;
- 7) оцінка реалізації планів розвитку;
- 8) організація менеджменту;
- 9) аналіз звітності.

Під час обговорення цих проблем розробляються різні моделі стратегії ведення бізнесу та способи розв'язання завдань, які дозволять найбільш ефективно підприємству або підрозділу будувати взаємини із зовнішнім оточенням.

PIMS-аналіз (Profit Impact of Market Strategy), або аналіз рівня впливу обраної стратегії на величини прибутковості та готівки. Цей метод заснований на використанні емпіричної моделі, що пов'язує широкий діапазон стратегічних змінних (таких як ринкова частка, якість продукту, вертикальна інтеграція) і ситуаційних змінних (швидкість зростання ринку, стадія розвитку галузі, інтенсивність потоків капіталу) з величиною прибутковості та здатністю організації генерувати готівку. Метод PIMS-аналізу був розроблений у середині 60-х років ХХ ст. у компанії «General Electric» і заснований на результатах аналізу діяльності більш ніж 150 великих і малих компаній.

Мета проведення такого аналізу полягає у визначенні стратегій, які варто вибирати в конкретних ринкових умовах.

За результатами проведених досліджень були побудовані рівняння множинної регресії, що пов'язують показники прибутковості та готівки з різними змінними величинами, які були згруповані в п'ять класів:

1. Привабливість ринкових умов:

швидкість зростання галузі в довгостроковій перспективі (4 – 10 років);

швидкість зростання галузі в короткостроковій перспективі (до трьох років);

стадія життєвого циклу продукту.

2. Сила конкурентних позицій:

ринкова частка;

відносна ринкова частка;

відносна якість продукту.

3. Ефективність використання інвестицій:

інтенсивність інвестицій (сумарні інвестиції, віднесені до обсягу продажів, і сумарні інвестиції, віднесені до доданої вартості);

інтенсивність основного капіталу (відношення основного капіталу до обсягу продажів);

вертикальна інтеграція (відношення доданої вартості до обсягу продажів);

процент використання виробничих потужностей.

4. Використання бюджету за такими напрямками:

витрати на маркетинг відносно обсягу продажів;

витрати на наукові дослідження відносно обсягу продажів;

витрати на нові продукти відносно обсягу продажів.

5. Поточні зміни в положенні на ринку:

зміна ринкової частки.

Були отримані результати, що показують найбільш суттєву залежність збільшення прибутковості від скорочення капіталоємності виробництва, зростання відносної якості продукту, продуктивності праці та показника відносної ринкової частки конкретних цільових ринків.

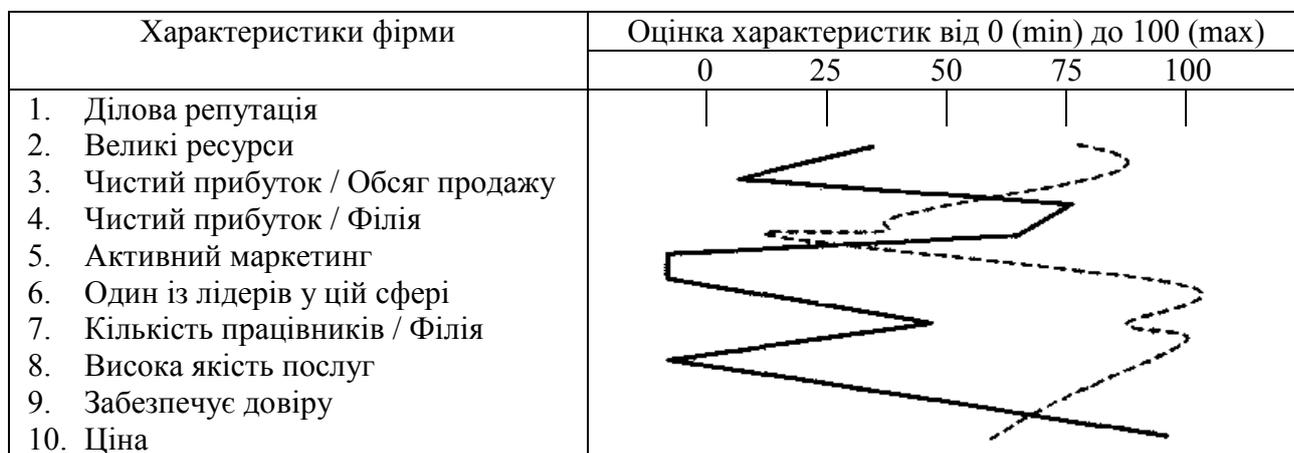
Однак надалі, в інших дослідженнях, було наведено багато фактів, які суперечать отриманим результатам. Зокрема це стосується високоприбуткових видів діяльності, котрі мали низькі значення показників ринкової частки. Виявилось, що суттєвий вплив також чинить тип стратегії, за допомогою якої забезпечується збільшення показника ринкової частки. Вартість завоювання високих показників ринкової частки може бути настільки високою, що перевищить вигоду від одержання додаткового прибутку. Існує певна межа показника ринкової частки, перевищення якої призводить до високих витрат його забезпечення та навіть падіння прибутковості. Аналіз також не враховував той факт, що підприємства – виробники високоякісної продукції, як правило, є більш прибутковими незалежно від частки ринку.

Метод вивчення профілю об'єкта полягає в ідентифікації та кількісній оцінці (за єдиною відносною або бальною шкалою) характеристик, котрі визначають ступінь лояльності споживачів до підприємства.

Профіль у цьому контексті являє собою сукупність специфічних параметрів, які характеризують об'єкт аналізу і завдяки яким він відомий цільовій групі споживачів.

Після того як кількісні оцінки отримані, дається їхня графічна інтерпретація, котра дозволяє наочно побачити позиції, за якими є відставання від конкурента чи випередження його результатів.

Приклад побудови профілю характеристик фірми, що займається рекламним бізнесом, наведений на рис. 3.3.



Профіль об'єкта оцінки – —————  
 Профіль підприємства-конкурента – - - - -

Рис. 3.3. Побудова профілю об'єкта

Однією з найпопулярніших моделей стратегічного аналізу конкурентоспроможності потенціалу є модель GE/McKinsey, розроблена спеціалістами корпорації General Electric спільно з консалтинговою компанією McKinsey&Co ще на початку 1970-х років.

На основі рейтингів конкурентоспроможності потенціалу підприємства (горизонтальна вісь) та привабливості галузі (вертикальна вісь) визначається стратегічне положення підприємства у форматі матриці 3x3.

Рейтинговий показник конкурентоспроможності є результатом взаємодії таких чинників: стратегії; компетенцій (сукупність навичок та досвіду); загально визнаних цінностей; організаційної структури; системи бізнес-процесів і ресурсів; кадрів; стилю дій з реалізації стратегії та ін.

Рейтинговий показник привабливості галузі (ринку) визначається з урахуванням абсолютного розміру ринку, його темпів зростання, ємності, механізму ціноутворення, сили конкуренції, прибутковості, правових обмежень, диференціації продукції тощо.

Вертикальна вісь поділяється на три відрізка, що відповідають високій (67 – 100 балів за 100-бальною шкалою), середній (33 – 67 балів) і низькій (менше за 33 бали) привабливості ринку. Горизонтальна вісь конкурентоспроможності поділяється на три відрізки за аналогічним принципом. Положення кожного об'єкта оцінки фіксується на готовій матриці та визначаються зони стратегічних позицій, в яких опинилися підприємства

(або їхні підрозділи), а також відповідні пріоритети в орієнтації майбутніх стратегій розвитку (рис. 3.4).

«Переможець/ інвестування, збереження сильних сторін»	«Переможець/ вибіркове інвесту- вання у розвиток»	«Сумнівний бізнес/пошук шляхів подолання слабкостей, вихід із бізнесу»
«Переможець/ зростання прибутко- вості»	«Середній біз- нес/захист існуючих позицій»	«Переможений/ пошук без ризикових шляхів розвитку, мі- німізація інвестицій»
«Генератор прибутку/ захист сильних сторін»	«Переможений/ отримання доходів і скорочення діяльності»	«Переможений/ вихід із бізнесу»

Рис. 3.4. Матриця «привабливість галузі/конкурентоспроможність підприємства»

Так, наприклад, якщо конкурентоспроможність потенціалу низька, а ринок, на якому діє таке підприємство, непривабливий (нижній правий квадрат матриці), то відповідно до моделі GE/McKinsey може бути рекомендована стратегія скорочення масштабів діяльності та поступового виходу з ринку.

Проблемами дослідження й розроблення методичних підходів стратегічного аналізу конкурентоспроможності займалися і російські вчені. Так, експертний інститут Торгово-промислової палати Росії в 1996 році запропонував власну систему аналізу конкурентоспроможності 111 – 555, яка ґрунтується на експертному оцінюванні таких чинників: конкурентоспроможність продукції, її якість і ціна. Шкала оцінювання була обрана від 0 до 5 балів, причому один бал означає низький рівень чинника, на думку експерта, а п'ять балів – високий рівень. Зрозуміло, що для ціни продукції один бал – це найкраща оцінка, а для конкурентоспроможності та якості продукції – найгірша.

За результатами досліджень були отримані такі класичні сполучення:

551 – традиційне (висока конкурентоспроможність, висока якість, низька ціна). Це найкраще поєднання з погляду забезпечення та утримання конкурентоспроможності, характерне для багатьох товарів японських і американських фірм, деяких європейських фірм;

555 – європейське;

511 – східно-азіатське (висока конкурентоспроможність при низькій ціні).

## Контрольні запитання

1. Обґрунтуйте взаємозв'язок категорій «риннок», «конкуренція», «конкурентоспроможність».
2. Дайте визначення поняття «конкурентоспроможність потенціалу підприємства». Наведіть приклади підприємств, що знаходяться на різних рівнях конкурентоспроможності потенціалу.
3. Які конкурентні сили діють на будь-якому ринку та зумовлюють силу конкуренції в галузі?
4. Схарактеризуйте конкурентну ситуацію в різних галузях вітчизняної економіки за сучасних умов.
5. Назвіть основні два типи конкурентних переваг. Чому зазвичай вони не поєднуються для забезпечення більш міцної конкурентної позиції?
6. Схарактеризуйте чинники утримання конкурентної переваги за М. Портером. Наведіть приклади.
7. Схарактеризуйте ключові чинники успіху у галузі. Назвіть основні з них за елементами потенціалу підприємства.
8. З яких етапів складається процедура оцінювання конкурентоспроможності об'єкта?
9. Які існують методи оцінки конкурентоспроможності? У чому їхні переваги та недоліки?
10. Розкрийте сутність стратегічного аналізу конкурентоспроможності потенціалу підприємства. У чому полягає його мета та завдання?
11. Назвіть основні методи стратегічного аналізу. Який з них застосовується виключно для характеристики впливу зовнішнього економічного середовища? З чим пов'язана необхідність його застосування?
12. Схарактеризуйте зміст етапів застосування SWOT- аналізу.
13. Дайте визначення сильних і слабких сторін, можливостей та загроз?
14. Який з методів стратегічного аналізу найбільш орієнтований на задоволення вимог споживачів? Чому виникла необхідність його розробки?
15. Основу якого методу стратегічного аналізу становить аналіз впливу розробленої стратегії на прибутковість підприємства?
16. Дайте визначення поняття «профіль об'єкта». Які характеристики його описують?
17. Як формується матриця «привабливість галузі / конкурентоспроможність підприємства»? Назвіть рекомендовані стратегії для підприємства, що діє на ринку середньої привабливості та має низький рівень конкурентоспроможності потенціалу.

## Тестовий контроль

1. Ситуація, при якій успіх у конкурентній боротьбі залежить від якості, ефективності управління, організації виробництва, відповідає поте-

нціалу:

- а) першого рівня конкурентоспроможності;
- б) другого рівня конкурентоспроможності;
- в) третього рівня конкурентоспроможності;
- г) четвертого рівня конкурентоспроможності.

2. Загроза появи нових конкурентів на певному ринковому сегменті:

- а) знижує потенціал прибутковості сегмента;
- б) обумовлює підвищення рівня витрат на стимулювання збуту;
- в) обумовлює підвищення рівня капіталовкладень, необхідних для утримання досягнутого рівня конкурентоспроможності;
- г) усі відповіді правильні.

3. Конкурентна перевага, отримана за рахунок виробництва продукції з унікальними споживчими властивостями, орієнтована на:

- а) дешеві канали збуту;
- б) низькі витрати;
- в) стандартизацію товарів;
- г) диференціацію товарів.

4. Пряме порівняння окремих індикаторів конкурентоспроможності з метою визначення переваг і недоліків порівнюваних підприємств – це зміст методу:

- а) рангів;
- б) різниць;
- в) балів;
- г) моделювання.

5. У якій послідовності виконуються етапи стратегічного аналізу:

- а) аналіз ідеї, аналіз можливостей, аналіз виконання, аналіз модернізації, аналіз досвіду;
- б) аналіз досвіду, аналіз можливостей, аналіз ідеї, аналіз модернізації, аналіз виконання;
- в) аналіз факторів впливу, аналіз можливостей, аналіз виконання, аналіз досвіду, аналіз результатів;
- г) аналіз можливостей, аналіз досвіду, аналіз ідеї, аналіз модернізації, аналіз виконання.

6. SWOT-аналіз потенціалу підприємства націлений:

- а) на максимальне задоволення потреб споживачів;
- б) на забезпечення максимальної ефективності використання потенціалу;
- в) на визначення привабливості ринку взагалі та виявлення позиції

- підприємства на ньому;
- г) на виявлення сил і слабкостей, загроз і можливостей з метою розвитку сил у відповідності з обмеженими можливостями.
7. Яке з наведених тверджень можна вважати перевагою SWOT-аналізу?
- а) об'єктивність вибору та ранжування факторів зовнішнього і внутрішнього середовища;
  - б) добра адаптація до середовища, що постійно змінюється;
  - в) потужна підтримка прийняття конкретних управлінських рішень;
  - г) періодична діагностика ринку та ресурсів підприємства.
8. У процесі формування корпоративної стратегії фірми за допомогою SWOT-аналізу визначаються:
- а) стратегія адаптації до середовища та стратегія адаптації до ресурсів підприємства;
  - б) стратегія адаптації до середовища і стратегія формування середовища;
  - в) стратегія активного наступу і стратегія пасивної оборони;
  - г) ділова, функціональна й операційна стратегії.
9. До складу факторів, що характеризують сильні та слабкі сторони підприємства, не належить:
- а) репутація (імідж);
  - б) соціальна відповідальність;
  - в) законодавча і нормативна база;
  - г) трудові ресурси.
10. Забезпечення потреби в матеріальних ресурсах виключно за рахунок позикових коштів можна розглядати як:
- а) силу підприємства;
  - б) слабкість;
  - в) зовнішню можливість;
  - г) зовнішню загрозу.
11. Сума різниць між експертними оцінками внутрішніх факторів підприємства, що досліджується, і найвищими оцінками серед конкурентів – це:
- а) показник інтенсивності конкуренції;
  - б) рівень нестабільності внутрішнього середовища підприємства;
  - в) звичайна конкурентна сила підприємства;
  - г) абсолютна конкурентна сила підприємства.

12. Якої групи критеріїв немає у моделі SPACE:

- а) маркетингові можливості підприємства;
- б) конкурентоспроможність підприємства і його становище на ринку;
- в) привабливість сектора (галузі), у якому (якій) функціонує підприємство;
- г) стабільність сектора (галузі), у якому (якій) функціонує підприємство.

13. На якому організаційному етапі аналізу за методом SPACE визначаються конкретні показники для оцінювання:

- а) на початковому;
- б) на етапі розроблення критеріїв;
- в) на етапі узгодження стратегії;
- г) на завершальному етапі.

14. Якщо вектор спрямовується у нижній лівий квадрант системи координат SPACE, рекомендованою стратегією є:

- а) консервативна стратегія;
- б) захисна стратегія;
- в) конкурентна стратегія;
- г) агресивна стратегія.

15. Стратегія розширення діяльності відповідно до моделі GE/McKinsey рекомендується за умов:

- а) високої привабливості ринку та хиткого стратегічного стану підприємства;
- б) високої привабливості ринку й середньої конкурентоспроможності потенціалу підприємства;
- в) середньої привабливості ринку та середньої стратегічної позиції підприємства;
- г) низької привабливості ринку й високої конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

## **Практичні завдання**

### **Задача 1**

На основі даних, наведених у таблиці 3.3, дати оцінку рівня конкурентоспроможності потенціалів фармацевтичних фірм «Дарниця» та «Bayer».

Таблиця 3.3

## Основні характеристики підприємства за 2015 рік

Показник на початок 2015 року	Росинка	Кока-кола	Дарниця	Вайер	ОКІ	НР
Рік заснування	1958	1886	1971	1863	1881	1939
Обсяг продажу, млрд дол.	0,7	7,9	0,5	4,7	8	38,4
Чистий прибуток, млрд дол.	0,2	1,4	0,031	1,9	0,6	2,6
Кількість працівників, ос.	540	40500	970	288800	24700	163 700
Кількість філій, один.	-	49	-	60	6	176
Країна	Україна	Америка	Україна	Німеччина	Японія	Америка

## Задача 2

На основі даних, наведених у таблиці 3.3, дати оцінку рівня конкурентоспроможності потенціалів фірм у галузі електроніки: ОКІ Electric Industry Co. та Hewlett-Packard (HP).

## Задача 3

За даними, наведеними в таблиці 3.4, визначити конкурентну позицію концерну «ROSHEN» на ринку кондитерських виробів і зробити висновки щодо управління конкурентоспроможністю його потенціалу. До складу концерну «ROSHEN» входять чотири кондитерські фабрики України: Київська ім. Карла Маркса; Вінницька, Кременчуцька, Маріупольська.

Таблиця 3.4

## Результати ранжування кондитерських фабрик та їх виробів

№ з/п	Кондитерська фабрика	Споживчі властивості кондитерських виробів і їх ранги									
		Ціна (Ц)		Асортимент (А)		Упаковка (У)		Енергетична цінність (Е)		Смакові властивості (С)	
		бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг
1	Вінницька	9	1	8	1	9	1	7	3	9	1
2	Кременчуцька	1	4	5	4	4	7	6	5	7	4
3	Полтавакондитер	6	6	4	7	5	5	6	5	6	6
4	Україна	8	3	7	3	7	4	8	1	8	3
5	Буковинка	7	4	5	4	8	2	7	3	7	4
6	Маріупольська	5	7	3	8	5	5	6	5	6	6
7	Лукас	9	1	8	1	8	2	8	1	9	1
8	Харків'янка	4	8	5	4	4	7	6	5	5	8
Вага споживчої властивості		0,25		0,25		0,3		0,05		0,15	

#### Задача 4

За даними, наведеними в таблиці 3.5, визначити конкурентну позицію автозаводу «АвтоЗАЗ» на ринку і зробити висновки щодо управління конкурентоспроможністю його потенціалу.

Таблиця 3.5

Результати ранжування автозаводів та їх виробів

№ з/п	Автозавод	Споживчі властивості автомобілей і їх ранги											
		Ціна (Ц)		Потужність (П)		Дизайн (Д)		Оздоблення (О)		Надійність (Н)		Гарантійний строк (Г)	
		бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг	бал	ранг
1	АвтоЗАЗ	9	1	8	1	9	1	9	1	8	1	9	1
2	ЛуАЗ	7	2	8	1	8	2	8	2	7	2	7	2
3	КрАЗ	5	4	7	4	6	5	5	5	6	3	6	5
4	ЛАЗ	6	3	8	1	7	3	6	4	5	4	7	2
5	ХТЗ	4	5	7	4	7	3	7	3	5	4	7	2
Вага споживчої властивості		0,25		0,2		0,2		0,15		0,1		0,1	

#### Задача 5

Вихідну інформацію про виробничу, комерційну та фінансову діяльність підприємств – виробників пакувальних матеріалів і результати опитування групи експертів стосовно впливу основних аспектів управління підприємствами на рівень їхньої конкурентоспроможності наведено відповідно в таблицях 3.6 та 3.5.

Таблиця 3.6

Показники господарсько-фінансової діяльності за групою підприємств-конкурентів, %

№ з/п	Показник	Підприємство		
		«Схід»	«Ера»	«Техно-пак»
1	Рівень завантаження обладнання	75	80	95
2	Частка недовиробленої продукції через простой виробництва	8	0	10
3	Частка довгострокових угод на виробництво продукції	25	50	55
4	Коефіцієнт оновлення асортименту	10	20	10
5	Частка продукції, що не має сталого попиту	30	20	25
6	Рівень продуктивності праці порівняно з галузевим	90	110	105
7	Рівень плинності кадрів	15	20	5
8	Достатність виробничих запасів для безперервного виробничого процесу	80	95	75
9	Рентабельність власного капіталу	25	20	18

Таблиця 3.7

Результати експертного оцінювання ступеня впливу аспектів управління діяльністю підприємства на його конкурентоспроможність

Аспект управління	Вагомість чинника
Маркетинг і комерційна діяльність	0,2
Виробничий менеджмент	0,3
Кадровий менеджмент	0,25
Управління закупівлями	0,1
Фінансовий менеджмент	0,15

На основі наведеної інформації:

- 1) оцінити рівень конкурентоспроможності підприємств – виробників пакувальних матеріалів з урахуванням важливості впливу аспектів управління;
- 2) для кожного підприємства визначити головні недоліки діяльності, які негативно впливають на рівень його конкурентоспроможності, та запропонувати практичні заходи, спрямовані на усунення виявлених недоліків.

### Задача 6

Провести SWOT-аналіз можливостей та загроз зовнішнього середовища для компанії «Коровай», яка спеціалізується на виробництві хлібобулочної продукції. Самостійно визначити оцінки (за 10-бальною шкалою) й імовірності наведених парних факторів. Розрахувати загальні значення оцінок можливостей і загроз. Результати аналізу подати в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Аналіз можливостей та загроз діяльності підприємства

№ з/п	Можливості	Вага	Оцінка		Загрози	Вага	Оцінка	
			Бала	Зважені бала			Бала	Зважені бала
1	Зростання ділової активності в країні				Зниження ділової активності в країні			
2	Зростання податкового тиску				Зниження податкового тиску			
3	Послаблення конкуренції				Посилення конкуренції			
4	Поліпшення демографічної ситуації				Погіршення демографічної ситуації			
5	Зменшення вартості сировини і матеріалів				Збільшення вартості сировини і матеріалів			
Загальна оцінка					Загальна оцінка			

## Задача 7

Оцінити конкурентну силу й абсолютну конкурентну силу компанії ІВС, яка здійснює свою діяльність у галузі інформаційних технологій. Вихідна інформація про силу конкурентних позицій компанії та її основних конкурентів наведена в таблиці 3.9. Шкала вимірювань – від 0 (min) до 10 (max) балів.

Таблиця 3.9

Вихідна інформація  
для оцінювання конкурентної сили потенціалу підприємства

№ з/п	Чинники	Вага	Компанія ІВС	Конкуренти			
				1	2	3	4
1	Якість продукції	0,1	8	5	10	1	6
2	Ділова репутація	0,1	8	7	10	1	6
3	Рівень витрат	0,2	5	10	3	1	4
4	Технічний потенціал	0,05	10	1	7	3	8
5	Розроблення та реалізація інновацій	0,1	9	4	10	5	1
6	Кадровий потенціал	0,2	5	7	10	1	4
7	Фінансовий стан	0,15	5	10	7	3	1
8	Менеджмент	0,1	9	4	10	5	1

## Задача 8

Побудувати лінію конкурентного профілю компанії ІВС, яка здійснює свою діяльність у галузі інформаційних технологій. Вихідна інформація наведена в таблиці 3.10. Шкала вимірювань – від 0 (min) до 10 (max) балів.

Визначити, за якими позиціями підприємство випереджає конкурентів, а за якими – займає слабкі позиції в конкурентній боротьбі.

Таблиця 3.10

Вихідні дані

№ з/п	Чинник	Вага	Компанія ІВС	Конкуренти			
				1	2	3	4
1	Якість продукції	0,1	8	5	10	1	6
2	Ділова репутація	0,1	8	7	10	1	6
3	Рівень витрат	0,2	5	10	3	1	4
4	Технічний потенціал	0,05	10	1	7	3	8
5	Розроблення та реалізація інновацій	0,1	9	4	10	5	1
6	Кадровий потенціал	0,2	5	7	10	1	4
7	Фінансовий стан	0,15	5	10	7	3	1
8	Менеджмент	0,1	9	4	10	5	1

## Задача 9

Визначити ринкову позицію та обґрунтувати оптимальну стратегію за допомогою SPACE-аналізу для підприємства з виробництва круп «Арго», результати бального оцінювання показників за ключовими критеріями для якого наведені в таблиці 3.11.

Таблиця 3.11  
Результати бального оцінювання ключових критеріїв за методом SPACE-аналізу для підприємства «Арго»

Критерії	Оцінка, балів	Вага
<i>Фінансова сила підприємства</i>		
Рентабельність власного капіталу	6	0,4
Стабільність прибутку	5	0,3
Рівень фінансової стійкості	4	0,3
<i>Конкурентоспроможність підприємства</i>		
Частка підприємства на ринку	6	0,3
Темпи зростання ринкової частки	4	0,2
Рентабельність реалізації продукції	6	0,5
<i>Привабливість галузі</i>		
Рівень прибутковості галузі	7	0,5
Стадія життєвого циклу галузі	5	0,3
Залежність розвитку галузі від кон'юнктури	5	0,2
<i>Стабільність галузі</i>		
Стабільність прибутку	6	0,4
Рівень розвитку інноваційної діяльності в галузі	2	0,2
Маркетингові та рекламні можливості	5	0,4

## Задача 10

На основі наведених даних таблиці 3.12 дати оцінку рівня конкурентоспроможності потенціалів фармацевтичних фірм «Дарниця» та «Bayer».

Таблиця 3.13  
Основні характеристики підприємств (станом на початок 2017 року)

Показник	Дарниця	Bayer
Рік заснування	1971	1863
Обсяг продажу, млн дол.	15	4700
Чистий прибуток, млн дол.	3,1	1900
Кількість працівників, ос.	970	288800
Кількість філій, один.	-	60
Країна	Україна	Німеччина

## **Ключові програмні питання**

1. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства та її рівні.
2. Методи оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
3. Прикладні моделі оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

## **ТЕМА 4. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

### **Питання для самостійного вивчення:**

1. Принципи та основні етапи оцінювання потенціалу підприємства.

#### **1. Принципи та основні етапи оцінювання потенціалу підприємства**

Теоретико-методологічною базою оцінювання ринкової вартості потенціалу підприємства є сукупність взаємозв'язаних принципів, в основу формування яких покладено багаторічний досвід зарубіжних експертів-оцінювачів і вітчизняну практику оцінювання майнових комплексів промислових підприємств.

Загальноживана класифікація принципів оцінювання виокремлює такі їх групи:

- 1) принципи, які базуються на уявленнях користувача;
- 2) принципи, пов'язані із землею, будинками і спорудами;
- 3) принципи, пов'язані з ринковим середовищем;
- 4) принцип найліпшого і найефективнішого використання.

Незважаючи на те, що залежно від конкретної ситуації для кожного окремо взятого об'єкта оцінювання використання найбільш значущих принципів і реалізація того чи іншого принципу відбудеться не в повному обсязі, між принципами як системним утворенням існують тісні взаємозв'язки (рис. 4.1).

До складу принципів, які базуються на уявленні користувача, включають: корисність, заміщення та очікування.

Принцип корисності базується на постулаті, що будь-яке підприємство має вартість, якщо воно корисне потенційному власникові для реалізації певної економічної функції протягом певного періоду.

Принцип заміщення передбачає, що максимальна ринкова вартість підприємства визначається найменшою вартістю іншого підприємства з еквівалентною корисністю. Інакше кажучи, покупець не сплатить за підприємство (нерухоме майно) суму, більшу, ніж мінімальна ціна іншого об'єкта з адекватною корисністю.

Принцип очікування ґрунтується на тому, що вартість підприємства, котре оцінюється, визначається розміром чистого доходу, який очікує покупець від володіння (комерційного використання) ним з урахуванням можливого чистого доходу від його перепродажу.

До складу принципів другої групи відносять: залишкову продуктивність; внесок; віддачу; збалансованість; оптимальний розмір; поділ і поєднання пакета прав власності.



Рис. 4.1. Принципи оцінювання ринкової вартості потенціалу підприємства та їх взаємозв'язок

**Залишкова продуктивність.** Згідно з економічною теорією земля має вартість або взагалі яку-небудь цінність тільки тоді, коли є залишок чистого доходу після компенсації всіх інших факторів виробництва. Цей механізм розподілу доходу пов'язаний з тим, що земля фізично нерухома, і, щоб розпочати будь-яку економічну діяльність, до неї слід докласти працю, капітал і підприємницький менеджмент. Саме ці доходуотворювальні фактори компенсуються першочергово, а залишок доходу виплачується власникові землі як рента (податок, оренда).

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

**Віддача.** Цей принцип означає, що в міру додавання ресурсів до основних складових потенціалу підприємства чистий прибуток має тенденцію до зростання, але тільки до певного моменту (певної межі). Після цього темпи зростання дохідності починають уповільнюватися аж доти, доки приріст результативності не стане меншим за приріст витрат на додаткові ресурси.

**Збалансованість (пропорційність).** Згідно із цим принципом усі

елементи ресурсно-виробничого й управлінського потенціалу підприємства повинні мати збалансовану внутрішню й загальну структуру. Постійне підтримування необхідної пропорційності між розвитком складових потенціалу забезпечує максимальну прибутковість функціонування підприємства та найвищу його вартість.

**Оптимальний розмір (величина).** Вимоги цього принципу стосуються кожного фактора виробництва землі, будівель і споруд, технічного оснащення, персоналу, які разом дають можливість створити економічно обґрунтований (оптимальний) розмір потенціалу підприємства та отримати від нього максимальний прибуток відповідно до ринкової кон'юнктури в даному районі.

**Поділ і поєднання прав власності.** Система майнових прав України, передбачена Цивільним кодексом, дозволяє поділяти та продавати окремо майнові права на власність. Останні згідно з теорією пакета (пучка) прав розглядаються як складові, які разом уособлюють усі визнані законом майнові права.

Сутність принципу економічного розділення полягає в тому, що майнові права слід поділяти та поєднувати таким чином, щоб збільшувати загальну вартість об'єкта власності. Спираючись на досвід, можна виокремити характерні ознаки, а для кожної з них – види поділу прав власності (рис. 4.2).

До групи принципів, які пов'язані з ринковим середовищем, входять: залежність, відповідність, попит і пропонування, конкуренція, змінування.

**Залежність.** Вартість потенціалу підприємства формується під впливом множини різноманітних факторів, серед яких особливу роль відіграє його місцезнаходження. Якість останнього визначається насамперед відповідністю фізичних параметрів земельної ділянки підприємства регіональній системі землекористування та його віддаленістю від ринкової інфраструктури. Разом ці дві важливі характеристики становлять сітус, чи економічне місцеположення підприємства.

Зміни в системі землекористування або в економічному середовищі підприємства згідно з принципом залежності можуть справляти як позитивний, так і негативний вплив на його вартість. У свою чергу вартість підприємства чи іншого об'єкта нерухомості сама впливає на величину вартості об'єктів нерухомості та підприємств, що їх розміщено в даному регіоні.

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

**Попит і пропонування.** На вартість потенціалу підприємства великий вплив справляє співвідношення між попитом і пропонуванням. Коли останні збалансовані, а потенціал підприємства використовується

## Поділ майнових прав



Рис. 4.2. Ознаки поділу та види прав власності

якнайліпше і найефективніше, ринкова ціна підприємства, як правило, відображує вартість (витрати) його створення. Якщо на ринку існує надлишок пропонування чи недостатній попит, то рівень цін на підприємства знижується. Вищий рівень ринкових цін проти вартості будівництва стимулює введення в дію нових виробничих об'єктів доти, доки не настає цінова рівновага.

**Конкуренція.** Сутність цього принципу полягає в тому, що ціни на об'єкти оцінювання складаються під впливом постійного суперництва між суб'єктами ринку, які прагнуть отримувати максимальні прибутки. Це вирівнює дохідність інвестицій у різних сегментах конкурентного ринку і дає можливість об'єктивно визначити ринкову вартість підприємств. Принцип конкуренції також застерігає від урахування надприбутків за оцінювання підприємств-монополістів, бо це спотворює їхню ринкову вартість.

**Змінювання.** Цей принцип передбачає під час оцінювання вартості потенціалу підприємства та його складових урахування можливих змін їх функціонування внаслідок трансформації економічних, соціальних і юридичних умов, а також впливу регіональних та локальних факторів. Динамізм зовнішнього середовища і внутрішньовиробничих змін потребує точного визначення дати проведення кожного оцінювання вартості потенціалу підприємства. Фіксована дата оцінювання відображає макроекономічну ситуацію, особливості місцевого ринку нерухомості, а також стан об'єкта оцінки, що склалися на цей момент та зумовили саме таку його ринкову вартість.

**Принцип найліпшого і найефективнішого використання** є синтезуючим принципом оцінювання вартості потенціалу підприємства. Як системоутворювальний елемент він інтегрує загальний вплив усіх раніше названих принципів та означає, що з можливих варіантів використання потенціалу підприємства буде вибрано той, за якого найповніше реалізуються функціональні можливості всіх складових потенціалу й забезпечується їх максимальна результативність.

Найліпше і найефективніше використання дає вихідну концептуальну модель для аналізу різних факторів, котрі впливають на вартість об'єкта оцінювання та забезпечують використання законодавчо незабороненого, фізично здійснюваного, фінансово обґрунтованого і такого, що реалізує найбільшу вартість (дохідність) об'єкта оцінювання.

### **Контрольні запитання**

1. У чому полягає суть процесу оцінювання потенціалу підприємства? Які системи вимірювання зазвичай для цього застосовують?
2. Чому вартісна оцінка підприємства об'єктивно характеризує рівень розвитку його потенціалу?
3. Які властивості й особливості підприємства як товару?
4. Які причини обумовили активізацію оцінної діяльності в Україні?
5. З яких етапів складається процес оцінювання вартості об'єкта власності? Чи регламентується цей процес нормативно правовими актами? Чому?
6. Назвіть випадки, за яких оцінювання вартості є обов'язковим згідно із законодавством України?
7. Чому доцільно оцінювати вартість бізнесу позичальника в процесі визначення його кредитоспроможності?
8. Як можуть вплинути результати оцінювання вартості підприємства на прийняття рішень щодо підвищення ефективності поточного управління?
9. У чому сутність категорії «вартість»? Чому вона має велику кількість модифікацій?

10. За яких умов можливе визначення ринкової вартості об'єкта оцінювання?

11. Схарактеризуйте сутність споживчої вартості. Чи може вона до-рівнювати ринковій?

12. Чим відрізняється інвестиційна вартість від ринкової?

13. Яка вартість визначається, якщо покупець має особливі родинні інтереси, що спонукають його на придбання об'єкта за ціною, вищою за середньоринкову на подібне майно?

14. Чим різняться вартість відтворення та вартість заміщення?

15. Які умови визначення вартості в користуванні? Які види вартос-ті можна вважати вартістю в користуванні? Чому?

16. Схарактеризуйте принципи, пов'язані з уявленням власника про об'єкт оцінювання.

17. Як впливають принципи внеску та граничної продуктивності на визначення вартості об'єкта?

18. Чому надлишковий прибуток стимулює руйнівну конкуренцію та зменшує вартість об'єкта оцінювання, що діє на такому ринку?

### **Тестовий контроль**

1. Міра того, скільки покупець буде готовий заплатити за оцінюва-ну власність, – це:

- а) ціна;
- б) вартість;
- в) витрати;
- г) собівартість.

2. Вартісне оцінювання підприємства в цілому проводиться з ме-тою:

- а) визначення розміру виручки від реалізації не задіяних у вироб-ничому процесі основних фондів;
- б) визначення ступеня усталеності іміджу підприємства;
- в) визначення вартості устаткування підприємства, що є об'єктом лізингу;
- г) одержання кредиту під заставу частини нерухомості підприєм-ства.

3. Термін «ліквідність підприємства» пов'язаний із:

- а) можливістю швидко і вчасно розрахуватися по боргових зоб-бов'язаннях;
- б) гнучкістю підприємства та здатністю до зміни виробничих фак-торів в умовах нестабільності зовнішнього середовища;
- в) низьким рівнем дебіторської і кредиторської заборгованості;

г) можливістю швидкого продажу активів за рішенням власника.

4. Властивості підприємства як товару:

- а) корисність;
- б) цілісність;
- в) нестационарність;
- г) усі перераховані вище.

5. Що з нижчепереліченого не відповідає визначенню ліквідаційної вартості?

- а) вартість, розрахована на основі реалізації активів підприємства по частинах;
- б) різниця між виручкою від продажу активів кожного підприємства окремо та їх зобов'язаннями;
- в) вартість, що враховує індивідуальні вимоги конкретного інвестора;
- г) вартість, розрахована для підприємства, яке знаходиться в стані банкрутства.

6. Яка вартість з перелічених нижче є оціненим грошовим еквівалентом, котрий може бути отриманий від продажу об'єкта за наявності достатнього періоду часу для адекватного маркетингу за умов зацікавленості в здійсненні угоди покупця та продавця?

- а) ринкова вартість;
- б) повна вартість заміщення;
- в) залишкова ліквідаційна вартість;
- г) страхова вартість.

7. Яка вартість з перерахованих нижче є вартістю відтворення нової точної копії об'єкта власності на базі нинішніх цін з використанням таких самих чи подібних матеріалів?

- а) повна вартість заміщення;
- б) обґрунтована ринкова вартість;
- в) скрапова вартість;
- г) повна вартість відновлення.

8. Яке з нижчеперелічених визначень є синонімом поняття «вартість в обміні»?

- а) споживча вартість;
- б) вартість для конкретного інвестора;
- в) ліквідаційна вартість;
- г) ринкова вартість.

9. Яке з нижчеперелічених визначень є синонімом поняття «вартість у користуванні»?

- а) нормативна вартість;
- б) споживча вартість;
- в) внутрішня вартість;
- г) ринкова вартість.

10. Що з нижчепереліченого не входить у визначення інвестиційної вартості?

- а) вартість для конкретного користувача;
- б) суб'єктивна вартість;
- в) найбільш імовірна ціна за даними ринку;
- г) вартість при визначених цілях інвестування.

11. Вартість будівництва споруди в поточних цінах на дату оцінювання з корисністю, що дорівнює корисності оцінюваної споруди, з уживанням сучасних матеріалів, сучасних стандартів, проекту, планування – це:

- а) вартість в обміні;
- б) вартість заміщення;
- в) вартість відновлення;
- г) залишкова вартість.

12. Що найбільш точно характеризує правильні дії оцінювача при визначенні остаточної вартості об'єкта різними методами?

- а) усереднення показників вартості, отриманих за допомогою різних методів;
- б) прийняття максимального значення як остаточної величини вартості;
- в) прийняття до уваги ступеня вірогідності та доречності використання кожного з методів;
- г) прийняття мінімального значення як остаточної величини вартості.

13. Підприємство в оцінній діяльності виступає як:

- а) об'єкт різних угод;
- б) суб'єкт різних угод;
- в) товар;
- г) усе перелічене.

14. Вартість підприємства як сформованого єдиного цілого – це:

- а) інвестиційна вартість;
- б) вартість діючого підприємства;
- в) утилізаційна вартість;
- г) ліквідаційна вартість.

15. Об'єкт оцінювання – підприємство харчової промисловості. Воно знаходиться у важкому фінансовому стані у зв'язку з відсутністю попиту на продукцію. У регіоні його розташування збільшується кількість підприємств переробної промисловості, створюються нові робочі місця, підвищується життєвий рівень. За таких умов вартість об'єкта оцінювання:

- а) зростає;
- б) падає;
- в) не змінюється;
- г) залежить тільки від внутрішніх перетворень.

16. Незважаючи на те, що минулі показники та фактичний стан підприємства є важливими в оцінній діяльності, саме майбутнє створює бізнесу додаткову вартість. Таке твердження є відбиттям принципу:

- а) альтернативності;
- б) заміщення;
- в) очікування;
- г) майбутньої продуктивності.

17. За наявності декількох подібних чи відповідних об'єктів той, який має найменшу ціну, користується найбільшим попитом – загальна суть принципу:

- а) заміщення;
- б) відповідності;
- в) прогресу і регресії;
- г) корисності.

18. До принципів, пов'язаних з експлуатацією власності, відносять принцип:

- а) зміни вартості;
- б) збалансованості;
- в) відповідності;
- г) корисності.

## **Практичні завдання**

### **Задача 1**

Обладнання було придбане у 1999 році за 28 млн грн (курс гривні до долара склав 5,47:1). На дату оцінювання курс гривні до долара склав 27:1. Розрахуйте скориговану вартість обладнання на дату оцінювання. Які різновиди вартості використані в цій задачі?

## Задача 2

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

При побудові на одному гектарі землі кожного додаткового будинку вартість будівництва зменшується на 2 тис. грн, а ринкова ціна – на 4 тис. грн.

Необхідно:

- 1) розрахувати, скільки будинків економічно вигідно побудувати на земельному масиві;
- 2) обчислити рівень рентабельності будівництва житла;
- 3) назвати принципи, які враховуються при оцінюванні землі.

## Задача 3

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

Визначити:

- а) який максимальний розмір помісячної орендної платні компанія може собі дозволити сплачувати, при цьому зберігаючи необхідну їй норму прибутку;
- б) згідно з яким принципом або принципами складається вартість землі.

## Задача 4

Аналітична оцінка взаємодії факторів, які визначають принцип найліпшого й найефективнішого використання ділянки землі, дала змогу підприємцю відібрати три можливі варіанти забудови земельної ділянки. З урахуванням місцезнаходження, ресурсної якості землі, технологічної обґрунтованості кожного з варіантів визначена вартість забудови: житлового проекту – 1315 тис. грн; торговельного центру – 2100 тис. грн; офісного будинку – 1675 тис. грн.

На основі наведених у таблиці 4.3 прогнозних даних щодо доходності названих альтернативних варіантів обґрунтувати, який з них відповідає вимогам найліпшого й найефективнішого використання ділянки землі.

Таблиця 4.3

**Зівставлення дохідності  
різних варіантів забудови земельної ділянки (тис. грн)**

№ з/п	Варіанти забудови . Показники та алгоритм їх розрахунку	Житловий проект	Торговельний центр	Офісний будинок
1	Потенційний річний валовий дохід	300	750	450
2	Недовикористання та втрати при зборі платежів	15	75	60
3	Інший дохід	10	30	15
4	Операційні витрати	90	350	145
5	Резерв на заміщення зношених активів	10	30	15
6	Коефіцієнт капіталізації для будівель і споруд	0,13	0,14	0,13
7	Коефіцієнт капіталізації для землі	0,18	0,18	0,18

**Ключові програмні питання**

1. Оцінка потенціалу підприємства.
2. Поняття вартості та її модифікація.
3. Формування вартості потенціалу підприємства.
4. Принципи та механізми оцінювання потенціалу підприємства.

## **ТЕМА 5. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

### **Питання для самостійного вивчення**

1. Загальна характеристика методичного інструментарію оцінювання вартості потенціалу підприємства.
2. Витратна концепція оцінювання потенціалу підприємства.
3. Порівняльний підхід до оцінювання потенціалу підприємства.

### **1. Загальна характеристика методичного інструментарію оцінювання вартості потенціалу підприємства**

Оцінювання вартості потенціалу підприємства безпосередньо пов'язане з теорією зміни вартості грошей у часі, тому що:

по-перше, існує певний часовий лаг між моментом вкладання коштів у підприємство як об'єкт оцінювання та моментом отримання доходів від користування ним як товаром;

по-друге, існування такого часового лагу обумовлює необхідність урахування як інфляційних очікувань, так і ризику неотримання прогнозованих доходів.

Тому для нівелювання впливу фактора часу та забезпечення порівнянності вартісних показників, які прогнозуються на різні моменти часу, в теорії зміни вартості грошей застосовується часова оцінка грошових потоків. Процедура проведення такого оцінювання ґрунтується на певних припущеннях:

грошовий потік – це грошові суми, що виникають у певній хронологічній послідовності;

грошовий потік, у якому всі суми розрізняються за величиною, називають звичайним грошовим потоком:

грошовий потік, у котрому всі суми рівновеликі та виникають через однакові проміжки часу, називають аннуїтетом;

грошовий потік може виникати наприкінці, на початку й у середині періоду;

дохід, одержуваний на інвестований капітал, з господарського обороту не вилучається, а приєднується до основного капіталу;

часова оцінка грошових потоків ураховує ризики, пов'язані з інвестуванням;

ризик – це вірогідність отримання в майбутньому доходу, що співпадає з прогнозною величиною;

ставка доходу на інвестиції – це процентне співвідношення між чистим доходом і вкладеним капіталом.

Часова оцінка грошових потоків передбачає використання шести

стандартних функцій складного процента, або шести функцій грошової одиниці:

- 1) майбутня вартість одиниці (складний процент);
- 2) поточна вартість одиниці (дисконтування);
- 3) поточна вартість анuitету;
- 4) періодичний внесок на погашення кредиту;
- 5) майбутня вартість анuitету;
- 6) періодичний внесок до фонду накопичення.

Для полегшення розрахунків у процесі оцінювання грошових потоків із визначеними характеристиками (процентна ставка і період нарахування процентів) в оцінній практиці застосовують так звані фінансові таблиці.

### 1. Майбутня вартість одиниці (складний процент).

Розрахунки майбутньої вартості здійснюються за формулою

$$FV = PV(1+r)^n, \quad (5.1)$$

де  $FV$  – майбутня вартість;

$PV$  – первинний внесок (поточна вартість);

$r$  – процентна ставка (ставка дисконту);

$n$  – число періодів нарахування процентів.

Множник  $(1+r)^n$  називають фактором майбутньої вартості або фактором накопичення.

Ця функція дозволяє визначити майбутню вартість суми, яку має інвестор сьогодні, виходячи зі ставки процента, терміну накопичення та періодичності нарахування процентів, що передбачаються.

Логіка розрахунків майбутньої вартості наведена на рис. 5.1.

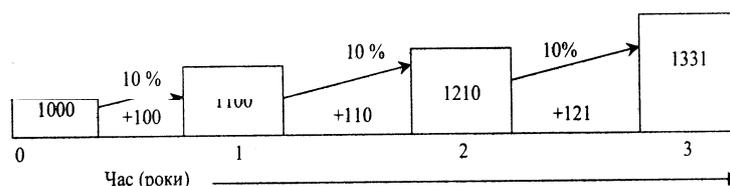


Рис. 5.1. Зростання основної суми за функцією майбутньої вартості

Таким чином, використання такої функції передбачає нарахування процентів не тільки на суму первинного внеску, але і на суму процентів, які накопичуються наприкінці кожного періоду. Це можливо тільки за умов реінвестування нарахованих процентів, що збільшує суму основного капіталу.

За умов більш короткого періоду накопичення (місяць, квартал, тижень і т.д.) процентну ставку та число періодів нарахування процентів у формулі необхідно відкоригувати.

Так, наприклад, якщо передбачається нарахування процентів щомісячно, базова формула трансформується у такий вигляд:

$$FV = PV\left(1 + \frac{r}{12}\right)^{n \times 12}. \quad (5.2)$$

Для щоквартального нарахування процентів формула майбутньої вартості має вигляд:

$$FV = PV\left(1 + \frac{r}{4}\right)^{n \times 4}. \quad (5.3)$$

## 2. Поточна вартість одиниці (дисконтування).

Поточна вартість одиниці є зворотною величиною відносно майбутньої вартості, тому процес її визначення називають дисконтуванням, а її розрахунки для суми FV ведуться за формулою

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n}. \quad (5.4)$$

Величину  $\frac{1}{(1+r)^n}$  називають дисконтним множником або фактором поточної вартості.

Ця функція надає можливість визначити теперішню вартість суми, якщо відома її майбутня величина, період, за який цю суму накопичено, та процента ставка. Графічна інтерпретація функції дисконтування наведена на рис. 5.2.

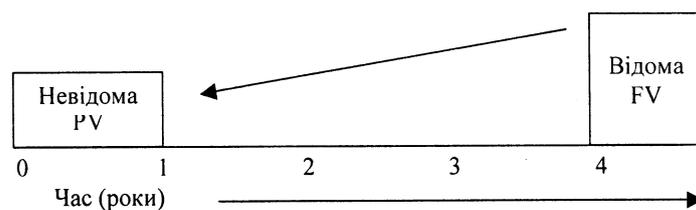


Рис. 5.2. Поточна вартість одиниці

## 3. Поточна вартість анuitету.

Оскільки анuitет являє собою особливий грошовий потік, представлений однаковими сумами через однакові часові інтервали, то відносно інвестора він може бути як вихідним (наприклад, здійснення періодичних однакових платежів), так і вхідним грошовим потоком (наприклад, регулярні надходження фіксованих сум орендної плати).

Крім того, залежно від моменту здійснення першого анuitетного

платежу розрізняють звичайний та авансовий ануїтет. Звичайний ануїтет визначається як сума рівновеликих платежів, що здійснюються наприкінці періоду. Авансовий ануїтет має місце за умов часового збігу першого платежу з депонуванням основної суми внеску.

Графічна інтерпретація поточної вартості звичайного ануїтету наведена на рис. 5.3.

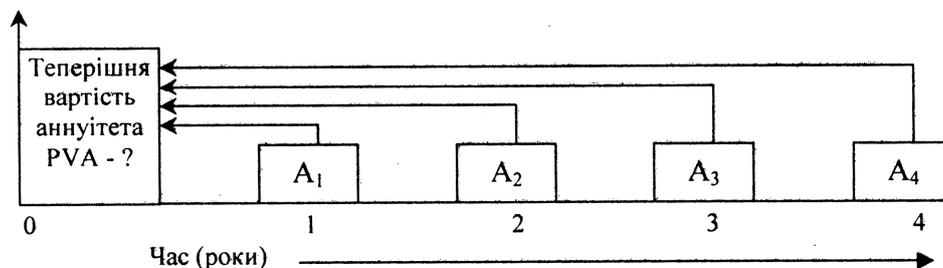


Рис. 5.3. Поточна вартість звичайного ануїтету

Формула для розрахунку звичайного ануїтету має вигляд

$$PVA = A \times \frac{1 - (1 + r)^{-n}}{r}, \quad (5.5)$$

де  $PVA$  – поточна вартість ануїтету;

$A$  – платіж  $n$ -го періоду.

Множник  $\frac{1 - (1 + r)^{-n}}{r}$  називають дисконтним множителем ануїтету, фактором поточної вартості ануїтету або фактором Інвуда.

Графічна інтерпретація поточної вартості авансового ануїтету наведена на рис. 5.4.

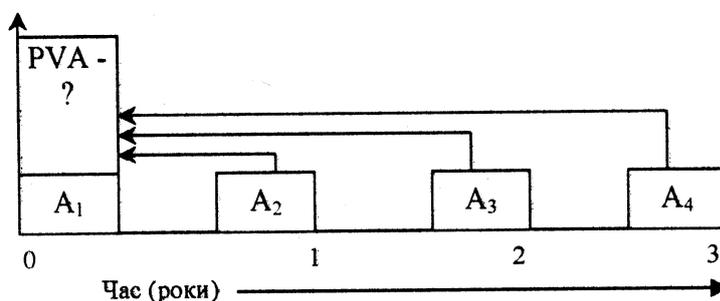


Рис. 5.4. Поточна вартість авансового ануїтету

Для того щоб розрахувати поточну вартість авансового ануїтету, необхідно дослідити рух грошового потоку. Оскільки перший платіж збігається за часом із депонуванням основної суми внеску, то його майбутня

вартість дорівнює теперішній і не потребує дисконтування для забезпечення порівнянності. Усі наступні анuitетні платежі дисконтуються в звичайному порядку, проте період дисконтування завжди буде на одиницю менше. Тому фактор поточної вартості авансового анuitету дорівнює фактору поточної вартості звичайного анuitету для попереднього періоду, збільшеному на одиницю.

Формула для розрахунку авансового анuitету має вигляд

$$PVA = A \times \left[ \frac{1 - (1+r)^{-(n-1)}}{r} + 1 \right]. \quad (5.6)$$

Зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, а також розвиток внутрішнього потенціалу підприємства чинять суттєвий вплив на величину періодичного грошового потоку доходів. Тому на практиці досить часто трапляються ситуації, коли за визначений розрахунковий період величина періодичних платежів змінюється, що вимагає застосування певних методичних прийомів розрахунку поточної вартості таких анuitетних платежів.

4. Періодичний внесок на погашення позики (внесок на амортизацію одиниці).

Ця функція виступає зворотною відносно поточної вартості анuitету і використовується для розрахунку фіксованої суми анuitетного платежу, якщо відомі його поточна вартість, кількість внесків і ставка дисконту. Під амортизацією в цьому випадку розуміють процес погашення боргу за визначений період часу.

Графічна інтерпретація розрахунків періодичного внеску на погашення позики наведена на рис. 5.5.

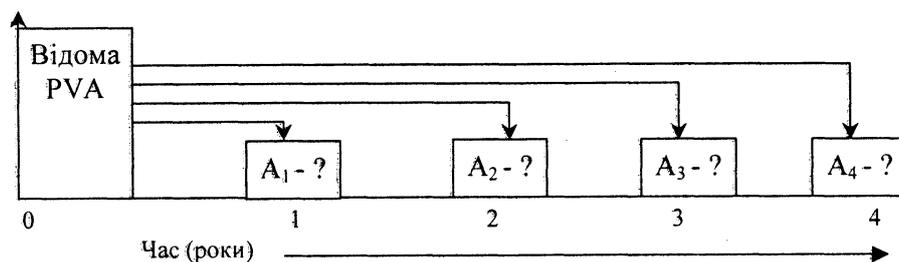


Рис. 5.5. Періодичний внесок на погашення позики

Розрахунок періодичного внеску на погашення позики (амортизацію одиниці) здійснюється за формулою

$$A = PVA / \left[ \frac{1 - (1 + r)^{-(n-1)}}{r} \right] \quad (5.7)$$

Множник  $1 / \left[ \frac{1 - (1 + r)^{-(n-1)}}{r} \right]$  називається фактором внеску на амортизацію одиниці або фактором внеску на погашення позики.

5. Майбутня вартість анuitету (зростання одиниці за період).

Використання цієї функції доцільно за умов визначення майбутньої вартості суми, яку буде накопичено за рахунок надходження анuitетних платежів при заданій процентній ставці (рис. 5.6).

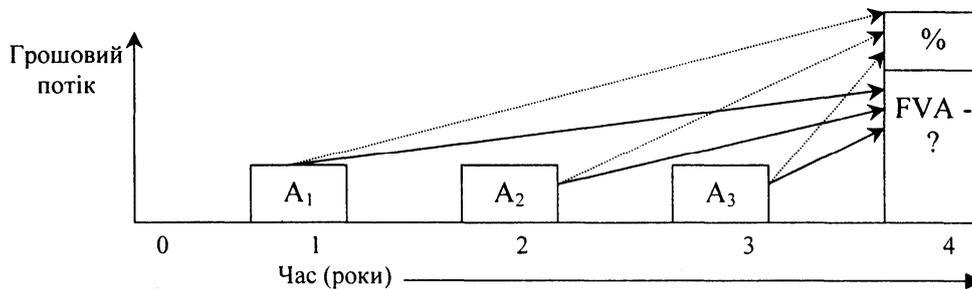


Рис. 5.6. Майбутня вартість анuitету

Розрахунок майбутньої вартості звичайного анuitету здійснюється за формулою

$$FVA = A \times \left[ \frac{(1 + r)^n - 1}{r} \right], \quad (5.8)$$

де  $FVA$  – майбутня вартість анuitету.

Множник  $\left[ \frac{(1 + r)^n - 1}{r} \right]$  називається фактором майбутньої вартості анuitету.

Для авансового анuitету розрахункова формула майбутньої вартості має вигляд

$$FVA = A \times \left[ \frac{(1 + r)^n - 1}{r} \right] \times (1 + r). \quad (5.9)$$

6. Періодичний внесок до фонду нагромадження (фактор фонду відшкодування).

Така функція є зворотною відносно майбутньої вартості анuitету та дозволяє визначити розмір грошового внеску, який слід періодично депонувати на рахунок, щоб через певний проміжок часу мати необхідну суму коштів при заданій ставці дисконту (рис. 5.7).

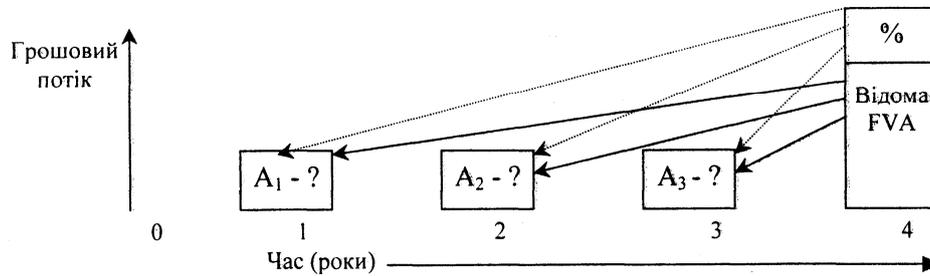


Рис. 5.7. Періодичний внесок до фонду нагромадження

Формула для розрахунку періодичного внеску до фонду нагромадження має вигляд

$$A = \frac{FVA \times r}{(1 + r)^n - 1} \quad (5.10)$$

Множник  $\frac{r}{(1 + r)^n - 1}$  називається фактором періодичного внеску до фонду нагромадження або фактором внеску до фонду відшкодування.

## 2. Витратна концепція оцінювання потенціалу підприємства

Витратний підхід базується на постулаті, що потенційний власник-користувач не погодиться витратити на формування та реалізацію власних внутрішніх чи зовнішніх можливостей більше, ніж вартість очікуваного фінансово-майнового результату. Таким чином, методи цієї групи передбачають ресурсне оцінювання 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. 5.8).

Кожен з перелічених компонентів втілює 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 оцінювання.



Рис. 5.8. Визначення ефективності управління потенціалом на основі визначення вартості потенціалу згідно з витратними позиціями

Напевно найбільш специфічним елементом витратних методів визначення ефективності управління на основі оцінювання 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:

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

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

☑ базисно-індексний метод – перерахунок коштів, витрачених власником у різні часові терміни реалізації проектного рішення, з базового до поточного рівня за допомогою коригувальних коефіцієнтів;

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

☑ метод аналогових об'єктів передбачає наявність значної бази даних щодо реалізованих проектів та їхніх кошторисів, а також потребує визначення причин і 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 (втрати ним первинних техніко-експлуатаційних характеристик), зумовлений руйнуванням робочих частин, основних конструкцій і матеріалів у процесі господарського використання під впливом природних та антропогенних факторів. Для оцінювання 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 або методом капіталізації втрат в орендній платі.

Технологічне старіння є наслідком науково-технічного прогресу в різних сферах, який забезпечує створення нових, прогресивніших, дешевших та економічніших 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 оцінювання зовнішнього зносу використовують метод капіталізації втрат в орендній платі, метод парного продажу, метод економічного життєвого терміну.

### 3. Порівняльний підхід до оцінювання потенціалу підприємства

Порівняльний підхід базується на інформації про недавні ринкові угоди з аналогічними об'єктами та їх використання як бази визначення ефективності управління на основі вартості об'єкта оцінювання. В основу методів цієї групи покладено допущення про те, що суб'єкти ринкових відносин укладають угоди по аналогії із заведеними традиціями чи колишнім досвідом. На жаль, абсолютних аналогів окремих елементів потенціалу не існує, тому слід використовувати різні механізми коригування вартості аналога. Загальну логіку розрахунків у цьому разі можна показати формулою

$$\frac{\text{Вартість потенціалу підприємства}}{\text{Вартість потенціалу аналога}} = \frac{\text{Вартість потенціалу аналога}}{\text{Вартість потенціалу аналога}} * \sum_{i=1}^n k_i = \frac{\text{Вартість потенціалу аналога}}{\text{Вартість потенціалу аналога}} \pm \frac{\text{Абсолютна сума поправок за всіма визначеними параметрами}}{\text{Вартість потенціалу аналога}}, \quad (5.11)$$

де  $k_i$  – коригувальний коефіцієнт за  $i$ -м параметром об'єкта;  
 $n$  – кількість параметрів розбіжності, що використовуються у порівнянні.

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

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

$$V_m = \frac{\text{Значення критерію порівняння}}{\text{База порівняння}} = \left( \begin{array}{l} \text{З урахуванням характеру} \\ \text{впливу вибраного критерію} \\ \text{на загальну вартість} \end{array} \right). \quad (5.12)$$

Сукупність показників – критеріїв порівняння, які визначають ефективність управління, 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, ви-торг від операційної діяльності (загальний валовий дохід), грошовий потік від функціонування об'єкта, чистий прибуток, середня сума виплачуваних дивідендів тощо.

Усі мультиплікатори поділяються на три групи залежно від виокремленої ознаки:

1. Залежно від бази порівняння:
  - 1.1. Ресурсні мультиплікатори – за базу порівняння беруть суму витрат (наприклад, вартість/капітал підприємства).
  - 1.2. Результатні мультиплікатори – за базу порівняння беруть досягнуті результати діяльності (наприклад, вартість/генерований потік капіталу).
2. Залежно від періоду охоплення:
  - 2.1. Інтервальні мультиплікатори – відтворюють зв'язок вартості об'єкта оцінювання з показниками, які формуються протягом певного періоду (наприклад, вартість/прибуток).
  - 2.2. Одномоментні мультиплікатори – визначають вартість підприємства відповідно до досягнутих на певну дату результатів чи понесених витрат (наприклад, вартість/чисті активи підприємства).
3. Залежно від сутнісного змісту:
  - 3.1. Вартісні (цінові) мультиплікатори – відношення вартості (ціни) до бази порівняння (наприклад, вартість/грошовий потік).
  - 3.2. Фінансово-економічні мультиплікатори – відношення ключових фінансових чи економічних показників до значень об'єктів-аналогів; як правило, використовуються у внутрішніх порівняльних процедурах.

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

### **Контрольні запитання:**

1. Чому в процесі оцінювання потенціалу підприємства виникає необхідність урахування зміни вартості грошей у часі?
2. Які функції складного відсотка використовується в оціночній практиці?
3. Який зв'язок існує між функціями складного процента?
4. У чому полягає сутність методів дохідного підходу? На якому принципі вони ґрунтуються?
5. Схарактеризуйте ставку дисконту.
6. Схарактеризуйте залежність методів розрахунку ставки дисконту від типу грошового потоку, який використовується як база оцінювання.
7. Чим ставка капіталізації відрізняється від ставки дисконту і в

яких випадках використовується?

8. У чому полягає сутність порівняльного підходу до оцінювання, вартості об'єкта власності? На застосуванні якого принципу він базується?

9. За яких умов доцільне використання порівняльного підходу?

10. Які базові положення майнового підходу до оцінювання вартості об'єкта власності?

11. У яких випадках доцільне застосування методів майнового підходу?

12. У чому полягає державне регулювання оціночної діяльності в Україні?

13. Назвіть саморегулювні організації в галузі оціночної діяльності на Україні. У чому полягають їх функції?

14. Схарактеризуйте діючі нормативно-правові акти, які регламентують порядок здійснення оціночної діяльності в Україні.

15. Чому виникла необхідність розроблення Міжнародних стандартів оцінки?

16. Як класифікується інформація, що використовується в процесі оцінювання вартості об'єктів власності?

17. Які вимоги висуваються до інформаційної бази, створеної в процесі оцінювання?

### **Тестовий контроль**

1. Яка функція застосовується для розрахунку накопиченої суми рівних амортизаційних відрахувань?

- а) майбутня вартість одиниці;
- б) зростання одиниці за період;
- в) фактор фонду відшкодування;
- г) внесок на амортизацію одиниці.

2. Яка функція застосовується для визначення залишку основного боргу в процесі погашення позики, що самоамортизується?

- а) внесок на амортизацію одиниці;
- б) поточна вартість ануїтету;
- в) поточна вартість одиниці;
- г) майбутня вартість ануїтету.

3. Функції «майбутня вартість ануїтету» та «періодичний внесок до фонду нагромадження» є:

- а) незалежними;
- б) зворотними одна щодо одної;
- в) доповнюючими одна одну;
- г) альтернативними.

4. Підхід, відповідно до якого найбільш імовірною величиною вартості оцінюваного підприємства може бути реальна ціна продажу аналогічного об'єкта:

- а) дохідний;
- б) порівняльний;
- в) витратний;
- г) майновий.

5. Який принцип лежить в основі витратного підходу?

- а) ієрархії;
- б) рівноваги;
- в) конкуренції;
- г) заміщення.

6. Який підхід до оцінювання власності заснований на економічному принципі очікування?

- а) порівняльний;
- б) витратний;
- в) дохідний;
- г) усі перелічені.

7. Ставка дисконту – це:

- а) процентна ставка, що використовується для перерахування майбутніх потоків доходів у єдину величину поточної вартості;
- б) процентна ставка, за допомогою якої здійснюється розрахунок відносної цінності грошових коштів, одержуваних у різні інтервали часу;
- в) ставка прибутковості за наявними альтернативними варіантами інвестицій, яка задовольняє вимоги інвесторів;
- г) усі відповіді правильні.

8. Особливістю порівняльного підходу є:

- а) орієнтація на ретроінформацію та досягнуті результати фінансово-господарської діяльності;
- б) орієнтація на перспективи розвитку підприємства;
- в) орієнтація на потік майбутніх доходів;
- г) орієнтація на витрати, необхідні для відтворення аналогічного підприємства.

9. Що з нижченаведеного не є компонентом загальної ставки дисконту при виведенні її за допомогою методу кумулятивної побудови?

- а) безризикова ставка;
- б) премія за інвестиційний менеджмент;

- в) премія за ризик;
- г) рівень систематичного ризику.

10. Яке з нижченаведених положень неправильне?

- а) ставка капіталізації – процентна ставка, що використовується для перерахування майбутніх потоків доходів у величину поточної вартості;
- б) ставка капіталізації – це процентна ставка, що дозволяє перетворити величину прибутку за один період часу у величину вартості;
- в) ставка капіталізації – різниця між ставкою дисконту і середньорічними темпами зростання прибутку;
- г) ставка капіталізації – різниця між ставкою дисконту й очікуваними середньорічними темпами збільшення грошового потоку.

11. Основним органом, який здійснює державне регулювання оціночної діяльності в Україні, є:

- а) Верховна Рада;
- б) Фонд державного майна;
- в) Державний комітет зі статистики;
- г) Українське товариство оцінювачів.

12. Правові засади здійснення оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності в Україні визначаються:

- а) Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні»;
- б) Національним стандартом України № 1 «Загальні засади оцінки майна та майнових прав»;
- в) Нормами професійної діяльності оцінювачів;
- г) Міжнародними стандартами оцінки.

13. Зовнішньою інформацією, яка використовується в процесі оцінювання, є:

- а) характеристика ринків збуту продукції підприємства – об'єкта оцінювання;
- б) стратегія розвитку підприємства;
- в) фінансова звітність підприємства;
- г) ретроспективна інформація про діяльність об'єкта.

14. Інформація, яка характеризує діяльність підприємства за певний період часу та фіксується в фінансовій і статистичній звітності, називається:

- а) нормативною;
- б) оперативною;

- в) обліковою;
- г) плановою.

15. Відповідність кількості та якості інформації вимогам, обумовленим цілями проведення оцінки, – це вимога:

- а) актуальності інформації;
- б) достатності інформації;
- в) вірогідності інформації;
- г) релевантності інформації.

## **Практичні завдання**

### **Задача 1**

Потрібно розрахувати загальний коефіцієнт капіталізації, якщо відомо, що:

- необхідна частка власного капіталу – 20%;
- ставка відсотка за кредит – 28%;
- кредит надано на 10 років при прямолінійному відшкодуванні;
- коефіцієнт капіталізації для власного капіталу – 8%.

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

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

### **Задача 2**

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

Яка функція грошової одиниці використовується для розв'язання задачі?

### **Задача 3**

За допомогою методів Рінга та Інвуда обґрунтувати умови повернення інвестицій. Сума, що інвестується, дорівнює 15000 грн, період інвестування – 3 роки, ставка доходу на інвестиції – 15%, внесок на амортизацію одиниці дорівнює 0,43798.

### **Задача 4**

Оренда малого підприємства принесе його власнику протягом 3-х років щорічний дохід у 750 тис. грн. У наступні 5 років дохід складе

950 тис. грн щорічно. Необхідно визначити поточну вартість сукупного доходу, якщо ставка дисконту – 10%.

### **Задача 5**

Підприємець заплатив за будівлю і землю 40000 грн. При цьому ринкова вартість земельної ділянки склала 20000 грн. Очікуваний строк служби будівлі дорівнює чотири роки, після чого вона повністю знеціниться.

Визначити загальний коефіцієнт капіталізації доходів та його структуру при ставці дисконту – 12%.

### **Задача 6**

Яким має бути щомісячний внесок для того, щоб забезпечити накопичення достатньої грошової суми в розмірі 60 тис. грн для придбання квіткового бізнесу через 2 роки, якщо банк пропонує 12% річних зі щомісячним нарахуванням процентів?

### **Задача 7**

Щоквартальні платежі за договором оренди складського приміщення надходять наприкінці кожного кварталу в розмірі 5500 грн. Середньоринкова ставка доходу – 15%. Визначити майбутню вартість орендних платежів за перші 3 квартали.

### **Задача 8**

Власник нерухомості планує здійснити ремонт будівель через 3 роки. Сьогоднішня вартість такого ремонту дорівнює 44500 грн, щорічне зростання вартості будівельних матеріалів і ремонтних робіт прогнозується в розмірі 5% на рік. Яку суму слід вносити наприкінці кожного року на рахунок під 10% річних, щоб мати змогу провести ремонт через 3 роки?

### **Задача 9**

Фінансування діяльності підприємства здійснюється на 50% за рахунок власних коштів і на 50% за рахунок позики. Вимоги дохідності для позикових коштів – 20%, для власних – 15%. Очікувані середні темпи зростання прибутку – 4%. Розрахувати загальний коефіцієнт капіталізації.

### **Задача 10**

Прогнозується отримання доходу від експлуатації готельного комплексу в розмірі 1250 тис. грн протягом перших 3 років та в розмірі 1400

тис. грн протягом наступних 2 років. Якою буде поточна вартість доходів від експлуатації готельного комплексу за всі 5 років, якщо середньоринкова дохідність аналогічних об'єктів – 20%?

### **Задача 11**

Для оновлення автопарку підприємство залучило банківську позику в розмірі 300 тис. грн під 15% річних зі щоквартальним погашенням протягом 4 років. Визначити залишок заборгованості за основною сумою боргу через 3 роки.

### **Задача 12**

За 6 років вартість устаткування збільшилася з 5100 до 7500 грн. Визначити процентну ставку, за якою відбувалось зростання вартості.

### **Задача 13**

Власник складських і торговельних приміщень планує протягом 4 років отримувати щорічний дохід від оренди в розмірі 60 тис. грн, після чого передбачається продати приміщення за 1350 тис. грн. Ліквідаційні витрати плануються в розмірі 2% від продажної ціни. Розбіжності в рівні ризиків, пов'язаних із прогнозуванням доходів від оренди та доходів від продажу, обумовлюють різний рівень ставок дисконту: 8% – для доходів від оренди приміщень і 20% – для доходів від продажу. Розрахувати поточну вартість загальної суми доходів від оренди та майбутнього продажу приміщень.

### **Ключові програмні питання**

1. Методологія визначення вартості.
2. Процес та коефіцієнт капіталізації.
3. Функції грошової одиниці.
4. Ставка дисконту та норма відшкодування капіталу.

## ТЕМА 6. ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ, БУДІВЕЛЬ, СПОРУД

### Питання для самостійного вивчення

1. Особливості оцінювання земельної ділянки будівель і споруд.
2. Оцінювання вартості будівель і споруд.

#### 1. Особливості оцінювання земельної ділянки, будівель і споруд

Як фактор і умова виробництва земля має низку особливостей, які впливають на специфіку її грошової оцінки. Передусім вона не є результатом попередньої праці, а є просторово обмеженою, має постійне місцезнаходження, не заміщується іншими засобами виробництва, має фізичну довговічність і за правильного використання не зношується, забезпечує стабільну прибутковість і менший комерційний ризик проти альтернативних варіантів капітальних вкладень. Практично в усіх сферах економічної діяльності (зокрема сільського і лісового господарства) земля становить просторовий базис для об'єктів, які на ній розташовані: будівель, споруд, шляхів, передавальних пристроїв та інших матеріальних елементів, які заведено називати в оціночній діяльності поліпшеннями.

Залежно від методичних особливостей оцінки вартості земельні ділянки підприємств розподіляються на дві групи:

ділянки промислової зони, забудовані в основному виробничими будівлями і спорудами;

ділянки, зайняті об'єктами соціального призначення (будинки культури, лікарні, готелі, гуртожитки, будинки відпочинку тощо).

На відміну від ділянок другої групи, вартість яких визначається, виходячи із відомих положень теорії оцінки нерухомості, оцінка вартості ділянок першої групи складніша, бо враховує міру їхньої відповідності виробничим і підприємницьким цілям та низку інших особливостей, які розглянуті далі.

Площа земельної ділянки, що оцінюється, включає ділянки, зайняті будовами, виробничими і допоміжними спорудами; ділянки, необхідні для їх утримання; санітарно-захисні зони об'єктів, технічні та інші зони, які належать підприємству.

Залежно від цілей (призначення) оцінка вартості землі може розглядатися, з одного боку, як основа розв'язання законодавчо обумовлених завдань (сплата земельного податку) або економічного регулятора земельних відносин (спадщина, дарування та інше), що потребує встановлення нормативної вартості (ціни) землі з урахуванням типових офіційно затверджених інструктивно-методичних документів, а з другого – як незалежна експертна оцінка, в ході якої визначається ринкова вартість землі або право

оренди земельної ділянки.

У першому випадку йдеться про так звану масову оцінку, основна мета якої – встановлення нормативної ціни землі. Методичний та організаційний інструментарій такого оцінювання викладено в затвердженому 1997 року типовому документі «Порядок грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (окрім земель населених пунктів)».

На відміну від нормативної, експертна вартісна оцінка земель здійснюється на базі загальноновживаної у світовій практиці методології та методів визначення ринкової вартості землі.

У зв'язку з тим, що реальний ринок землі ще не сформувався і об'єктивно неможливо забезпечити конкурентоспроможність продажу, типовість фінансування та інші ринкові умови, ціни на земельні ділянки, які визначаються в процесі експертної оцінки, не можуть у повному обсязі відповідати загальноновживаній концепції ринкової вартості. Тому їх часто називають «умовно ринковими», «ринковою вартістю з урахуванням обмежень економічного і цивільного правового характеру», а також «оціночною вартістю», тобто встановлення тієї можливої ціни, за якої на дату оцінки досягається угода відносно зміни власника ділянки, умов власності або умов використання власності за підписання цивільно-правових угод.

Без огляду на певну обмеженість (спрощеність) сучасних експертних оцінок вартості земельних ділянок (проти можливих ринкових еквівалентів) практичне використання їх є прогресивним кроком у реалізації загальноновживаної концепції ринкової вартості землі. Про це свідчать методологічні розбіжності, властиві нормативно-грошовому й експертному оцінюванню (таблиця 6.1).

Таблиця 6.1

Порівняльні характеристики нормативно-грошового та експертного оцінювання земельних ділянок несільськогосподарського призначення

Нормативно-грошове оцінювання	Експертне оцінювання
1	2
Земельна ділянка розглядається окремо від об'єктів нерухомості, розташованих на ній	Земельна ділянка розглядається як єдиний земельно-майновий комплекс, тобто разом з об'єктами нерухомості
Ураховуються земельні поліпшення, зроблені за межами земельної ділянки	Ураховуються земельні поліпшення, зроблені як за межами земельної ділянки, так і на ній самій
Орієнтовано на типові характеристики та пересічно нормативні умови виробництва	Орієнтовано на індивідуальні характеристики та умови експлуатації земельної ділянки
Оперує потенційним (нормативним) орендним доходом	Оперує реальним орендним доходом
Не враховує кон'юнктури ринку та економічної ситуації в країні	Ураховує реальну соціально-економічну ситуацію, яка склалась на дату оцінювання

## Продовження таблиці 6.1

1	2
Вартість визначається похідною від площі земельної ділянки величиною	Вартість розглядається як похідна від показників дохідності виду діяльності, локалізованого в межах ділянки
Має тільки нормативний характер	Має ринковий характер
Не стимулює підвищення ефективності виробництва і раціонального землекористування	Стимулює оптимізацію показників ефективності ведення бізнесу і землекористування

Незважаючи на позитивні зрушення у сфері земельно-оціночної діяльності, які відбулися за останні роки, запровадження загальносвітових ринкових підходів у практику оцінювання земельних ділянок призводить до певних труднощів методичного характеру

### 2. Оцінювання вартості будівель і споруд

Залежно від особливостей юридичного статусу та фізичних характеристик об'єкти нерухомості поділяються на такі різновиди:

- за рівнем самостійності функціонування: самодостатня нерухомість, частково зв'язана нерухомість, підлегла нерухомість;
- за характером ринку: нерухомість з обмеженим ринком, нерухомість з вільним ринком, позаринкова нерухомість;
- за елементним складом: будівлі, споруди, житлові будинки, незавершене будівництво тощо;
- за функціональним призначенням: спеціальна нерухомість, типова нерухомість, унікальна нерухомість;
- за рівнем дохідності: дохідна нерухомість, інвестиційна (бездохідна) нерухомість, нерухомість невизначеної дохідності;
- за юридичним статусом: нерухомість, зайнята власником, спеціалізована нерухомість, нерухомість у заставі тощо;
- за функціональним призначенням: капітальні та тимчасові об'єкти нерухомості;
- за рівнем завершеності: нерухомість, що функціонує, нерухомість у стадії будівництва, завершена, але така, що не функціонує, нерухомість.

Кожен із перелічених різновидів нерухомості має власну специфіку оцінки, яку слід ураховувати при проведенні практичних розрахунків.

До найпоширеніших методів, які реалізують витратну концепцію, належить метод порівняльної одиниці. Він базується на визначенні вартості одиничного показника еталонного об'єкта оцінювання (1 м<sup>2</sup>, 1 м<sup>3</sup> тощо) і визначенні кількості таких ключових одиничних показників в об'єкті оцінювання. Такий метод практично реалізується такими етапами:

1. Діагностика об'єкта оцінювання на місці та вибір еталонного аналога. За еталон-аналог рекомендується брати найновіші об'єкти нерухомості, для яких відома найсвіжіша інформація щодо вартості створення (упорядкування), контрактної ціни.

2. Проведення коригування вартості порівняльної одиниці залежно від сформованих ринкових умов та фізично-функціональних відмінностей між порівнюваними об'єктами.

3. Визначення вартості об'єкта оцінювання залежно від вартості порівняльної одиниці на дату оцінювання.

Таким чином, розрахунок вартості нерухомості за методом порівняльної одиниці виконується за формулою

$$V_{об} = P_{од} \times Q, \quad (6.1)$$

де  $V_{об}$  – вартість об'єкта на дату оцінки;

$P_{од}$  – вартість порівняльної одиниці;

$Q$  – загальна кількість порівняльних одиниць в об'ємі чи на площі об'єкта оцінювання.

Метод поділу за компонентами використовується для оцінювання об'єктів нерухомості та базується на підрахуванні вартості всіх їхніх конструкційних елементів: фундаментів, стін, покрівлі тощо. Вартість кожного конструкційного елемента нерухомості встановлюється на рівні кошторисних витрат на його створення. Наприклад, знаючи вартість 1 м<sup>2</sup> цегляної стіни, яка складається з вартості цегли, розчину, заробітної плати робітників та інших витрат, а також загальну площу стін окремої будівлі, можна визначити їхню загальну вартість. Прибуток підприємця або включається в цю вартість, або підраховується окремо. За наявності потужної інформаційної бази щодо калькуляційних статей основних будівельних компонентів такий підхід забезпечує досить точне визначення відновної вартості об'єкта (чи вартості заміщення).

Розрахунок вартості нерухомості проводиться за такою формулою:

$$V_{об} = \left[ \sum_1^n V_i \times B_i \right] \times K_n \times K_z, \quad (6.2)$$

де  $V_{об}$  – вартість об'єкта оцінки;

$V_i$  – об'єм і-го елемента в об'єкті оцінки;

$B_i$  – вартість одиниці об'єму певного виду;

$n$  – кількість окремих елементів об'єкта оцінки;

$K_n$  – коефіцієнт, який ураховує відмінності об'єкта-аналога від об'єкта оцінки;

$K_z$  – коефіцієнт відмінностей у рівні фізичного зносу та старіння

об'єктів.

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

З аналізу колишнього продажу об'єктів нерухомості доцільно використовувати такі одиниці порівняння: вартість за 1 м<sup>2</sup> загальної площі; вартість за 1 м<sup>2</sup> чистої площі, яка підлягає здаванню в оренду; вартість 1 м<sup>2</sup> площі будівель; вартість кімнати; вартість квартири чи іншої одиниці нерухомості; вартість 1 м<sup>3</sup> будинку чи споруди; вартість за одиницю, яка дає дохід.

При цьому визначається кількість порівняльних одиниць в оцінюваному об'єкті та визначається рівень його відмінності від об'єкта-аналога. Послідовність коригувань вартості визначається нагромадженою ринковою інформацією. Для внесення правок користуються такими методами:

1. Прямим ринковим методом – передбачає дослідження ринкових угод, які відрізняються за одним чи кількома параметрами, що дає змогу визначити грошову чи відсоткову ставку.

2. Метод амортизації витрат – використовує опосередковані методи порівняння та передбачає визначення відмінностей між об'єктами, що підлягають аналізу, розрахунок додаткових проектно-будівельних витрат для усунення цих відмінностей, урахування зносу досліджуваних об'єктів: загальна сума витрат на усунення відмінностей (ремонт) визнається поправкою розрахункової вартості об'єкта оцінювання.

Необхідною передумовою використання цих методів є нагромадження значного обсягу детальної інформації щодо ринкових угод купівлі-продажу об'єктів певного виду. Забезпечуючи найточніші оцінки в рамках порівняльного підходу, цей метод є дуже дорогим на стадії нагромадження ринкової інформації, висуває підвищені вимоги до аналітиків, потребує наявності розвинутого та відкритого ринку нерухомості та землі. Суть методу полягає в математичній формалізації залежності вартості об'єктів певного виду від зміни будь-яких ринкових параметрів.

Мультиплікатори порівняння є співвідношенням вартості об'єкта та ключового фактора впливу. Як правило, в оціночній практиці нерухомості використовуються два основні мультиплікатори:

☑ валовий рентний мультиплікатор – співвідношення ціни продажу об'єкта та потенційного (чи фактичного) валового доходу від його використання;

☑ мультиплікатор капіталізації – співвідношення суми чистого операційного доходу об'єкта та ціни його продажу.

Кожен з названих мультиплікаторів визнає постулат, що вартість об'єкта прямо залежить від ефективності його використання, тим самим створюючи передумови для переходу до результатних методів оцінювання.

Експертні методи порівняння використовують думки експертів-

оцінювачів щодо факторів вартості об'єкта оцінювання. Вони є найдешевшими, але й найсуб'єктивнішими. Використовуються за браком ринкової інформації, неможливістю формалізації зв'язків вартості об'єкта з основними параметрами ринку чи об'єкта-аналога через нестачу фінансових ресурсів або часу для проведення громіздких аналітичних розрахунків тощо.

За використання експертних методів оцінювання передбачається, що експерти-оцінювачі мають повну і найновішу інформацію про ринок даних об'єктів. Загальний розрахунок вартості об'єкта за такими методами проводиться на основі визначення залежності між окремими параметрами та вартістю об'єктів-аналогів. Припускається, що вартість об'єкта оцінювання залежить від тих самих параметрів.

Типовими методами результатної групи, які використовуються і для оцінки інших елементів майнового комплексу підприємства, є методи капіталізації та дисконтування грошових потоків. Як правило, вони застосовуються для оцінювання об'єктів, що формують дохід.

Вартість нерухомості згідно з результатними концепціями складається з поточної вартості ануїтету (у цьому разі орендної плати) та поточної вартості об'єкта після закінчення строку оренди

$$B_{\text{нер}} = \frac{D}{r} \cdot \left( 1 - \frac{1}{(1+r)^n} \right) + \frac{B_3}{(1+r)^n} = D \cdot F_5 + B_3 \cdot F_4, \quad (6.3)$$

де  $D$  – середня орендна плата після завершення кожного періоду (року);

$B_3$  – очікувана вартість нерухомості після завершення  $n$  років оренди.

За розрахунками ставки дисконтування та коефіцієнтів капіталізації ключовими етапами є визначення їхнього безризикового еквівалента та внесення правок на ризик. Зазначимо, що безризикова ставка дисконтування чи коефіцієнт капіталізації для об'єктів нерухомості й земельних ділянок прирівнюється до банківської депозитної ставки з урахуванням такого:

- 1) за базу слід брати відсотки за валютними депозитами;
- 2) величина депозиту має відповідати розміру чистого потоку капіталу від використання об'єкта;
- 3) термін депозиту має відповідати термінам отримання чистих операційних доходів від експлуатації об'єкта;
- 4) вибираються банківські депозитні ставки для юридичних осіб.

Основними коригуваннями відповідно до ризиків об'єктів нерухомості є:

☑ поправка на ризик відмінностей умов інвестування – термін інвестування в земельні ділянки, будівлі або споруди суттєво відрізняється від банківських депозитних вкладів, що підвищує рівень ризику іммобілі-

зації капіталу;

поправка на ризик відмінностей рівня ліквідності – швидкість реалізації земельних ділянок чи об'єктів нерухомості суттєво впливає на їхню вартість, що й спричиняє необхідність компенсації;

поправка на ризик менеджменту – компенсує додаткові витрати на менеджмент об'єкта та можливість прийняття не найефективніших управлінських рішень;

поправка на інші ризики – призначається для нейтралізації всіх специфічних видів ризику, притаманних окремому об'єкта.

На особливу увагу заслуговує проблема визначення розміру та видів зносу об'єктів нерухомості. Не спиняючись докладно на цій проблемі, зазначимо тільки, що для її розв'язання використовують такі методи:

поелементний метод – рівень зносу визначається окремо за кожним елементом об'єкта;

метод Брендта – зіставлення нормативного та фактичного строків служби об'єктів;

метод на основі технічного огляду – узагальнений розрахунок на базі технічного огляду.

З метою практичного використання можна рекомендувати найпростіший із них – третій метод, який базується на використанні таблиць оцінки (таблиця 6.2).

Таблиця 6.2

Визначення рівня зносу об'єктів нерухомості згідно з Правилами оцінки фізичного спрацювання житлових будинків (наказ Державного комітету України з житлово-комунального господарства № 52 від 02.07.1993)

Фізичне спрацювання, %	Оцінка технічного стану	Загальна характеристика технічного стану
0 – 20	Добрий	Пошкоджень та деформацій немає, але наявні окремі несправності, які не впливають на експлуатацію об'єкта й усуваються в процесі ремонту
21 – 40	Задовільний	Елементи об'єкта в цілому придатні для експлуатації, але потребують термінового ремонту
41 – 60	Незадовільний	Експлуатація елементів об'єкта можлива лише за умови проведення негайного капітального ремонту
61 – 80	Старий	Стан несучих конструкційних елементів аварійний, усіх інших – застарілий. Обмежене використання елементами об'єкта своїх функцій можливе лише за реалізації охоронних заходів чи повної заміни цих елементів
81 – 100	Непридатний	Елементи об'єкта зруйновано. За 100% спрацювання – залишки об'єкта повністю ліквідовані

## Контрольні запитання

1. Що входить до складу нерухомого майна підприємства? Назвіть особливості нерухомості, які слід враховувати в процесі її оцінювання.
2. Чому виникає необхідність державного регулювання діяльності, пов'язаної з оцінкою землі?
3. У яких випадках використовуються нормативна та експертна грошова оцінка земельних ділянок?
4. Схарактеризуйте методичні підходи, що застосовуються в процесі оцінювання земельних ділянок.
5. Які фактори впливають на вартість земельної ділянки?
6. У якому разі доцільне застосування методів дохідного підходу в процесі оцінювання будівель і споруд?
7. Як визначається чистий операційний дохід від експлуатації нерухомості?
8. Які елементи включають до складу операційних витрат, пов'язаних з функціонуванням об'єкта нерухомості?
9. Що називають реверсією?
10. Назвіть елементи порівняння в процесі застосування методу зіставлення продажів щодо оцінювання будівель та споруд.
11. Із чим пов'язана необхідність унесення правок до вартості об'єкта оцінювання в процесі використання методів порівняльного підходу? Схарактеризуйте методи розрахунку правок.
12. Як визначити валовий рентний мультиплікатор?
13. У яких випадках доцільне застосування витратного підходу до оцінки вартості будівель і споруд?
14. Назвіть основні етапи витратного підходу до оцінювання вартості будівель і споруд.
15. Схарактеризуйте вид зносу, який слід враховувати в процесі оцінювання вартості будівель та споруд?
16. Які існують основні методи визначення зносу?

## Тестовий контроль

1. Особливістю землі як об'єкта оцінювання є:
  - а) необхідність урахування зносу;
  - б) суттєва залежність вартості від фактора місцезнаходження;
  - в) наявність активного ринку купівлі-продажу аналогічних об'єктів;
  - г) необхідність урахування відповідності вимогам стандартів та нормативно-технічної документації.
2. Визначення розміру земельного податку передбачає проведення:
  - а) нормативного грошового оцінювання земельної ділянки;

- б) оцінювання витрат на створення земельних поліпшень;
- в) експертного грошового оцінювання земельної ділянки;
- г) порівняння цін продажів аналогічних земельних ділянок.

3. Застосування методу прямої капіталізації рентного доходу доречне за умов:

- а) наявності ідентичних об'єктів оцінювання;
- б) постійності та незмінності грошового потоку від використання об'єкта;
- в) змінності потоку доходів від використання об'єкта;
- г) непередбачуваності змін зовнішнього середовища.

4. Чистий операційний дохід – це:

- а) дохід, який можна отримати від 100-відсоткового використання об'єкта власності;
- б) дохід, котрий можна отримати за умов найбільш ефективного використання об'єкта власності;
- в) потік грошових коштів від операційної діяльності;
- г) дохід, який можна отримати від використання об'єкта власності за винятком втрат та операційних витрат, пов'язаних з його отриманням.

5. Метод, відповідно до якого вартість об'єкта визначається шляхом внесення поправок до цін продажу подібних земельних ділянок, – це:

- а) метод капіталізації доходу;
- б) метод зіставлення цін продажу аналогів;
- в) метод скоригованих чистих активів;
- г) індексний метод.

6. Метод залишку для землі передбачає:

- а) виділення та капіталізацію доходу від використання земельної ділянки, що є складовою частиною об'єкта нерухомості;
- б) розрахунок середньозваженого коефіцієнта капіталізації для визначення загального доходу від використання об'єкта нерухомості;
- в) метод скоригованих чистих активів;
- г) індексний метод.

7. Вартість продажу об'єкта в постпрогнозному періоді – це:

- а) вартість аналога;
- б) дисконтована вартість;
- в) вартість реверсії;
- г) майбутня вартість інвестицій.

8. Що з нижченаведеного не є об'єктом коректування при оцінюванні нерухомості методом порівняльного аналізу продажів?

- а) наявність додаткових приміщень;
- б) умови фінансування;
- в) час продажу об'єкта-аналога;
- г) функціональне призначення об'єкта оцінювання.

9. Валовий рентний мультиплікатор розраховується як відношення:

- а) ціни продажу об'єкта до потенційного або дійсного валового доходу;
- б) потенційного чи дійсного валового доходу до ціни продажу об'єкта;
- в) потенційного валового доходу до дійсного валового доходу;
- г) операційних витрат до ціни продажу об'єкта.

10. Вартість будівництва об'єкта нерухомості, визначена в поточних цінах на дату оцінювання об'єкта з корисністю, яка дорівнює корисності об'єкта оцінювання, з використанням сучасних матеріалів, стандартів, сучасних планувальних рішень, – це:

- а) вартість заміщення;
- б) відновлювальна вартість;
- в) кошторисна вартість;
- г) залишкова вартість.

11. В оцінній діяльності виділяють втрати вартості, пов'язані з:

- а) фізичним застаріванням, функціональним застаріванням, прискореним зносом;
- б) фізичним застаріванням, функціональним застаріванням, зовнішнім зносом;
- в) застаріванням навколишнього середовища, неусуванним застаріванням, фізичним застаріванням, зносом довгострокових активів;
- г) фізичним та технологічним застаріванням.

12. Знос може бути двох видів:

- а) внутрішній і зовнішній;
- б) матеріальний та нематеріальний;
- в) усуваний і неусуваний;
- г) фактичний та розрахунковий.

13. На які види основних фондів не нараховується амортизація:

- а) передаточні пристрої;
- б) споруди;

- в) земельні ділянки;
- г) немає жодної правильної відповіді.

14. Формою якого зносу є застарівання конструкції (дизайну):

- а) фізичного;
- б) функціонального;
- в) зовнішнього;
- г) економічного.

15. Часовий період від дати введення об'єкта будівництва в експлуатацію до моменту, коли об'єкт перестає додавати вартість до загального майнового потенціалу, – це:

- а) строк фізичного життя об'єкта;
- б) строк, що залишився до повного фізичного руйнування об'єкта;
- в) ефективний вік об'єкта;
- г) строк економічного життя об'єкта.

## **Практичні завдання**

### **Задача 1**

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

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

### **Задача 2**

Розрахувати вартість виробничих приміщень у складі цілісного земельно-майнового комплексу, якщо відомо:

об'єкти виробничого призначення складають 76% загального об'єму об'єкта оцінювання, у т. ч.:

❖ виробничі приміщення – 53%;

❖ інші приміщення виробничого призначення – 47%;

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

середня вартість 1 м<sup>3</sup> виробничих приміщень складає 1495,4 грн;

коефіцієнт обліку відмінностей об'єкта оцінювання від аналога становить 0,463;

коефіцієнт відмінностей у рівні зносу об'єктів нерухомості складає 0,621.

### Задача 3

На основі методу дисконтованих грошових потоків, який застосовується для визначення теперішньої вартості майбутніх доходів, котрі принесуть використання об'єкта нерухомості та можливий його перепродаж (ремісію), розрахуйте теперішню вартість виробничої нерухомості, яку підприємець здає в оренду на 10 років з отриманням таких сум орендної платні (таблиця 6.3).

Таблиця 6.3

#### Суми орендної плати

Роки	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Річна орендна плата, тис. грн	60	62	64	66	68	70	72	74	76	78

Очікується, що до кінця строку оренди нерухомість буде коштувати 600 тис. грн. Ставка дисконту дорівнює 11%.

### Задача 4

Вартість земельної ділянки, придбаної за 45 тис. грн, щорічно підвищується на 14%. Скільки буде коштувати ділянка через чотири роки після придбання?

### Задача 5

Потрібно оцінити об'єкт нерухомості з ПДВ у 1500000 грн. Маємо такі дані про нещодавно продані аналоги (таблиця 6.4).

Таблиця 6.4

#### Вихідні дані

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

Поясніть, чому валовий рентний мультиплікатор не коригується на відмінності, що існують між об'єктами нерухомості, які оцінюють і порівнюють.

### Задача 6

Необхідно визначити вартість земельної ділянки, на якій інвестор планує розташувати автозаправну станцію на три колонки. Валові капіта-

льні вкладення на одну колонку визначені у розмірі 48780 грн. Аналіз експлуатації працюючих АЗС в аналогічних за місцезнаходженням умовах дозволив установити, що протягом часу на одній колонці в середньому заправляється 4 автомобілі; одна заправка у середньому дорівнює 20 літрам бензину; чистий прибуток з одного літра бензину складає приблизно 0,026 грн. Запланована дохідність від об'єкта нерухомості – 12%; строк економічного життя – 6 років. Повернення інвестицій здійснюється за прямолінійним методом.

### **Задача 7**

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

### **Задача 8**

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

### **Задача 9**

Необлаштована земельна ділянка площею 3840 м надана підприємством в оренду під автостоянку для тимчасового зберігання легкових автомобілів на 240 місць. За угодою сторін плата за оренду земельної ділянки встановлена на рівні 20% річного фактичного доходу від автостоянки.

Уважається, що 75-відсотковий рівень завантаження автостоянки відповідає її ефективному використанню. Відомо, що сума земельного податку, який підприємство сплачує протягом року за цю земельну ділянку, дорівнює 7411 грн; плата за машино-місце на автостоянці становить 3 грн за добу; ставка капіталізації для землі в даному районі складає 9,7 %.

### **Задача 10**

Будівельна компанія «Київміськбуд» має намір придбати земельну ділянку в м. Києві для будівництва п'ятизіркового міжнародного готелю на 820 номерів.

Згідно з розробленим бізнес-планом вартість будівництва готельного комплексу, включаючи інженерне облаштування та внутрішнє оздоб-

лення готелю, складатиме 48,5 млн грн. Витрати, пов'язані з реалізацією проекту, будуть профінансовані за рахунок власних коштів фірми (30%) та за рахунок позики, яку надає міська мерія (70%). При цьому ставка капіталізації на позиковий капітал становить 16%, а ставка капіталізації на власний капітал – 12%.

За результатами попередніх розрахунків сумарні доходи за рік можуть сягнути 32,5 млн грн. Щорічні витрати на утримання та експлуатацію готелю становитимуть 22,75 млн грн.

Освоєння обраної під будівництво готельного комплексу земельної ділянки не потребує на інженерну підготовку значних витрат, загальний обсяг яких не перевищить 600 тис. грн. Інші витрати, пов'язані з реалізацією проекту забудови, включають:

витрати на проектування та відведення земельної ділянки (9% вартості будівництва);

витрати, пов'язані з інвестиційним менеджментом та маркетингом (3% вартості будівництва);

прибуток, прийнятний для забудовника (16% від сумарних витрат на реалізацію проекту).

Обрахувати вартість земельної ділянки.

## Задача 11

На земельній ділянці розташована будівля універмагу з площею торгових залів 3000 м, які здаються в оренду за щомісячною ставкою 11 грн/м<sup>2</sup>.

Ефективний валовий дохід від надання приміщень в оренду становить 85% від потенційно можливого доходу.

Річні витрати, пов'язані з експлуатацією та утриманням будівлі універмагу, складають:

управлінські – 22080 грн;

електроенергія – 3700 грн;

теплопостачання – 19100 грн;

водопостачання та каналізація – 2500 грн;

земельний податок – 1200 грн;

поточний ремонт будівлі – 16000 грн;

пожежна сигналізація, охорона об'єкта – 7800 грн;

інші витрати – 5520 грн.

На сьогодні освоєння та забудова земельної ділянки власникові універмагу коштувала б 1920440 грн, зокрема:

розроблення проектної документації та відведення земельної ділянки – 91190 грн;

інженерна підготовка території та будівництво – 1302750 грн;

менеджмент – 55760 грн;

фінансове обслуговування – 203240 грн;

- маркетинг – 23560 грн;
- прибуток забудовника – 243940 грн.

Аналіз ринкових даних свідчить, що ставка капіталізації для ділянок з аналогічною функцією забудови в даному районі становить 12,5%.

Визначити ринкову вартість будівлі універмагу та земельної ділянки.

### **Задача 12**

Оцінити вартість земельної ділянки Київського зоопарку, який відвідують 75000 людей на рік. Вартість квитка складає 5 грн, при цьому 4% відвідувачів не сплачують за вхід. Крім того, кожен відвідувач витрачає в середньому близько 6 грн на їжу й розваги, з яких до зоопарку у вигляді прибутку надходить 40%. Загальні витрати зоопарку складають 295000 грн. на рік. Вартість усіх тварин зоопарку та майна складає 821500 грн. Ставка капіталізації встановлена на рівні 11,5%.

### **Задача 13**

Підприємство з іноземними інвестиціями «Лукойл-Україна» в одному з районів м. Києва планує побудувати нову автозаправну станцію з двох колонок. Це дасть змогу одночасно заправляти чотири автомобілі й забезпечувати оптимальне співвідношення між розміром і пропускною спроможністю станції. Обсяг необхідних капітальних вкладень на спорудження колонок АЗС та її стандартних інфраструктурних об'єктів (міні-маркета, місць для підкачки шин і заміни масел та інших) має скласти 500 тис. грн. Для розташування станції знадобиться земельна ділянка розміром 800 м.

Досвід експлуатації такого типу АЗС в аналогічних за місцезнаходженням умовах дає підстави проектувати таке: протягом години на кожній колонці в середньому заправлятимуться 4 автомобілі; одна пересічна заправка дорівнюватиме 20 літрам бензину; чистий дохід з одного літра бензину складатиме 0,14 грн, а від продажу так званих супутніх товарів і послуг – 5% від чистого доходу, що отримує АЗС від продажу бензину; дохідність інвестицій в об'єкт нерухомості прогнозується на рівні 14%, а строк його економічного життя – 8 років.

Ураховуючи наведені дані, визначте загальну вартість і вартість 1 м<sup>2</sup> земельної ділянки, на якій інвестор планує розміщення АЗС.

### **Задача 14**

Найбільш ефективним варіантом використання земельної ділянки є будівництво торговельного центру, вартість якого оцінюється в 1,5 млн грн. За прогнозними розрахунками щорічний чистий операційний дохід від експлуатації нерухомості (земельна ділянка та приміщення під торговель-

ний центр) дорівнюватиме 200 тис. грн, коефіцієнт капіталізації для земельної ділянки – 10%, для будівлі – 12%. Оцінити вартість земельної ділянки.

### Задача 15

Земельну ділянку використано для розміщення триповерхового гаражного комплексу на 600 автомобілів. Дохідність таких гаражних комплексів складає 10%, а строк експлуатації – 35 років. Середня заповнюваність гаража дорівнює 85%, вартість оренди одного машино-місця – 40 грн на місяць. Вартість будівництва такого гаражного комплексу оцінюється в 1500 тис. грн. Визначити вартість земельної ділянки, якщо повернення капіталу здійснюється рівними виплатами.

### Задача 16

Для придбання об'єкта нерухомості було залучено кредит у сумі 300000 грн. Іпотечна постійна (коефіцієнт капіталізації на позиковий капітал) складає 17,5%. Очікується, що об'єкт нерухомості принесе чистий операційний дохід 65000 грн. Аналіз порівнянних продажів показує, що інвестори очікують 19-відсотковий коефіцієнт капіталізації на власні кошти від капіталовкладень у подібні об'єкти. Оцініть вартість об'єкта нерухомості.

### Задача 17

Вихідні дані про діяльність об'єкта власності наведені в таблиці 6.5.

Таблиця 6.5

Вихідні дані про діяльність об'єкта власності

Показники	грн
Потенційний валовий дохід	200000
Знижка на простій площ	20000
Експлуатаційні витрати	70000
Витрати з обслуговування боргу	80000
Власний капітал	110000
Податок на прибуток	18%

Визначити чистий операційний дохід від експлуатації об'єкта власності, коефіцієнт капіталізації для власного капіталу (%) та оцінити вартість об'єкта за умов його фінансування виключно за рахунок власного капіталу.

### Задача 18

Власник будівлі офісного призначення протягом 6 років планує отримувати щорічний дохід від оренди приміщень в розмірі 60 тис. грн. Наприкінці 6-го року будівлю буде продано за 1350 тис. грн, витрати на продаж прогноуються в розмірі 5% продажноі ціни. Прогнозування доходів від оренди має більш високий ступінь імовірності порівняно з можливістю продажу будівлі за вказану ціну, що впливає на рівень ставок дисконту: 8% – для доходів від оренди та 20% – для майбутнього продажу об'єкта. Оцінити вартість будівлі.

### Задача 19

Об'єкт оцінювання – одноповерхова будівля адміністративного призначення. Порівнянний об'єкт, який має на 40 м<sup>2</sup> більшу загальну площу та підземний гараж, було продано за 800 тис. грн. Об'єкт оцінювання не має гаража, але покупець разом із правами власності на об'єкт отримує право довгострокової оренди земельної ділянки, на якій цей об'єкт розташований. Результати аналізу продажів свідчать про те, що поправка на придбання права довгострокової оренди земельної ділянки оцінюється в 15% до вартості об'єкта, наявність гаража – 100 тис. грн, а вартість кожного додаткового 1 м<sup>2</sup> загальної площі відповідає поправці у 1,2 тис. грн. Оцінити вартість будівлі.

### Задача 20

Оцінити вартість офісного приміщення на основі наступної інформації про порівнянні продажі (таблиця 6.6).

Таблиця 6.6

Вихідна інформація про порівнянні продажі

Показники	Об'єкт оцінювання	Порівнянні об'єкти		
		1	2	3
Загальна площа, м <sup>2</sup>	150	200	200	150
Наявність ремонту (+/-)	+	-	+	-
Кількість телефонних ліній	1	3	3	1
Наявність автостоянки (+/-)	-	+	+	-
Ціна продажу, тис. грн		180	325	90

### Задача 21

Визначити вартість приміщення виробничого призначення, яке надається в оренду за 2000 грн на місяць. У базі даних про угоди купівлі-

продажу аналогічних приміщень є така інформація (таблиця 6.7)

Таблиця 6.7

Інформація про об'єкти-аналоги

№ об'єкта	Розмір місячної орендної плати, грн	Ціна продажу, грн
1	1500	50000
2	500	64000
3	1200	72000
4	2100	122500
5	900	52000

**Задача 22**

В адміністративному приміщенні, що оцінюється, в наявності є тільки одна телефонна лінія, що за сучасних умов діяльності в цій галузі трактується як функціональний знос. Відомо, що оптимальна кількість телефонних ліній для об'єктів аналогічного призначення дорівнює трьом, вартість додаткової телефонної лінії становить 3500 грн, вартість робіт з проведення однієї лінії – 500 грн, двох додаткових ліній – 900 грн. Втрати доходу через недостатність елементів комунікацій оцінюються в 10000 грн. Визначити, чи доцільно здійснювати заходи щодо усунення функціонального зносу адміністративного приміщення.

**Задача 23**

Протягом 3 років передбачається надавати офісне приміщення площею 100 м<sup>2</sup> в оренду. За попередніми прогнозами ймовірний процент недозавантаження об'єкта під час оренди складатиме 2% протягом прогнозного періоду, експлуатаційне резервування дійсного доходу – 1%. Інформація щодо пропозиції на ринку оренди офісних приміщень у районі розташування об'єкта наведена в таблиці 6.8.

Таблиця 6.8

Інформація щодо пропозиції на ринку оренди офісних приміщень

Об'єкт-аналог	Площа, м <sup>2</sup>	Місячна орендна плата, грн
1	70	1575
2	90	2160
3	80	1640
4	100	1750
5	65	1376

Оцінити вартість офісного приміщення, якщо безризикова ставка дорівнює 12%, що відповідає доходам на валютні депозитні внески понад

100 тис. дол.; поправка на ризик оцінюється в 6%; поправка на ліквідність – 2%, що відповідає трьом місяцям експонування об'єкта при його продажу. Очікувана вартість продажу офісного приміщення в постпрогнозному періоді – 94 тис. грн. Поправка на ризик для майбутнього продажу об'єкта оцінюється в 9%.

### **Задача 24**

Визначити вартість земельної ділянки, на якій інвестор планує розташувати автозаправочну станцію на три колонки. Валові капітальні вкладення на одну колонку визначені у розмірі 78050 грн. Аналіз експлуатації працюючих АЗС в аналогічних за місцезнаходженням умовах дозволив установити, що: протягом часу на одній колонці в середньому заправляється 6 автомобілей; одна заправка в середньому дорівнює 30 літрам бензину; чистий прибуток з одного літра бензину складає приблизно 0,04 грн. Запланована дохідність об'єкта нерухомості – 14%; строк економічного життя – 8 років. Повернення інвестицій здійснюється за прямолінійним методом.

### **Ключові програмні питання**

1. Цілісний земельно-архітектурний комплекс.
2. Поліпшення земельної ділянки.
3. Види зносу будівель і споруд та методи їх визначення.
4. Потенціал земельної ділянки.
5. Юридичний статус.
6. Земельна рента.

## ТЕМА 7. ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ МАШИН І ОБЛАДНАННЯ

### Питання для самостійного вивчення

1. Класифікація й ідентифікація машин і обладнання.
2. Вплив зносу на вартість машин та обладнання.

#### 1. Класифікація й ідентифікація машин та обладнання

Значне різноманіття машин та обладнання, їхніх конструкційних, функціональних та інших характеристик створює об'єктивні труднощі для побудови науково обґрунтованої й практично корисної класифікації. Інженерно-технічне розв'язання цієї проблеми ускладнюється через відмінності мети та завдань, заради яких будується певна класифікація.

Існуючі системи класифікації основних фондів, видів економічної діяльності, продукції та послуг, галузеві класифікатори машин та обладнання не враховують особливостей оціночної діяльності й відіграють лише допоміжну роль у її інформаційному забезпеченні.

Цільова орієнтація класифікації машин та обладнання, що підлягають оцінюванню, полягає у забезпеченні ідентичності інформаційно-довідкового матеріалу, методичного інструментарію та технології оцінювання однорідних видів обладнання. Ця обставина визначає такі способи групування об'єктів оцінювання:

- 1) за належністю до основних фондів: віднесені до виробничих чи невиробничих основних фондів;
- 2) за роллю у виробничому процесі:
  - основне технологічне обладнання;
  - обладнання для виготовлення продукції (надання послуг);
  - допоміжне обладнання;
  - обладнання, що зайняте на побічних та обслуговуючих роботах;
- 3) за правом власності:
  - власне;
  - безкоштовно отримане у тимчасове користування;
  - орендоване в іншого власника (і ті, що за лізингом);
  - здане в оренду;
- 4) за способом придбання та походженням:
  - вітчизняне, придбане новим;
  - імпортне, придбане новим;
  - вітчизняне, що було у вжитку;
  - імпортне, яке було у вжитку;
  - виготовлене власними силами;
- 5) за етапом життєвого циклу:
  - недавно отримане обладнання, що підготовлюється до експлуа-

тації;

- обладнання, яке експлуатується;
  - обладнання, що перебуває у капітальному ремонті, модернізується, технічно доозброюється й ін.;
  - законсервоване та запасне (у тому числі мобілізаційне) обладнання;
  - обладнання, що підготовлюється до вибуття, продажу й передавання;
  - обладнання, виведене із експлуатації, що підлягає утилізації (з-поміж них через технологічне, функціональне та економічне старіння);
- б) за рівнем універсальності:
- стандартно універсальне, вітчизняного чи іноземного виробництва;
  - спеціалізоване, що випускається на базі універсального;
  - спеціальне, виготовлене за індивідуальним замовленням.

Важливе значення при проведенні оціночних робіт має ідентифікація об'єкта оцінки, тобто встановлення відповідності документації на об'єкт його реальному стану. У процесі ідентифікації складається чи уточнюється інвентарний список оціночних одиниць обладнання за їхньою фактичною наявністю, перевіряється та доводиться до відповідності з їхнім реальним станом основна вихідна інформація про об'єкти оцінювання. Вона створює основу опису (лістингу) обладнання, що підлягає оцінюванню.

Розгорнута структурна характеристика документа проілюстрована на прикладі металообробного обладнання і має такий вигляд:

- найменування та модель верстата;
- призначення й опис виконуваних функцій;
- габаритні розміри та маса конструкції;
- основні технічні характеристики, що дають змогу визначити споживчі характеристики верстата (наприклад, відстань між «центрами» важлива для визначення потужності токарного верстата, довжина й ширина фрезерування – для фрезерного, висота – для радіально-свердлильного, вагові параметри – для ковальсько-пресувального обладнання);
- характеристика системи управління;
- перелік додаткового приладдя, що ним стандартно комплектується верстат;
- рік виготовлення, дата введення в експлуатацію, нормативний строк служби;
- відомості про ремонт і технічне обслуговування, заміну окремих вузлів та агрегатів;
- поточна продажна ціна чи вартість заміщення аналогічною технікою;
- назва та реквізити фірми-виробника;
- інша інформація щодо об'єкта оцінювання;
- відомості щодо додаткового приладдя, що не включається у

стандартну комплектацію верстата.

У процесі збору, перевірки та вивчення техніко-економічних характеристик проводиться зовнішній огляд машин та обладнання, що дає змогу визначити загальний фізичний стан об'єкта, умови для організації робочого місця, експлуатаційну готовність, надійність і безпечність роботи, його екстенсивне й інтенсивне завантаження, а також реальну продуктивність.

Якість ідентифікації й технічної експертизи машин та обладнання, що оцінюються, багато в чому залежить від повноти й об'єктивності необхідної інформації. Внутрішніми джерелами інформації служать інвентарні картки, технічні паспорти й описи, стандарти та технічні умови, акти прийняття-передавання, документи бухгалтерського обліку, а також додаткові відомості, які отримуються опитуванням спеціалістів і робітників підприємства. При укладенні договору на оцінювання машин та обладнання вказується склад документів і строки їх надання адміністрацією підприємства для своєчасного початку оціночних робіт. Зовнішніми джерелами інформації можуть бути номенклатурні довідники, прейскуранти, каталоги, прайс-листи, бюлетені товарних бірж, рекламні матеріали на ярмарках і виставках, періодична преса, бази даних фірм-оцінювачів та інші інформаційні масиви.

## **2. Вплив зносу на вартість машин та обладнання**

Стосовно проблем оцінювання знос означає втрату вартості об'єкта в процесі його експлуатації чи тривалого зберігання, внаслідок науково-технічного прогресу та зовнішнього економічного середовища. Зменшення вартості відбувається через матеріальний знос, під яким розуміють втрату об'єктом корисних властивостей, спричинену природними явищами, знос конструктивних елементів під час експлуатації, а також під впливом зовнішніх негативних факторів (аварій, перевантажень, стихійних лих тощо). Якщо вартість знизилася внаслідок втрати об'єктом конкурентоспроможності, падіння ринкового попиту порівняно з аналогічними об'єктами, то це свідчить про його техніко-економічне старіння (знос). Іноземні фахівці в галузі оцінювання майна виділяють техніко-економічне старіння та пов'язане з ним знецінення на три види: технологічне, функціональне й економічне (зовнішнє).

Технологічне старіння заведено вважати наслідком науково-технічного прогресу у сфері створення нових конструкцій, технологій і матеріалів, що виявляється у знеціненні пов'язаної з ними техніки порівняно з новими аналогами, які дешевше коштують та потребують менших експлуатаційних витрат (обслуговування й ремонт).

Функціональне старіння – це знецінення об'єкта в результаті невідповідності його параметрів і характеристик сучасному техніко-економічному рівню, що забезпечує достатню потужність, точність, надійність, енергоємність, екологічність та інші споживчі властивості.

Економічне старіння – це знецінення об’єкта, зумовлене впливом зовнішніх факторів (зміною ринкової рівноваги попиту та пропонування, запровадженням законодавчих обмежень на використання певного виду устаткування через невідповідність екологічним чи ергономічним критеріям, погіршенням якості сировини тощо).

Фізичний знос і техніко-економічне старіння в кожному конкретному випадку виявляються у системі, тому під час оцінювання враховується сукупний знос як сума втрат його вартості під впливом усіх видів старіння.

Якщо сукупний знос об’єкта оцінювання під впливом усіх факторів старіння перевищує 100%, то коефіцієнт ( $K_o$ ), що враховує знецінення від сукупного старіння (знос), можна визначити за формулою, яку слід доповнити складовою технологічного старіння об’єкта,

$$K_o = 1 - (1 - K_\phi) \times (1 - K_{TC}) \times (1 - K_{\phi C}) \times (1 - K_{EC}), \quad (7.1)$$

де  $K_\phi$  – коефіцієнт фізичного зносу;

$K_{TC}$  – коефіцієнт технологічного старіння;

$K_{\phi C}$  – коефіцієнт функціонального старіння;

$K_{EC}$  – коефіцієнт економічного старіння.

Наприклад, якщо верстат фізично зношений на 50%, технологічно застарів на 25%, функціонально, – на 35% і економічно – на 20%, то коефіцієнт сукупного знецінення об’єкта дорівнюватиме

$$K_o = 1 - (1 - 0,5) \times (1 - 0,25) \times (1 - 0,35) \times (1 - 0,2) = 1 - 0,195 = 0,805.$$

На фізичний знос машин та обладнання в кожному окремому випадку впливає багато особливих чинників, що потребують прямих методів визначення його величини. Вони ґрунтуються на огляді об’єктів оцінювання, випробуванні в різноманітних режимах роботи, оцінюванні спрацювання найважливіших вузлів, зовнішніх і внутрішніх дефектів і пов’язаних з ними втрат товарної вартості. За необхідності можуть діагностуватися всі найважливіші параметри функціонування засобу праці, а також виготовленого на ньому тестового виробу.

Унаслідок складності оціночних робіт значну трудомісткість і тривалість діагностичного циклу використання прямих методів у край обмежено. Тому перевага віддається непрямим методам визначення фізичного зносу машин та обладнання, які базуються на їх огляді, вивченні експлуатаційних умов, інформації про ремонти та вкладення грошових коштів у забезпечення працездатного стану.

Найпоширенішими непрямыми методами визначення фізичного зносу об’єкта є такі:

1. Метод «ефективного віку» – базується на міркуваннях фахівця-

експерта чи самого оцінювача щодо фактичного стану машини (обладнання), враховуючи її зовнішній вигляд, умови експлуатації та інші фактори, і до того ж припущення про можливість достовірного визначення строку служби об'єкта. За застосування цього методу, аналогічно до визначення зносу будинків та споруд, використовуються такі терміни й визначення:

☑ строк служби (строк економічного життя) ( $C_c$ ), тобто проміжок часу між датою встановлення до дати виведення з експлуатації об'єкта (чи повністю відпрацьовано ресурс об'єкта).

☑ залишковий термін служби ( $C_3$ ) – прогнозована кількість років до виведення об'єкта з експлуатації (або залишковий ресурс можливого напрацювання);

☑ хронологічний (фактичний) вік ( $C_x$ ) – кількість років, що минули від дати створення об'єкта (чи напрацювання);

☑ ефективний вік ( $C_e$ ) – різниця між строком служби і залишковим строком служби (або розмір напрацювання об'єкта за минулі роки):

$$C_e = C_c - C_3.$$

Нормовані галузевими стандартами строки служби для різних груп обладнання і механізмів відображають їхні експлуатаційні можливості в середньостатистичних умовах роботи. Для оцінювача вони мають не більш ніж довідковий характер. Тому в кожному конкретному випадку визначення залишкового терміну служби обладнання необхідно враховувати реально існуючий на момент оцінювання рівень фізичного зносу. Відмінності фактичних вікових параметрів засобів праці визначають методичні особливості розрахунку коефіцієнта їх фізичного зносу:

☑ для порівняно нового обладнання за нормальних умов експлуатації він визначається так:

$$K_\phi = \frac{C_x}{C_c} \times 100\%; \quad (7.2)$$

☑ для старішого складного обладнання коефіцієнт розраховується за такою формулою:

$$K_\phi = \frac{C_e}{C_e + C_3} \times 100\%; \quad (7.3)$$

☑ для обладнання, що відпрацьовало термін, більший за прогнозований строк його економічного життя, і яке продовжує все ще працювати, хоча за бухгалтерськими документами на нього вже нараховано 100% зносу, коефіцієнт визначається так:

$$K_{\phi} = \frac{C_x - C_3^*}{C_x} \times 100\%, \quad (7.4)$$

де  $C_3^*$  – залишковий строк служби, визначений експертним шляхом;

☑ для капітально відремонтованого обладнання коефіцієнт обчислюється за формулою

$$K_{\phi} = \frac{C_e}{C_c} \times 100\%. \quad (7.5)$$

Ефективний строк служби визначається так:

$$C_e = C_{x1} \times k_1 + C_{x2} \times k_2 + \dots + C_{xi} \times k_i, \quad (7.6)$$

де  $C_{x1}, C_{x2}, \dots, C_{xi}$  – відповідно хронологічний вік частин об'єкта, які було капітально відремонтовано, та таких, що підлягають ремонту;

$k_1, k_2, \dots, k_i$  – відсоткове співвідношення цих частин об'єкта в загальній їх сукупності.

2. Метод експертизи стану передбачає залучення спеціалістів-експертів, у тому числі, можливо, й робітників служби головного механіка та ремонтних підрозділів підприємства, для оцінювання фактичного стану обладнання та визначення рівня його фізичного зносу. Для того щоб експерти керувалися єдиними критеріями оцінювання зносу на основі нагромадженого досвіду діагностичних робіт, складають спеціальні оціночні шкали (таблиця 7.1).

Таблиця 7.1

Шкали експертних оцінок для визначення ступеня зносу при обстеженні технічного стану машин та обладнання

Рівень зносу (знецінення), %	Характеристика технічного стану	Залишковий термін служби, %
1	2	3
0	<b>НОВЕ</b>	100
5	Обладнання нове, встановлене і ще не експлуатується, знаходиться у відмінному стані	95
10	<b>ДУЖЕ ДОБРЕ</b>	90
15	Практично нове обладнання, що недовго було в експлуатації й не вимагає ремонту та заміни деталей чи агрегатів	85
20	<b>ДОБРЕ</b>	80
25	Обладнання, яке вже було в експлуатації, повністю відремонтоване або відновлене	75
30		70
35		65

## Продовження таблиці 7.1

1	2	3
40	<b>ЗАДОВІЛЬНЕ</b>	60
45	Обладнання, що було в експлуатації, вимагає деякого ремонту чи заміни окремих незначних деталей, вузлів	55
50		50
55		45
60		40
65		<b>УМОВНО ПРИДАТНЕ</b>
70	Обладнання, яке було в експлуатації, придатне до неї, але вимагає значного ремонту або заміни головних (суттєвих) деталей, вузлів	30
75		25
80		20
85		<b>НЕЗАДОВІЛЬНЕ</b>
90	Обладнання, що було в експлуатації, вимагає капітального ремонту, такого як заміна основних робочих вузлів, основних агрегатів	10
97,5	<b>НЕПРИДАТНЕ ДО ЕКСПЛУАТАЦІЇ</b>	2,5
100	Обладнання, яке не має реальних перспектив продажу, крім реалізації за вартістю конструкційних (основних) матеріалів	0

Коефіцієнт фізичного зносу визначається за наведеною шкалою або залежно від фактичного стану об'єкта, оціненого експертним шляхом («добре», «задовільно» тощо), або залежно від прогнозованого залишкового терміну служби, вираженого у відсотках.

3. Метод зниження споживчих властивостей відображає залежність основних параметрів потужності, продуктивності, надійності та інших характеристик машин і обладнання від їх зносу. Коефіцієнт природного (звичайного) фізичного зносу розраховується на базі індексів зміни основних параметрів на момент оцінювання порівняно з вихідними значеннями, які мав об'єкт на момент уведення в експлуатацію, за формулою

$$K_{\phi} = 1 - \left( \frac{x_1}{x_{1,0}} \right)^{a_1} \cdot \left( \frac{x_2}{x_{2,0}} \right)^{a_2} \cdot \left( \frac{x_3}{x_{3,0}} \right)^{a_3}, \quad (7.7)$$

де  $x_1, x_2, x_3$  – значення основних параметрів на момент оцінювання;  
 $x_{1,0}, x_{2,0}, x_{3,0}$  – значення основних параметрів на початок експлуатації;

$a_1, a_2, a_3$  – показники ступеня, що відображають силу впливу основних експлуатаційних параметрів на вартість об'єкта.

4. Метод зниження дохідності базується на припущенні, що нагромадження фізичного зносу пропорційно знижує дохідність (прибутковість) роботи обладнання. Коефіцієнт фізичного зносу обладнання, згідно із цим методом, визначається за формулою

$$K_{\phi} = \frac{P_0 - P_1}{P_0} \times 100\%, \quad (7.8)$$

де  $P_0$  – прибуток (дохід), що приносило обладнання на початку експлуатації;

$P_1$  – прибуток (дохід) на момент оцінювання.

Виділення технологічного, функціонального й економічного (зовнішнього) старіння як структурних складових загального процесу техніко-економічного старіння машин та обладнання створює методологічні передумови для розроблення теоретичних основ методичного й прикладного інструментарію якісного вимірювання впливу цих процесів на зниження ринкової вартості об'єктів оцінювання. Разом з тим науці та практиці ще не вдалося виробити прийнятні концептуальні підходи і методологічний апарат, необхідний для розв'язання оціночних проблем, що виникають.

Під час проведення оцінки рівня знецінення діючого машинного парку під впливом різноманітних видів його техніко-економічного старіння, на нашу думку, слід ураховувати таке.

Виступаючи наслідком науково-технічного прогресу, технологічне старіння пов'язане з появою нових моделей машин-аналогів, які порівняно з об'єктами оцінювання коштують дешевше та забезпечують нижчі експлуатаційні витрати. З огляду на це рівень знецінення діючих (оцінюваних) засобів праці через надлишкові капітальні витрати на їх придбання та підвищених експлуатаційних витрат можна визначити за допомогою коефіцієнта ( $K_{TO}$ ), котрий розраховується за такою формулою:

$$K_{TO} = 1 - \frac{KB_0}{KB_1} \times \frac{EB_1}{EB_0}, \quad (7.9)$$

де  $KB_0$  та  $KB_1$  – повна вартість заміщення об'єкта оцінювання та його відтворення;

$EB_0$  та  $EB_1$  – експлуатаційні витрати, характерні для оцінюваного об'єкта і його сучасного аналога.

Створення та впровадження принципово (радикально) нових технологій здатні повністю знецінити традиційний машинний парк, бо вони базуються на адекватних сучасним технологічним вимогам видах техніки.

Поява на ринку засобів праці нових моделей машин з більшим діапазоном функціональних можливостей, вищими показниками продуктивності, потужності чи інших параметрів, порівняно з аналогічною оцінюваною моделлю, зумовлює її функціональне старіння (знецінення). Зниження вартості у цьому випадку відбувається через зниження споживчих властивостей, втрату функціональної корисності, а також можливе недовикористання потужності. Пов'язана із цим втрата вартості машин та обладнання

визначається різноманітністю причин та умов, які необхідно ідентифікувати і враховувати під час виокремлення видів зносу обладнання.

Коефіцієнт функціонального старіння об'єкта оцінювання внаслідок його функціонального знецінення, що зумовлює недовикористання параметрів продуктивності, потужності чи інших характеристик, визначається за такою формулою:

$$K_{\phi o} = 1 - \left( \frac{N_{\phi}}{N_p} \right)^n, \quad (7.10)$$

де  $K_{\phi o}$  – коефіцієнт функціонального старіння;

$N_{\phi}$  – фактична (реальна) потужність або продуктивність об'єкта оцінки;

$N_p$  – розрахункова потужність чи продуктивність сучасного об'єкта-аналога;

$n$  – показник степеня, який ураховує вплив закону економії на масштабах (коефіцієнт «гальмування ціни», коефіцієнт Чилтона).

Згідно зі світовою практикою, середнє значення цього коефіцієнта для більшості видів машин та обладнання вважається рівним 0,6 – 0,7.

У випадку, коли нове обладнання перевищує оцінюваний аналог за екологічністю, ергономічністю та іншими функціональними параметрами, у наведену вище формулу вводяться додаткові співмножники, що враховують співвідношення цих параметрів.

Економічне старіння машин та обладнання – це втрата ними вартості під впливом зовнішніх факторів. Тому інколи його називають зовнішнім старінням (зносом). Серед причин економічного старіння слід виділяти зниження попиту на машинну техніку, на виготовлювану на ній продукцію, зростання цінової конкуренції, скорочення ринкового пропонування та погіршення якості сировини, інфляційні процеси, законодавчі обмеження на права власності, ускладнення акцизної політики та інші зміни в навколишньому середовищі.

Кількісне оцінювання впливу цих зовнішніх змінних дуже ускладнене, оскільки всі вони, як правило, впливають на підприємство в цілому, а не на окремий об'єкт. З огляду на це особливої актуальності набуває дохідний підхід до оцінювання.

Для визначення рівня знецінення машин та обладнання, потужності яких не повністю застосовуються через вплив зовнішніх факторів, використовують вищенаведену формулу. У цьому разі в знаменник підставляють величину номінальної потужності чи продуктивності оцінюваного об'єкта.

Вплив інших зовнішніх факторів вимірюється в абсолютному чи відносному вимірі, а потім підсумовуються значення всіх його складових для визначення загального показника знецінення за рахунок економічного (зовнішнього) старіння.

## Контрольні запитання

1. Які відмінні особливості машин і обладнання як об'єктів оцінювання?
2. За яких умов доцільно застосовувати оцінювання «розсипом», «групове» та «системне» оцінювання вартості машин і обладнання?
3. Назвіть види машин та обладнання за функціональним призначенням.
4. Чому в оцінній діяльності виділяють класифікацію машин і обладнання за стадією життєвого циклу?
5. Схарактеризуйте стандартизоване та нестандартизоване обладнання.
6. За яких умов доцільно використовувати методи дохідного підходу до оцінювання машин?
7. Які існують особливості вартості відновлення та вартості заміщення обладнання?
8. Схарактеризуйте основні методи витратного підходу до оцінювання вартості машин і обладнання.
9. Які існують види зносу машин та обладнання?
10. Що є основною умовою застосування методів порівняльного підходу до оцінювання вартості машин і обладнання?
11. Схарактеризуйте основні методи порівняльного підходу до оцінювання вартості обладнання.

## Тестовий контроль

1. Техніко-технологічний потенціал підприємства – це:
  - а) сукупність обладнання, устаткування, технічних пристроїв і технологічних рішень, що складають єдину виробничу систему;
  - б) техніко-технологічна база підприємства;
  - в) виробничі можливості підприємства при найбільш ефективному використанні засобів виробництва, технічних пристроїв і технологій;
  - г) фінансові можливості підприємства щодо забезпечення виробничого процесу необхідним обладнанням.
2. До особливостей машин і обладнання як об'єктів оцінювання належить:
  - а) стаціонарне закріплення за об'єктом нерухомості;
  - б) можливість застосування узагальнюючих вартісних показників площі, обсягу, довжини;
  - в) необхідність урахування ступеня ремонтпридатності;
  - г) стандартизованість об'єктів.

3. У процесі визначення вартості обладнання, яке є об'єктом лізингу, застосовується оцінка:

- а) «розсіпом»;
- б) «потокком»;
- в) «групова»;
- г) «системна».

4. З метою проведення директивної переоцінки основних фондів застосовується оцінювання:

- а) «розсіпом»;
- б) «потокком»;
- в) «групове»;
- г) «системне».

5. Системне оцінювання машин і обладнання має місце в разі:

- а) визначення вартості міні-заводів та міні-фабрик;
- б) передавання декількох одиниць обладнання в оренду;
- в) продажу одиниці обладнання;
- г) визначення заставної вартості окремих машин і обладнання.

6. Об'єкти машин та обладнання, що за способом установки є нерозривно прикріпленими до нерухомості, – це:

- а) виробничий інвентар;
- б) передаточні пристрої;
- в) силові машини та обладнання;
- г) постійні пристрої.

7. За ступенем універсальності обладнання класифікують на:

- а) прогресивне та регресивне;
- б) стандартизоване й нестандартизоване;
- в) діюче та недіюче;
- г) універсальне й спеціальне.

8. Ідентичність машин і обладнання визначається:

- а) за приблизною схожістю конструктивних характеристик та повною подібністю параметричних і функціональних властивостей;
- б) за повною схожістю функціональних характеристик та приблизною подібністю параметричних і конструктивних;
- в) при частковій подібності функціональних, конструктивних та параметричних характеристик;
- г) при повному досягненні функціональної, конструктивної і параметричної подібності.

9. В основі вартісного оцінювання обладнання за ціною однорідно-

го об'єкта є:

- а) можливий дохід від експлуатації однорідного об'єкта;
- б) повна собівартість виробництва однорідного об'єкта;
- в) цінова інформація по комплектуючих вузлах однорідного об'єкта;
- г) індекси зміни цін на групи однорідних об'єктів.

10. Фізичний знос машин і обладнання переважно вимірюється методом:

- а) укрупненого оцінювання технічного стану;
- б) пов'язаних продажів;
- в) прямого аналізу характеристик;
- г) капіталізації.

11. Якщо теоретично можна зібрати обладнання власними силами із складових частин, що реалізуються на ринку, то для визначення вартості такого обладнання доцільно застосовувати метод:

- а) розрахунку за ціною однорідного об'єкта;
- б) поелементного розрахунку;
- в) трендовий;
- г) розрахунку за укрупненими нормативами.

12. Для приведення вартості машин і обладнання до дати оцінювання застосовуються:

- а) зведений індекс цін виробників промислової продукції;
- б) індекс загальної інфляції;
- в) валютні курси;
- г) усе перерелічене.

13. Знос об'єкта, що експлуатується і перебуває у відмінному стані за рахунок своєчасного технічного обслуговування, оцінюється в:

- а) 0 – 20%;
- б) 21 – 40%;
- в) 41 – 60%;
- г) 61 – 80%.

## **Практичні завдання**

### **Задача 1**

Устаткування було придбано в 2009 р. за 12 тис. грн (курс гривні стосовно долара на дату придбання – 8,25:1). Нормальний термін його служби (термін економічного життя) – 10 років. У результаті інспектування й обговорення з власником визначено, що у 2017 р. термін служби уста-

тування, що залишається до кінцевого терміну експлуатації, складає 4 роки. На дату оцінювання курс гривні до долара склав 26,34:1. Розрахувати ефективний вік устаткування, його відбудовну вартість з урахуванням зносу на дату оцінювання.

### Задача 2

Відновлювальна вартість обладнання – 400000 грн; термін, протягом якого очікується отримання доходів від його експлуатації, – 15 років; ефективний вік – 3 роки; величина усунутого зносу дорівнює 7000 грн. Визначити величину та процент сукупного зносу обладнання.

### Задача 3

Оцінити вартість горизонтально-фрезерного станка за методом ринкових порівнянь. Аналогами обрано три моделі станка: 6Т82Ш, 6К81Ш і ФС250. Технічні параметри об'єкта оцінювання та аналогів наведені в таблиці 7.2.

Таблиця 7.2

Технічні характеристики об'єктів

Найменування параметра	Об'єкт оцінювання	Аналог 1 мод. 6Т82Ш	Аналог 2 мод. 6К81Ш	Аналог 3 мод. ФС250
Ширина столу, мм	320	320	250	250
Довжина столу, мм	1370	1250	1000	630
Переміщення столу, мм				
подовжнє	850	800	710	400
поперечне	250	320	320	250
вертикальне	390	420	390	450
Потужність, кВт	7	7,5	7	5
Ціна, грн		240	200,1	150

### Задача 4

Оцінити вартість технологічного комплексу з виробництва легкого масла ІПКС-0407 продуктивністю 600 кг/добу, до складу якого входять одиниці обладнання (таблиця 7.3).

### Задача 5

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

Таблиця 7.3

Перелік одиниць обладнання, що входить до складу технологічного комплексу з виробництва легкого масла

Найменування обладнання	Кількість	Відновлювальна вартість одиниці, грн	Відсоток зносу
1	2	3	4
Ванна тривалої пастеризації об'ємом 200 л	2	15000	10
Ванна тривалої пастеризації об'ємом 100 л	2	10000	5
Апарат роторно-пульсаційний РПА-1,5-5К	1	8000	10
Насос гвинтовий ПВ-ОНВ-1-01	4	4000	-
Ванна ПКС-097 об'ємом 1000 л	1	25000	10
Ванна ПКС-053-04 з краном пробковим нержавіючим ДУ-35 об'ємом 1000 л	1	28000	10
Кип'ятильник електричний КНЕ-100	1	1500	-
Стіл робочий ПКС-075	1	2000	-
Напівавтомат фасувальний ДНП-04	1	205000	5
Маслоутворювач Я7-ОМ-ЗТ	1	420000	5

### Задача 6

Використовуючи дані таблиці 7.1, визначити коефіцієнт фізичного зносу верстата, який відпрацював 7 років, капітально відремонтований та, на думку двох експертів, його технічний стан задовільний, на думку третього – незадовільний, а на думку четвертого – непридатний для експлуатації. Прийняти в розрахунках вагомість думок експертів однаковою.

### Задача 7

Об'єкт оцінювання має повну вартість заміщення 500 тис. грн. Величина фізичного зносу об'єкта досягає 50%, технологічне старіння складає 25 %, функціональне старіння – 10% і економічне старіння – 20%. Необхідно визначити оціночну вартість об'єкта.

### Задача 8

Необхідно визначити вартість парових котлів ПК 611/4 та ПК 611/7, які мають технічні характеристики, наведені в таблиці 7.5.

Ціна парового котла ПК 611 розраховується, виходячи з розцінок за одиницю паропроодуктивності – 9454 грн.

Таблиця 7.5

## Технічні характеристики парових котлів ПК 611/4 та ПК 611/7

Технічна характеристика	Позначення	ПК 611/4	ПК 611/7	Коефіцієнт впливу
Паропродуктивність	<i>K<sub>n</sub></i>	611	611	1,0
Тиск пари	<i>K<sub>тп</sub></i>	13,8	13,82	0,88
Вид палива	<i>K<sub>вп</sub></i>	вугілля	вугілля/газ	1,18 - 1,65
Промисловий перегрів	<i>K<sub>t</sub></i>	відсутній	відсутній	0,78
Спосіб шлаковідведення	<i>K<sub>шл</sub></i>	сухий	сухий	1,0
Тип котла	<i>K<sub>тип</sub></i>	барабанний	барабанний	1,05
Спосіб компоновання газовідходів	<i>K<sub>комп</sub></i>	П-подібний	П-подібний	1,0
Конструкція каркаса	<i>K<sub>кк</sub></i>	залежна	залежна	1,0
Сейсмічність	<i>K<sub>с</sub></i>	7 балів	5 балів	1,05 - 1,15
Блочність	<i>K<sub>бл</sub></i>	80 %	85 %	1,0 - 1,12

**Ключові програмні питання**

1. Інвентарний об'єкт.
2. Технологічне, функціональне, економічне старіння.
3. Строк служби.
4. Роздільне, групове й системне оцінювання машин та обладнання.

## ТЕМА 8. ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

### Питання для самостійного вивчення

1. Теоретичні аспекти аналізу нематеріальних ресурсів підприємства.
2. Роль, значення та характер участі нематеріальних активів у господарській діяльності підприємства.

#### 1. Теоретичні аспекти аналізу нематеріальних ресурсів підприємства

Сучасний період розвитку всіх без винятку промислово розвинутих країн, як правило, відзначається якісним та швидким розвитком науки і техніки. Наука не може успішно розвиватися, якщо виробництво не забезпечує її необхідним устаткуванням, пристроями, інструментами. У свою чергу виробництво не розвивається без наукових досягнень. Саме тому основним фактором розквіту економіки нашої держави може стати тільки інноваційне підприємництво, засноване на найновіших досягненнях науково-технічного прогресу. Інакше кажучи, передумовою довгострокового успіху підприємства на ринку виступає комерціалізація оригінальних наукомістких технологій.

Україна є однією з перших держав, колишніх республік СРСР, котра ратифікувала основні міжнародні нормативно-законодавчі акти, що стосуються промислової власності, а 1993 року прийняла пакет законів про охорону інтелектуальної власності. Таким чином, у нашій державі з'явився новий вид власності – інтелектуальна, а наукові знання є конкретним товаром, яким можна володіти, користуватися, розпоряджатися.

Поняття «інтелектуальна власність», у тому числі й «промислова власність», а також усі питання, пов'язані з її використанням та оцінюванням, є важливими для нашої країни. Оцінювання ефективності використання нематеріальних активів підприємства майже не зустрічається на вітчизняних підприємствах та не береться до уваги при розробленні інвестиційних проектів. Загальна вартість нематеріальних активів ураховується в бухгалтерських документах підприємства на рівні 3 – 5%, що не дає змоги точно визначити собівартість продукції, дійсний розмір прибутку, адекватно оцінити ефективність господарської діяльності. Такий стан справ спричинює недовикористання потенціалу підприємств.

Поняття «нематеріальні активи» тісно пов'язане з поняттям «інтелектуальна власність». Відмітимо, що раніше виникло друге з них (тут ідеться не про термін, а саме про поняття). Термін «інтелектуальна власність» виник тільки наприкінці XVIII ст. у Франції. У законодавчому кон-

тексті він уперше згадується в 1474 році у Венеції, де сенат республіки прийняв перший у світі «Патентний закон», що послужив першоосною патентного законодавства багатьох країн світу. Наступний великий крок щодо цього виду власності був зроблений у 20-ті роки XVII ст. в Англії: прийнятий «Статут про монополії» встановив монопольне право авторів технічних новинок на використання їх переваг упродовж 14 років. Тоді ж в Англії був уперше законодавчо закріплений інший важливий компонент інтелектуальної власності – об'єкти авторського права.

Поняття інтелектуальної власності виникло в процесі довготривалої (починаючи з XVIII ст.) практики юридичного закріплення за певними особами прав на використання (у виробництві, науці, мистецтві та літературі) результатів їхньої інтелектуальної праці. Але в економічній науці цим терміном користуються з кінця 50-х років XX ст. Розуміння суті інтелектуальної власності, умов її виникнення та перетворення в нематеріальні активи підприємства відкриває нові можливості для реалізації творчого потенціалу працівників.

Відповідно до Закону України «Про власність» від 26 березня 1991 року об'єктами права інтелектуальної власності громадян визнаються твори науки, літератури та мистецтва, винаходи, відкриття, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, знаки товарів та послуг, результати науково-дослідних робіт та інші результати інтелектуальної діяльності. Отже, законом приблизно визначена видова класифікація інтелектуальної власності. Слід зазначити, що до результатів науково-дослідних робіт відносять комп'ютерні програми, бази даних, топографії інтегральних мікросхем, найменування місця походження товару, бази даних, фірмові найменування, ноу-хау тощо.

Нематеріальні активи – принципово новий об'єкт фінансового обліку, що інтегрує в собі всі особливі види вкладення капіталу підприємства, а також характеризує його економічний потенціал і фінансову стабільність. Саме поняття «нематеріальний актив» трактується по-різному. В існуючих на сьогодні визначеннях під нематеріальним активом підприємства розуміють як умовну вартість об'єктів інтелектуальної власності, так і витрати на нематеріальні об'єкти.

Визначимо специфічні риси нематеріальних активів:

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

Зазначені риси нематеріальних активів характеризують їх як об'єкт

обліку, як узагальнену оцінку результатів творчої діяльності і засобів індивідуалізації юридичних осіб.

### **Класифікація нематеріальних активів підприємства:**

1. Класифікація нематеріальних активів за правовою ознакою:

1.1. Об'єкти авторського права:

твори науки;

письмові твори наукового, технічного та прикладного характеру (книги, статті, брошури);

ескізи;

креслення тощо.

1.2. Об'єкти суміжних прав:

виконавці (актори, співаки, музиканти);

виробники фонограм;

організації теле-, радіоефіру;

гудвіл (ділова репутація).

1.3. Об'єкти науково-технічної інформації:

науково-технічна інформація;

наукові відкриття.

1.4. Об'єкти промислової власності:

винаходи;

корисні моделі;

промислові зразки;

знаки для товарів та послуг;

сорт рослин;

топології інтегральних мікросхем;

раціоналізаторські пропозиції, фірмові найменування;

ноу-хау;

порода тварин;

способи захисту від недобросовісної конкуренції;

найменування місця походження товарів;

секретні об'єкти промислової власності.

1.5. Об'єкти природного середовища:

земельні ділянки;

надра;

геологічна та інша інформація про навколишнє середовище;

інші природні ресурси.

1.6. Об'єкти права користування:

монопольне положення на ринку;

економічні та інші привілеї.

2. Класифікація нематеріальних активів за ознакою цілісності:

2.1. Нематеріальні активи, невіддільні від підприємства: системи та методи функціонування; сукупність постійних клієнтів; репутація підприємства; переваги територіального розміщення тощо.

2.2. Нематеріальні активи, невіддільні від індивіда: особиста репутація; особисті професійні якості, комерційні здібності; талант, ерудиція, інтелект, комунікаційні якості тощо.

2.3. Нематеріальні активи, невіддільні ні від підприємства, ні від індивіда: фірмові найменування; фабричні марки та клейма; товарні знаки; секретні рецепти й технології; технологічно-технічні бібліотеки; авторські права; креслення та шаблони тощо.

**Основні ситуації, в яких облік та оцінка вартості нематеріальних активів просто необхідні:**

**1. З метою обліку та (чи) аналізу:**

1.1. Установлення ціни на товари, що виготовляються з використанням нематеріальних активів. Оцінка потрібна для складання калькуляції витрат на певні види продукції та встановлення на цій основі нижньої межі реалізаційної ціни на продукцію, яка містить нематеріальні активи. Але при цьому можна визначити не тільки нижню межу ціни. Наприклад, використання ефективного товарного знаку чи доброї ділової репутації фірми дає змогу підвищити роздрібні ціни в середньому на 15 – 30%.

1.2. Страхування об'єктів нематеріальних активів. Знання дійсної вартості нематеріальних активів необхідне при страхуванні майна, що втілює інтелектуальну власність, а також для підвищення професійної відповідальності робітників, які працюють з нематеріальними активами.

1.3. Розрахунок винагороди для авторів, що створили нематеріальні активи. Проблема полягає в тому, що на підприємстві, де створюється нематеріальний актив, при виплаті винагороди авторам, безперечно, враховується вартість створеного об'єкта. Часто, навпаки, виникає інша ситуація, коли продається складна наукомістка продукція, у цьому разі було б справедливо відраховувати частину прибутку на користь організації, що брала участь у розробленні нематеріальних активів, які лягли в основу цієї продукції.

1.4. Аналіз ефективності роботи підприємства, яке створює чи використовує нематеріальні активи. Відомо, що для найповнішого розкриття ефективності діяльності певної фірми потрібно адекватно провести оцінювання всіх її активів.

1.5. Визначення прибутку від уживання нематеріального активу в господарській діяльності.

1.6. Облік об'єктів нематеріального активу на балансі підприємства. Кожного такого разу для правильного віднесення всіх цих сум на відповідні бухгалтерські рахунки потрібне їх вартісне оцінювання. Може бути три джерела виникнення таких об'єктів:

1.6.1. Вони можуть створюватися за рахунок власних ресурсів підприємства.

1.6.2. Вони можуть з'являтися за рахунок коштів замовника.

1.6.3. Ці об'єкти можуть виникати за кошти третіх осіб чи бути ви-

купленими у них.

1.7. Відображення вартості нематеріальних активів у собівартості продукції.

1.8. Оцінювання інвестиційних проектів. Визначення абсолютної та відносної частки нематеріальних активів – обов'язкова умова для точного розрахунку ефективності інвестиційного проекту.

**2. З метою аналізу прибутку від використання нематеріальних активів:**

2.1. Визначення бази оподаткування. Відомі випадки, коли великі корпорації, правильно оформлюючи свої права на нематеріальні активи, добилися значних знижок податків на прибуток. У цілому, подібне зниження податку може досягати приблизно 60%.

2.2. Вибір оптимального варіанта використання нематеріального активу (проблема власного використання чи реалізації системи ліцензій та договорів).

2.3. Фінансове забезпечення оновлення виробничих фондів. Наявність адекватної оцінки нематеріального активу дає можливість сформува-ти значно більшу фінансову базу для заміни застарілих фондів.

2.4. Зменшення витрат, пов'язаних із незаконним використанням нематеріальних активів та з їх експортом.

**3. З метою відображення вартості нематеріальних активів у статутному фонді фірм:**

3.1. Збільшення вартості статутного капіталу для підвищення шансів на отримання кредитів.

3.2. Точний облік вкладів до статутного фонду.

3.3. Правильний розподіл часток вкладів за спільне інвестування.

3.4. Переоцінка структури та розміру статутного капіталу.

3.5. Випуск акцій функціонуючими підприємствами.

**4. Для зміни форми та суб'єкта-власника:**

4.1. Реорганізація (в тому числі приватизація), ліквідація, банкрутство підприємства.

4.2. Продаж підприємства з аукціону або в конкурсному порядку (в тому числі в процесі виконання рішень арбітражних чи судових органів).

4.3. Приватизація об'єктів науково-технічної сфери може супроводжуватися переоформленням авторських свідоцтв, які належать державі, на патенти, котрі є власністю конкретної фізичної або юридичної особи (що потребує урахування вартості об'єкта інтелектуальної власності).

4.4. Купівля чи продаж прав на нематеріальні активи.

4.5. Надання франшизи або здійснення лізингу (що передбачають використання нематеріального активу).

4.6. Визначення вартості нематеріального активу, запропонованого як застава.

**5. З метою розв'язання організаційно-правових питань,**

### ***пов'язаних із нематеріальними активами:***

5.1. Обґрунтування вартості нематеріального активу в процесі судово-арбітражних суперечок, пов'язаних із незаконним його використанням.

5.2. Обґрунтування вартості нематеріальних активів під час судово-арбітражних суперечок, пов'язаних із неправильною виплатою авторської винагороди.

5.3. Виконання постанови судових органів.

Існує комплексна проблема інтелектуальної власності, суть якої можна показати системою таких питань:

- як виявляти нематеріальний актив;
- як захищати права на нематеріальний актив;
- як оцінювати вартість нематеріального активу;
- як урахувати в бухгалтерських документах вартість нематеріальних активів;
- як комерційно використовувати нематеріальні активи.

Із цих підпроблем найважливіша полягає в тому, як оцінювати вартість нематеріальних активів.

### **Менеджмент нематеріальних активів**

Спершу спробуємо розібратися в етапах, які проходить нова ідея від свого виникнення до конкретної реалізації на ринку, в підприємницькій практиці. Інтереси керівництва зосереджені на тому, як швидше, економічніше та простіше вводити нову інформацію, ідею, винахід тощо в господарський обіг та отримувати на цій основі оптимальний ефект.

Поняття «інтелектуальної власності», котре вживається у господарській практиці, включає три основні складові, що у своїй сукупності створюють діалектичну тріаду (рис. 8.1), а саме:

інтелектуальний продукт, чи продукт розумової (інтелектуальної) праці – продукт творчих зусиль, що має певне значення для спеціалістів у певній галузі знань;

інтелектуальна власність – сукупність прав на інтелектуальний продукт;

нематеріальний актив – об'єкт інтелектуальної власності, в тому числі промислової, а також аналогічні права, визначені у встановленому законодавством порядку об'єктом оподаткування.

Існує кілька основних стратегічних рішень стосовно процесів формування та використання нематеріальних активів. Перш за все керівництву підприємства потрібно:

- 1) визначитися з ринками чи окремими сегментами ринків, що найкраще відповідають цільовим орієнтирам, сильним і слабким сторонам підприємства;
- 2) визначити співвідношення розподілу ресурсів;

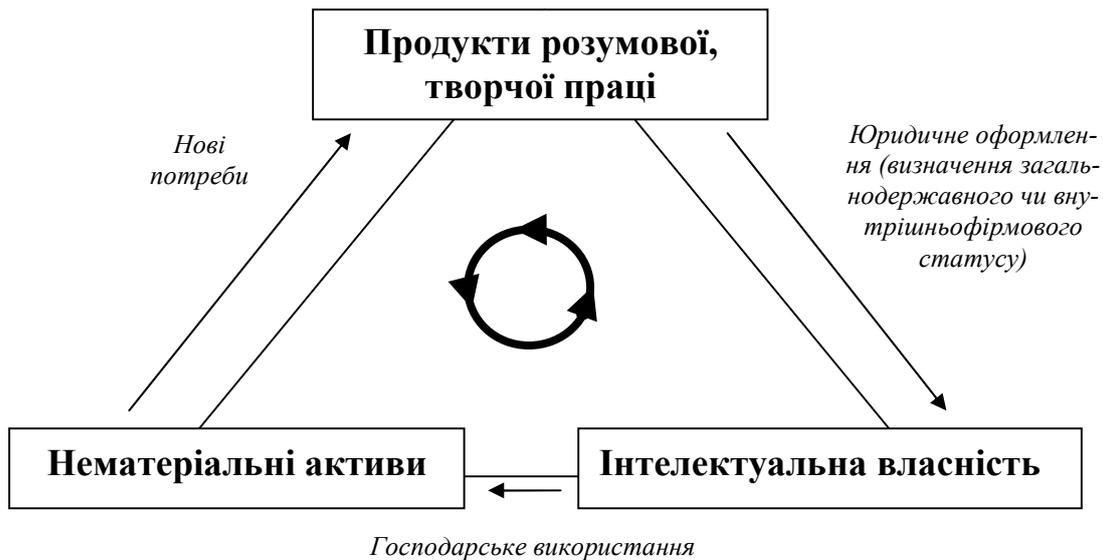


Рис. 8.1. Процес перетворення продукту інтелектуальної праці в нематеріальний актив підприємства

- 3) сформувавши портфель підприємницьких ідей і визначити їх цільові пріоритети;
- 4) проранжувати альтернативи розвитку підприємства;
- 5) визначити вартість реалізації підприємницької ідеї на основі самостійних розробок чи купівлі її промислового вирішення;
- 6) створити або купити нематеріальний ресурс;
- 7) оформити права виключного користування чи прийняти рішення про відмову від правового захисту;
- 8) сформувавши портфель нематеріальних активів підприємства (або включити до існуючого);
- 9) оцінити отриманий ефект від використання нематеріального активу.

На цій основі можна запропонувати модель формування портфеля нематеріальних активів підприємства (рис. 8.2).

## 2. Роль, значення та характер участі нематеріальних активів у господарській діяльності підприємства

Як уже зазначалося, нематеріальні активи вважають особливим видом інвестицій, визначаючи їх як умовну вартість об'єктів інтелектуальної, у тому числі промислової, власності. Цінність нематеріальних активів зумовлена їх можливістю тривалий час бути корисними для отримання доходу чи іншої вигоди. За своєю суттю вони повинні розглядатися як засоби виробництва, що не мають матеріальної форми, але володіють грошовою (матеріальною) вартістю. З огляду на характер участі у процесі суспільного виробництва для нематеріальних активів властиві:



Рис. 8.2. Формування портфеля нематеріальних активів підприємства

- 1) відсутність матеріально-речової форми (фізичної) структури;
- 2) слугування цілям виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг) чи управлінню підприємством у цілому;
- 3) можливість отримання доходу в поточному та майбутньому періодах;
- 4) крайня невизначеність майбутньої вигоди від використання;
- 5) стабільне прив'язування до підприємства-власника (за нормальних умов господарювання у підприємця не виникає необхідності у перепродажу чи ліквідації об'єктів інтелектуальної власності).

Отже, якщо нематеріальні активи є засобами виробництва, то вони мають відобразитися в облікових документах. На українських підприємствах єдиною системою документального та безперервного спостереження й контролю за господарською діяльністю є бухгалтерський облік. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність обліку нематеріальних активів.

Головна мета обліку інтелектуальної власності як нематеріальних

активів підприємства – найповніше визначення розміру виробничих фондів суб'єкта господарювання. Характерною особливістю є те, що об'єктом обліку є не сама інтелектуальна власність, а права на її використання. Документальне підтвердження прав на інтелектуальну власність дає змогу реально контролювати процес управління нематеріальними активами підприємства. Слід особливо відзначити, що реєстрації у документах обліку підлягають операції щодо руху об'єктів інтелектуальної власності.

За способом придбання нематеріальні активи підприємства можна підрозділити на активи, отримані купівлею, безоплатно, даруванням чи на правах відчуження. Зазначимо, що господарчу корисність об'єкт інтелектуальної власності здобуває тільки у випадку його залучення до господарського обороту підприємства. До цього стан нематеріального активу можна розцінювати як пасивний, що характеризується прихованими потенційними можливостями. Інакше кажучи, поза виробництвом нематеріальні активи позбавлені своєї вартості й не приносять власникові вигоди. Споживна вартість – це динамічний стан корисності нематеріального активу в конкретних умовах господарювання. З розвитком ринкових відносин значення та частка нематеріальних активів у майні підприємства постійно зростає, що зумовлено швидкістю та масштабністю технологічних змін у галузі, розповсюдженням інформаційних технологій, розвитком та ускладненням фінансових відносин, рівнем конкуренції. Отже, залучаючи той чи інший об'єкт інтелектуальної власності до господарського обороту, підприємство має враховувати:

- якісні характеристики об'єкта з позицій його корисності;
- вартість нематеріального активу з позицій незалежного оцінювача та власного уявлення про його цінність, ураховуючи його вплив на вартість кінцевої продукції;
- строк корисного використання нематеріального активу з позицій споживчих якостей товару, що несе в собі позитивні якості нематеріального активу; ефекти використання нематеріального активу з позицій дохідності (прибутковості) та конкурентоспроможності;
- капіталізацію об'єкта нематеріальних активів з товарних позицій, тобто нематеріальний актив є об'єктом купівлі-продажу.

З позицій корисності нематеріальні активи треба досліджувати в контексті узгодженості зі стратегією і тактикою розвитку підприємства, ситуацією на ринках. Економічні фактори корисності значною мірою впливають на управлінські рішення щодо придбання того чи іншого об'єкта інтелектуальної власності. Але не слід забувати, що адекватно їх можна оцінити лише з позицій системного підходу. Нематеріальний актив повинен органічно входити в загальну систему цілей підприємства та плідно працювати задля збільшення його капіталу. На корисні якості активу впливає технічний і виробничий рівень підприємства, його здатність сприймати найновіші наукові досягнення, положення на ринку та його ді-

лова активність, підготовленість управлінського й технічного персоналу до інновацій. Одночасно слід враховувати і властивості самого об'єкта з позицій його конкурентоспроможності, слід враховувати і властивості самого об'єкта з позицій його конкурентоспроможності, оригінальності рішення, економічності, простоти освоєння, правової захищеності тощо.

З позицій вартості нематеріальний актив слід розглядати в таких аспектах:

джерело походження нематеріального активу, враховуючи його вплив на процес виробництва та способи управління цим процесом;

придбання прав власності за одночасним позбавленням усіх прав власника нематеріального активу;

механізм формування ціни нематеріального активу в процесі його придбання;

механізм формування ціни нематеріального активу в процесі його взяття на баланс підприємства.

За джерелами походження нематеріальні активи підприємства можна класифікувати так:

- 1) з позицій розробника – результати науково-дослідних робіт, проектно-конструкторських розробок, винаходи, раціоналізаторські пропозиції тощо;
- 2) з позицій продавця та покупця – фізичних та юридичних осіб; резидентів чи нерезидентів (відповідно до чинного законодавства);
- 3) за сферами прояву ефекту від використання – зменшення собівартості, поліпшення управлінських рішень, зростання обсягів продажу тощо.

Механізм формування ціни нематеріального активу значною мірою пов'язаний з методами оцінювання, що визначаються залежно від природи об'єкта, його походження, мети оцінки тощо. Слід відзначити одну особливість ціноутворення у цій сфері – ціна нематеріального активу тісно пов'язана з об'єктом його матеріального втілення. Оцінювач, як правило, оперує не абстрактними явищами, а конкретними об'єктами. Взагалі ринок товарів і послуг виступає ніби відображенням ринку нематеріальних активів. Відзначаючи особливості ціноутворення на об'єкти інтелектуальної власності, потрібно пам'ятати, що в багатьох випадках ціну на них неможливо визначити на основі ринкових механізмів. Більшість нематеріальних активів підприємства за своєю суттю є унікальними, тобто кожен продавець виступає ніби монополістом у короткостроковому й навіть у середньостроковому часовому періоді. У свою чергу той чи інший об'єкт має споживну вартість тільки стосовно певного майнового комплексу, що створює на ринку диктат покупця. Установлена ціна нематеріального активу є компромісом між цими факторами. Формування ціни покупця базується на витратах і можливих доходах, які він сподівається отримати в

майбутньому, а також окупити сьогоднішні витрати. Як обмеження під час цього виступають валові витрати на виробництво та ціна кінцевої продукції. У ціни продавця, навпаки, вплив фактора собівартості та ціни продукції майже не враховується.

З позицій строку використання покупцеві нематеріального активу слід ураховувати життєвий цикл продукту, а також пов'язаних з ним технологій, методів організації виробництва тощо. У цілому, життєвий цикл нематеріального активу дещо коротший, не збігається з життєвим циклом товару, звичайно випереджаючи його на один – два етапи.

З позиції дохідності (прибутковості) об'єктів нематеріальних активів покупця доводиться враховувати бажання продавця щодо механізму поділу прибутку від використання активу. Продавець, що реалізує об'єкт нематеріальних активів, прагне не тільки окупити свої витрати, а й отримати прибуток. Розмір такого прибутку (роялті) залежить від ефекту (успіху) використання корисних якостей об'єкта нематеріальних активів і попиту на продукцію (товар) на ринку. Якщо в першому випадку розмір прибутку піддається передбаченню, то в другому його спрогнозувати важко. Проте прибуток можна і не одержати, якщо на продукцію (товар) не буде попиту (не буде достатнього обсягу реалізації). У такому разі можна казати тільки про відшкодування продавцеві вартості самого об'єкта нематеріальних активів.

З позиції капіталізації об'єкти нематеріальних активів купують як й інші товари (продукцію), тому їм притаманні всі особливості типового ринкового товару. Об'єкт може бути проданий, перепроданий, закладений як застава під зобов'язання, переданий на збереження (без прояву своїх споживчих властивостей), безоплатно переданий іншому суб'єкту господарювання. Інакше кажучи, об'єкт нематеріальних активів стає товаром з усіма властивими йому рисами. Звичайно, цими операціями займаються посередники і при цьому ціна на об'єкт нематеріальних активів повинна враховувати витрати та прибуток посередника, крім перерахованих вище факторів. Роль посередника в таких угодах може бути вирішальною, оскільки він знає кон'юнктуру ринку, реагує на зміни попиту і пропонування, враховує можливості клієнтів (агентів) ринку, він же може бути й замовником об'єкта нематеріальних активів, точно знаючи адресата і спосіб використання. Посередник може виступати також у ролі агента, що діє за дорученням клієнта. Зауважимо, що й у цих операціях нематеріальні активи виявляють свої особливості – вони не можуть довго бути поза виробничим або господарським процесом через швидке техніко-економічне старіння. Ось чому і продавець, і посередник прагнуть якнайшвидше реалізувати нематеріальний актив.

З позиції загального впливу об'єктів нематеріальних активів на діяльність підприємства в комплексі застосовується поняття «гудвіл» – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства і його звичайною вартістю як цілісного

земельно-майнового та соціально-організаційного комплексу, що виникає внаслідок реалізації оптимальних управлінських рішень, позиції на ринку, нових технологій тощо. Вплив нематеріальних активів у цьому контексті ще недостатньо вивчено, оскільки важко виділити частку участі нематеріальних активів у загальному прибутку. Гудвіл є ніби прибутком, очищеним від усіх інших чинників.

### **Контрольні запитання**

1. Схарактеризуйте основні властивості нематеріальних активів.
2. Які об'єкти виділяють у складі інтелектуальної власності?
3. Із чим пов'язана необхідність урахування гудвілу в складі нематеріальних активів підприємства?
4. За якими ознаками класифікують нематеріальні активи?
5. Які об'єкти нематеріальних активів належать до відчужуваних?
6. У яких випадках виникає необхідність проведення вартісного оцінювання нематеріальних активів?
7. Схарактеризуйте особливості вартісного оцінювання нематеріальних активів.
8. У чому полягає зміст підготовчої роботи з організації оцінки нематеріальних активів?
9. Який підхід найбільш об'єктивно дозволяє визначити вартість франшизи?
10. Які існують методи дохідного підходу за способом виділення економічного ефекту?
11. Схарактеризуйте основні джерела отримання економічного ефекту від використання нематеріального активу,
12. За яких умов доцільне застосування методу надлишкового прибутку щодо оцінювання нематеріальних активів?
13. На якому припущенні ґрунтуються методи синтетичної побудови економічного ефекту?
14. У чому полягають особливості застосування методів витратного підходу щодо оцінки нематеріальних активів?
15. Чому існують певні обмеження щодо застосування порівняльного підходу до оцінювання нематеріальних активів?

### **Тестовий контроль**

1. До нематеріальних активів підприємства відносять:
  - а) активи, які не можуть створювати дохід;
  - б) активи, термін використання котрих перевищує один рік;
  - в) активи, матеріально-речова форма яких не має суттєвого значення для використання в господарській діяльності;
  - г) усі відповіді правильні.

2. До об'єктів інтелектуальної власності підприємства відносять:
- а) права користування земельними ділянками;
  - б) товарні знаки;
  - в) гудвіл;
  - г) усі відповіді правильні.
3. Гудвіл – це:
- а) вартість ділової репутації підприємства;
  - б) величина, на яку вартість бізнесу при продажу перевищує ринкову вартість його активів;
  - в) частина вартості діючого підприємства, яка визначається його іміджем, діловими зв'язками, відомістю фірмового найменування;
  - г) усі відповіді правильні.
4. Гудвіл має місце тоді, коли:
- а) дохід на власний капітал підприємства перевищує середньоринковий рівень;
  - б) дохід на власний капітал підприємства знаходиться на середньоринковому рівні;
  - в) дохід на власний капітал підприємства нижчий за середньоринковий рівень;
  - г) дохід від експлуатації майнового комплексу не перевищує середньоринковий рівень.
5. До промислової власності не відносять:
- а) винаходи;
  - б) промислові зразки;
  - в) корисні моделі;
  - г) виробничі цехи.
6. Оцінювання вартості гудвілу здійснюється за допомогою:
- а) методу дисконтованих грошових потоків;
  - б) методу надлишкових прибутків;
  - в) методу звільнення від роялті;
  - г) методу вартості створення.
7. За оборотністю виділяють нематеріальні активи:
- а) відчужувані та невідчужувані;
  - б) поточні й довгострокові;
  - в) діючі та недіючі;
  - г) власні й позикові.
8. Величина вартості нематеріальних активів не залежить від:
- а) обсягу прав, що передаються правовласником;

б) дійсності охоронних документів на об'єкти нематеріальних активів;

в) умов фінансування впровадження нематеріального активу у виробничий процес;

г) ціни одиниці продукції, що виробляється з використанням нематеріального активу.

9. Патенти та ліцензії оцінюють переважно з використанням підходу:

а) дохідного;

б) витратного;

в) порівняльного;

г) ринкового.

10. Для оцінювання інформаційного програмного забезпечення менеджменту рекомендується застосовувати підхід:

а) дохідний;

б) витратний;

в) порівняльний;

г) ринковий.

11. Пряма капіталізація прибутку застосовується щодо оцінювання нематеріальних активів методом:

а) звільнення від роялті;

б) виділення частки ліцензіара в прибутку ліцензіата;

в) виграшу в собівартості;

г) надлишкового прибутку.

12. Розрахунок ліцензійних платежів на основі річних обсягів продажів застосовується в методі:

а) звільнення від роялті;

б) виділення частки ліцензіара в прибутку ліцензіата;

в) виграшу в собівартості;

г) надлишкового прибутку.

13. На використанні реальних історичних даних про витрати, пов'язані зі створенням об'єкта інтелектуальної власності, ґрунтується метод:

а) вихідних витрат;

б) вартості заміщення;

в) порівняння продажів;

г) вартості відтворення.

14. До умов застосування методів порівняльного підходу щодо оцінювання нематеріальних активів належить:

- а) наявність фактів купівлі-продажу хоча б одного аналогічного об'єкта;
- б) конфіденційність інформації про ціни реальних угод купівлі-продажу;
- в) наявність та доступність інформації про характеристики та особливості аналогічних об'єктів;
- г) усі відповіді правильні.

## **Практичні завдання**

### **Задача 1**

Аудиторсько-консалтингова фірма до дати оцінювання завоювала міцні позиції на ринку. Розмір виручки від реалізації аудиторських послуг фірми за попередній рік щодо дати оцінювання склав 7,65 млн грн, послуг із оцінювання – 5,1 млн грн на рік. При цьому дослідження ринку виявило можливість реалізувати послуги аудиторів на 25% вище середньоринкових цін на аналогічні послуги, а оцінювачів – на 10% вище середньоринкових цін.

Розрахувати вартість бренда (найменування + товарний знак) на дату оцінювання, якщо передбачається, що цінова перевага збережеться 3 роки, а ставка дисконту – 10%.

### **Задача 2**

Підприємство «Станк» розробило ноу-хау виготовлення машинного масла, що використовується в дизельних двигунах і дозволяє значно поліпшити показники їх роботи. Змінні та постійні витрати виробництва продукції з використанням ноу-хау не змінилися, але за умов поліпшення якості продукції у виробника з'явилася можливість підвищити ціну масла. Так, з використанням старої технології ціна продукції складала 9 грн за 1 літр, а з використанням ноу-хау – 11 грн за літр. Маркетингові дослідження виявили, що обсяг реалізації продукції не зміниться і залишиться на рівні 50 тис. літрів на рік. Прогнозується зберегти таку цінову перевагу протягом 4 років. Ставка дисконту – 18%. Оцінити вартість ноу-хау.

### **Задача 3**

Підприємство «Арго» є власником нової технології виробництва макаронних виробів, яка захищена патентом. Продукція, що виробляється з використанням нової технології, має поліпшені споживчі властивості. Ціна продукції з використанням старої технології складає 2,7 грн за 1 кг, а

обсяг реалізації – 50 тис. кг. Після впровадження нової технології ціна продукції збільшиться до 3,0 грн за 1 кг, а обсяг реалізації прогнозується на рівні 75 тис. кг. Термін використання нової технології виробництва маркаронних виробів складає 5 років (строк дії патенту, що залишається на момент оцінювання), ставка дисконту – 20%. Оцінити вартість нової технології.

#### Задача 4

Об’єкт оцінювання – новий технологічний процес виробництва синтетичного волокна, впровадження якого дозволяє досягти високого рівня продуктивності та спрощення процесу очищення кінцевого продукту. Новий технологічний процес має правову охорону – є відповідні патенти, строк дії яких на момент оцінювання складає 10 років. Виробнича програма об’єкта оцінювання передбачає протягом перших 20 місяців будівництво цеху з виробництва синтетичного волокна за новою технологією, монтаж обладнання, пусконаладжувальні роботи; початок комерційного використання нового технологічного процесу після завершення 20-місячного періоду від дати початку промислового освоєння. Інформація щодо обсягів виробництва синтетичного волокна наведена в таблиці 8.1.

Таблиця 8.1

Виробнича програма цеху з виробництва продукції за новою технологією

Рік дії виключного права	Виробнича програма (в тоннах)
1	0
2	2000
3	6800
4	6950
5	6950
6	6950
7	6450
8	6000
9	4000
10	3900

Протягом періоду освоєння та виробництва передбачається зменшення ціни синтетичного волокна: з 1 року до 5 року ціна становитиме 1500 грн за 1 т, протягом 6 та 7 років – 1300 грн, а з 8 до 10 року – 1100 грн.

Калькуляція витрат, пов’язаних із виробництвом синтетичного волокна із використанням старої та нової технології, наведена в таблиці 8.2.

Таблиця 8.2

## Витрати на виробництво продукції (грн)

№ з/п	Найменування витрат	Стара технологія виробництва	Нова технологія виробництва
1	Сировина, матеріали	433,0	336,2
2	Амортизація	251,7	197,6
3	Ремонт і технічний догляд	70,4	54,3
4	Паливо та енергія	90,6	43,9
5	Заробітна плата	151,0	64,8
6	Адміністративні витрати	10,7	9,3

Оцінити вартість нового технологічного процесу виробництва синтетичного волокна, якщо ставка дисконту – 12%.

**Задача 5**

Об'єктом оцінювання є локальна обчислювальна мережа, призначена для розв'язання декількох завдань управління організацією. У зв'язку з розширенням організації виникає необхідність у розв'язанні додаткових завдань управління. Необхідно визначити вартість розроблення нового обладнання, якщо розроблення доручено тій самій організації, що здійснювала розроблення діючого обладнання локальної обчислювальної мережі.

Відомо, що розроблення діючого обладнання виконано 3 роки тому. Воно продовжувалося 2 роки та на його виконання було витрачено 20 тис. грн. У розробленні брало участь 50 осіб основного виробничого персоналу головної організації-розробника. Пропорції власних і контрагентських робіт відповідають середньостатистичним (таблиця 8.3).

Таблиця 8.3

## Розподіл вартості наукових розробок за статтями калькуляції

Статті калькуляції	Питома вага, %
Матеріали, покупні комплектуючі вироби, спеціальне обладнання для наукових цілей	11,3
Основна заробітна плата	25,6
Накладні витрати	19,7
Інші виробничі витрати (відрядження)	0,8
Інші витрати	0,1
Усього власні витрати	57,5
Контрагентські витрати	42,5
Разом	100,0

Гранична тривалість розроблення зразка складає 2 роки, до процесу

необхідно залучити 60 осіб основного виробничого персоналу головної організації-розробника.

Норматив рентабельності, що рекомендується для визначення лімітної ціни науково-технічної продукції, складає 20%.

При розрахунках урахувати, що діюче обладнання локальної обчислювальної мережі належить до третього покоління елементної бази, а розроблювальне – до четвертого покоління. Відповідно індекс зміни матеріальних витрат складає 1,05, трудових витрат – 0,95.

На момент розрахунку в організації-розробнику затверджені такі нормативи додаткових витрат:

- непрямі витрати – 240% фонду заробітної плати;
- інші виробничі витрати – 1,5% фонду заробітної плати;
- інші витрати – 0,75% фонду заробітної плати.

### **Задача 6**

Підприємство володіє ноу-хау щодо виготовлення виробу. Витрати на його виробництво без використання ноу-хау складають 85,8 грн за одиницю. При цьому 30% собівартості припадає на оплату праці. Річний обсяг реалізації виробів – 1 250 000 одиниць. Ноу-хау дає підприємству можливість зекономити на кожному виробі за рахунок більш раціонального використання матеріалів 25,8 грн і 10% витрат на оплату праці. За прогнозними оцінками, ця перевага буде зберігатися 8 років. Необхідно оцінити вартість ноу-хау при ставці дисконту 12% (поточна вартість одиничного анuitету дорівнює 4,96764).

### **Задача 7**

Українська фірма, яка спеціалізується на розробленні прикладних програмних рішень, розглядає можливість виконання замовлення польської корпорації з виробництва побутової хімії. Замовник намагається створити систему внутрішнього корпоративного контролінгу та управління на основі існуючої бухгалтерської інформаційної системи. Фахівці фірми та незалежні експерти визначили необхідний ступінь захисту програмного продукту на рівні 56%. Коефіцієнт старіння, розрахований спеціалістами фірми-замовника, виходячи з динаміки розвитку корпорації та нестабільності сфери бізнесу, становить 0,2. За попередніми розрахунками собівартість розробки буде становити 15000 дол., а всі інші витрати, пов'язані зі встановленням і поточним обслуговуванням, сягають 30% від собівартості. Визначити попередню вартість програмного рішення для замовника, якщо витрати на його оновлення становлять 1000 дол./рік.

### **Задача 8**

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

### **Задача 9**

Ринкова вартість активів підприємства «Ідеал» дорівнює 4000000 грн, нормалізований чистий прибуток – 800000 грн. Середній дохід на активи дорівнює 15%. Ставка капіталізації – 20%. Потрібно оцінити вартість гудвілу.

### **Ключові програмні питання**

1. Інтелектуальна власність.
2. Нематеріальні активи.
3. Портфель нематеріальних активів підприємства.
4. Менеджмент нематеріальних активів.

## **ТЕМА 9. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ**

### **Питання для самостійного вивчення**

1. Методологія оцінювання трудового потенціалу підприємства.
2. Основи управління трудовим потенціалом підприємства.
3. Ефективність використання трудового потенціалу.

#### **1. Методологія оцінювання трудового потенціалу підприємства**

Оцінювання трудового потенціалу підприємства має будуватися на основі економічних оцінок здібностей людей створювати певний дохід. Чим вища індивідуальна продуктивність праці робітника і триваліший період його діяльності, тим більший він приносить дохід та є більшою цінністю для підприємства. На нашу думку, оцінювання трудового потенціалу компанії слід проводити на основі моделей корисності (utility model), за допомогою яких можна оцінити економічні наслідки зміни трудової поведінки співробітника в результаті певних заходів з боку підприємства. Реально мова повинна вестись про здатність робітника приносити більшу чи меншу додану вартість в умовах конкретної компанії. Ядро трудового потенціалу складають сукупні здібності робітників компанії, необхідні для того, щоб обирати, виконувати та координувати дії, метою яких є забезпечення конкурентних переваг підприємства на визначених ринках чи їх сегментах.

Визначаючи величину трудового потенціалу підприємства, слід урахувати строк його використання (в контексті загального процесу оцінювання вартості сукупного потенціалу). Він вимірюється проміжком реалізації конкретного бізнес-проекту або максимально можливим часом роботи.

З огляду на характер участі певних категорій персоналу в господарській діяльності, на нашу думку, оцінку трудового потенціалу компанії слід розподілити принаймні на дві основні складові: оцінка трудового потенціалу технологічного персоналу та оцінка потенціалу менеджерів компанії. Саме ці дві групи працівників відтворюють реальні господарські зв'язки, що виникають у процесі функціонування соціально-економічних систем. Перша група працівників бере безпосередню участь у процесі виробництва, тобто це всі працівники компанії, що забезпечують виробництво необхідними ресурсами, беруть участь у їх обробці, реалізації готової продукції, забезпеченні безперервного процесу виробництва тощо. Виділена група співробітників відображає результати горизонтального поділу праці, тобто саме ці працівники тією чи іншою мірою забезпечують виконання цільової функції системи. Зважаючи на характер їхньої праці, ця за-

гальна категорія персоналу має ресурсну природу, тобто трудові здібності цієї категорії працівників використовуються, як і інші економічні ресурси. Праця менеджера зовсім інша за своєю суттю – цей вид трудових здібностей наближається до нематеріальних активів підприємства. Необхідність виникнення цього виду праці зумовлена процесами вертикального поділу, що полягають у розподілі управлінської відповідальності й повноважень. У більш загальному вигляді управлінський потенціал інтегрує функціонально-структурні та нематеріальні складові.

Відстоюючи позиції вартісного оцінювання трудового потенціалу підприємства, треба враховувати зміну вартості самих грошей, так само як і при дисконтуванні чистих потоків економічного прибутку від експлуатації підприємства. Тому загальна методика такого оцінювання відтворена у формулі

Приведена вартість трудового потенціалу =

$$= \left( \begin{array}{cc} \text{Вартість} & \text{Вартість} \\ \text{управлінського} & \text{потенціалу} \\ \text{потенціалу} & \text{технологічного} \\ & \text{персоналу} \end{array} \right) \times kd \times \text{Коефіцієнт приведення,}$$

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

Уведення у формулу кумулятивного коефіцієнта зумовлене необхідністю врахування об'єктивних тенденцій, виявлених на основі соціологічних досліджень.

Загальну систему факторів оцінювання управлінського потенціалу підприємства можна подати таким чином (рис. 9.1).

Наведена система факторів, що відображає нагромаджений світовий досвід оцінювання менеджерів компаній, свідчить про необхідність урахування широкого спектра чинників, що обумовлюють якість управління. Крім того, не слід забувати тезу щодо корисності сукупних здібностей менеджерів підприємства, тобто сума потенціалів кожного з них набагато менша, ніж величина їхнього сукупного управлінського потенціалу. Відмінності можна пояснити значними синергічними ефектами, що виникають при їх спільній співпраці. Тому наведену систему, на нашу думку, слід доповнити факторами організаційного характеру.

Оскільки організації являють собою сукупність взаємодіючих один з одним співробітників, то трудовий потенціал технологічного персоналу підприємства можна описати такою системою характеристик (рис. 9.2).



Рис. 9.1. Система факторів оцінювання управлінського потенціалу підприємства



Рис. 9.2. Модель оцінювання трудового потенціалу технологічного персоналу підприємства

Для оцінювання сили впливу трудового потенціалу технологічного персоналу на загальну вартість підприємства (його потенціалу) слід ураховувати, що з точки зору власника-інвестора професійно-особові та соціокультурні характеристики робітників є цінністю лише тією мірою, якою вони допомагають виконувати виробничі завдання.

## 2. Основи управління трудовим потенціалом підприємства

Зважаючи на недосконалість методів оцінювання трудового потенціалу підприємства чи окремих його працівників, може йтися тільки про формування методологічних основ управління його розвитком. У зв'язку із цим, на нашу думку, особливо корисними можуть бути технології перерахунку витрат трудових ресурсів у еквівалентну вартість їхнього заміщення. Як правило, використовується залежність чисельності працівників підприємства від фондоозброєності їхньої праці.

Загальну залежність такого роду можна подати за допомогою функції

$$Y = \alpha_0 * L^{\alpha_1} * K^{\alpha_2}, \quad (9.1)$$

де  $\alpha_0$  – параметр нульової ефективності, який визначає обсяг випуску продукції на одиницю всіх інших неврахованих ресурсів;

$L$  – витрати трудових ресурсів підприємства;

$K$  – витрати капітальних ресурсів;

$\alpha_1$  та  $\alpha_2$  – коефіцієнти еластичності.

Виходячи з визначеної залежності, можна виразити величину й інтенсивність трудових витрат підприємства за допомогою такої формули:

$$L = \left( \frac{Y_A}{\alpha_0 \cdot K^{\alpha_2}} \right)^{1/\alpha_1}. \quad (9.2)$$

Толкачов А. С. рекомендує використовувати для цього коефіцієнт заміщення праці елементами основних фондів ( $\pi$ ), визначений за формулою

$$\pi = \frac{P_1/P_0 - 1}{S_1 - S_0}. \quad (9.3)$$

де  $P_1$  та  $P_0$  – продуктивність праці на кінець і на початок аналізованого періоду відповідно;

$S_1$  та  $S_0$  – фондоозброєність праці відповідно на кінець і початок аналізованого періоду.

Для вирішення проблемних питань оцінювання та управління трудовим потенціалом підприємства можна рекомендувати такий алгоритм:

1. Розподіл працівників підприємства на однорідні групи за професійними, кваліфікаційними, статево-віковими й іншими критеріями. Сегментація персоналу підприємства повинна проводитися, виходячи з мети аналізу та схожості реакції представників груп на типові управлінські рішення. Кінцевим результатом цього кроку є створення мінімальних трудових сегментів підприємства, що дасть змогу уникнути зайвих витрат на дослідження трудового потенціалу кожного окремого працівника й спростити процедуру визначення інтегрального показника.

2. Створення системи факторів, що зумовлюють інтенсивність праці та її результативність у розрізі окремих трудових сегментів підприємства. Тут визначаються внутрішні фактори кожної групи (групова динаміка й лідерство), а також загальні корпоративні чинники впливу (організаційний клімат, корпоративна культура тощо). Формування кількісних і якісних механізмів ідентифікації та обліку структури факторів. Кінцевим результатом цього кроку є визначення істотних факторів впливу на розмір трудового потенціалу окремих сегментів підприємства.

3. Комплексний опис та оцінювання результатів діяльності підприємства у розрізі різних систем структуризації (сегментних систем) з прове-

денням факторного аналізу їх розміру.

4. Оцінювання трудового потенціалу певних сегментних груп працівників підприємства за такою моделлю (рис. 9.3):

Пропонована модель не позбавлена недоліків, але має кілька переваг. У практиці господарського аналізу найчастіше використовуються парні лінійні зв'язки. Виокремлення двох факторів за кожним із трьох векторів та уникнення лінійності зв'язків між ними дає підстави, по-перше, на базі статистичного аналізу формалізувати модель, а по-друге, уникнути невиправданого спрощення трудових стосунків.

5. Аналіз розміру та факторних залежностей трудового потенціалу груп працівників, а також розроблення по кожному з виявлених істотних чинників системи заходів щодо управління ними. З метою полегшення цього кроку можна запропонувати використання сукупності наведених раніше показників, а також достатньо розроблену методологію логічних таблиць.

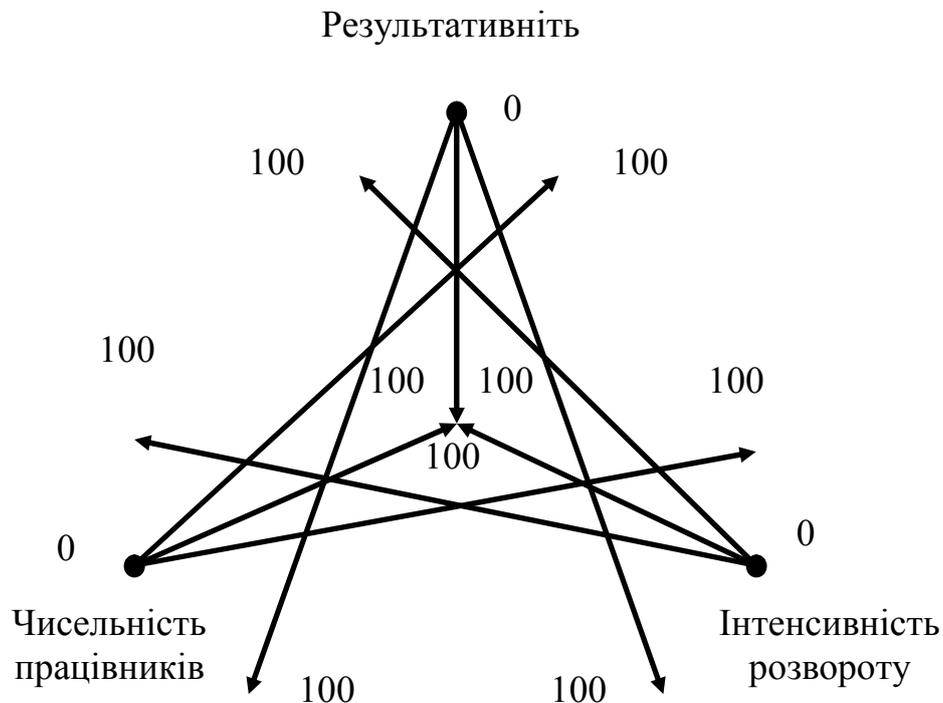


Рис. 9.3. Модель оцінювання трудового потенціалу сегментних груп працівників підприємства

### 3. Ефективність використання трудового потенціалу

В економічній теорії ефективність визначається, виходячи з поставлених цілей як функція досягнутих результатів і витрачених на це ресурсів. Щодо трудового потенціалу підприємства ефективність його використання можна представити як співвідношення результату, що характеризує сту-

пінь досягнення мети (економічної, соціальної), до кількості та якості реалізованих здібностей персоналу з його досягненнями.

Причому ефективність використання трудового потенціалу необхідно розглядати в двох площинах: по-перше, як ефективність роботи безпосередньо персоналу підприємства і, по-друге, з позицій ефективності управління формуванням і реалізацією трудового потенціалу.

У роботі Єгоршина О.П. проведений аналіз існуючих концепцій оцінки ефективності роботи персоналу та управління ним, принциповою відмінністю яких є система критеріальних показників, на яких базується оцінка. Так, на сьогодні 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 й заробітної плати, частка фонду оплати праці в собівартості продукції, втрати робочого часу, процент браку, фондоозброєність праці, трудомісткість продукції, коефіцієнти складності праці, чисельність персоналу тощо;
- 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 одного працівника, витрати на управління, соціально-психологічний клімат у колективі, привабливість праці тощо.

Для оцінювання таких характеристик, як соціально-психологічний клімат у колективі, рівень задоволеності працею, привабливість праці використовується, як правило, анкетне опитування робітників підприємства (підрозділу), за результатами обробки якого надається бальна оцінка тій чи іншій якісній характеристиці. Проведення цього оцінювання здійснюється у такій послідовності:

- 1) визначення загальної суми місць по кожній виокремленій морально-діловій характеристиці та середньої суми 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 опиту-

- вання посіли перші й останні місця;
- 3) підсумовування чисельності робітників, які поставили відповідну морально-ділову характеристику на три перші та три останні місця;
  - 4) обчислення шляхом додавання загальної чисельності робітників, котрі 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) розрахунок коефіцієнта рівня задоволеності працею (привабливості праці й т. ін.) як співвідношення величин, визначених у пунктах 4 і 5;
  - 7) порівняння розрахункового коефіцієнта з рекомендованим його значенням, що має перевищувати 0,5, та формулювання висновку щодо досягнутого рівня якісної характеристики.

Очевидно, що існування значної кількості критеріїв ефективності використання трудового потенціалу зумовлює необхідність застосування комплексного підходу для її оцінювання 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 трудового потенціалу підприємства.

### **Контрольні запитання**

1. Яке місце займає кадровий потенціал в ієрархічній побудові сукупного потенціалу підприємства? Чому?
2. Схарактеризуйте основні складові кадрового потенціалу підприємства.
3. Які показники характеризують кадровий потенціал?
4. З яких причин відбувається зміна величини кадрового потенціалу?
5. Чи можна кадровий потенціал розглядати як елемент нематеріальних активів підприємства? Чому?
6. Які проблеми виникають у процесі вартісного оцінювання кадрового потенціалу? Чому?

7. У чому полягає сутність витратної концепції до оцінювання вартості кадрового потенціалу підприємства?

8. Чи є вартість гудвілу еквівалентом вартості кадрового потенціалу підприємства? Чому?

9. Який підхід до оцінювання кадрового потенціалу є найбільш об'єктивним для визначення вартості консалтингового бізнесу, ефективність якого цілком залежить від компетентності дій команди менеджерів?

10. Що називають кадровим аудитом? З яких етапів він складається?

11. На які групи поділяється персонал підприємства в процесі кваліфікаційного тестування?

12. Схарактеризуйте зміст методів експертного оцінювання вартості кадрового потенціалу підприємства.

13. У чому полягає сутність методу «асесмент-центр»?

14. Які основні якості визначають рівень компетенції «вміння працювати в команді»?

15. Що характеризує ефективність використання кадрового потенціалу?

16. Які існують системи критеріальних показників оцінки ефективності роботи персоналу?

### **Тестовий контроль**

1. Кадровий потенціал – це:

- а) сукупність взаємодіючих між собою працівників;
- б) сукупність постійних працівників, що мають необхідну професійну підготовку та певний досвід практичної діяльності;
- в) сукупність постійних, тимчасових і сезонних працівників, які забезпечують досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства;
- г) сукупність здібностей та можливостей кадрів забезпечувати ефективне функціонування підприємства.

2. До характеристик кадрового потенціалу підприємства відносять:

- а) чисельність працівників;
- б) організаторські здібності;
- в) професійно-кваліфікаційний склад кадрів;
- г) усе перелічене.

3. Особистісно-кваліфікаційний потенціал працівника визначається:

- а) професійними характеристиками;
- б) віком та життєвим досвідом;
- в) чисельністю персоналу;
- г) укомплектованістю підприємства персоналом.

4. Показник ступеня відповідності здібностей працівника умовам

наймання робочої сили на ринку праці – це:

- а) заробітна плата працівника;
- б) конкурентоспроможність працівника;
- в) продуктивність праці;
- г) ефективність праці.

5. Зміна величини кадрового потенціалу відбувається за рахунок:

- а) виникнення конфліктних ситуацій у колективі;
- б) ротації працівників;
- в) підвищення кваліфікації працівників;
- г) усі відповіді правильні.

6. Якщо група працівників має цілі, які суперечать цілям адміністрації підприємства, то кадровий потенціал може бути зарахований до:

- а) нематеріальних активів підприємства;
- б) пасивів підприємства;
- в) інтелектуальної власності;
- г) гудвілу.

7. Особливістю кадрового потенціалу як об'єкта оцінювання є:

- а) можливість відчуження для використання і реалізації окремо від конкретних осіб;
- б) відсутність правового захисту;
- в) неможливість кількісного оцінювання;
- г) можливість визначення вартості на основі підсумку прямих витрат на наймання працівників.

8. Основним об'єктом оцінювання кадрового потенціалу виступає:

- а) індивідуальні професійно-кваліфікаційні характеристики працівника;
- б) група працівників певної професії та кваліфікації;
- в) загальна сума професійно-особистісних якостей працівників;
- г) працівник.

9. Кадровий потенціал оцінюється за допомогою:

- а) кількісних показників;
- б) якісних характеристик;
- в) вартісних оцінок;
- г) усього переліченого.

10. Елементами вартісного оцінювання кадрового потенціалу є:

- а) витрати на вивільнення зайвого персоналу;
- б) витрати на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфіка-

ції кадрів;

- в) витрати на маркетинг на ринку праці;
- г) усе перелічене.

11. Точність вартісних оцінок кадрового потенціалу залежить від якості моніторингу:

- а) соціальної інфраструктури в місці розташування підприємства;
- б) споживчого ринку;
- в) стану зовнішнього середовища;
- г) ринку засобів виробництва.

12. Соціометричне дослідження є методом:

- а) контролю за формуванням і використанням кадрів;
- б) аналізу ефективності використання кадрового потенціалу;
- в) планування чисельності кадрів;
- г) кадрового аудиту.

13. За допомогою кваліфікаційного тестування визначається:

- а) рівень організаторських здібностей працівника;
- б) профіль особистості;
- в) наявність позитивних і негативних лідерів у колективі;
- г) кадровий баласт підприємства.

14. З метою оцінювання професійно-особистісних характеристик кадрового потенціалу виділяють такі групи працівників:

- а) керівники, спеціалісти, службовці, робітники;
- б) постійні за основним місцем роботи, сумісники, тимчасові працівники;
- в) внутрішньофірмова еліта, генератори ідей, особи, які мають зв'язки в інстанціях, конфліктуючі особи, кадровий баласт;
- г) спеціалісти вищої і середньої кваліфікації, спеціалісти-практики, висококваліфіковані, малокваліфіковані й некваліфіковані робітники.

15. Вагомість впливу окремих груп працівників на вартість підприємства враховується за допомогою:

- а) абсолютних коригувань;
- б) поправкових коефіцієнтів;
- в) гудвілу;
- г) грошових поправок.

16. Найбільш поширеним методом оцінювання впливу кадрового потенціалу на вартість підприємства є:

- а) індексний метод;
- б) кореляційний метод;
- в) інтегральний метод;
- г) метод експертних оцінок.

## Практичні завдання

### Задача 1

На рівень ефективності використання кадрового потенціалу виробничого підприємства ПрАТ «Станк» значною мірою впливає ступінь відповідності виконуваної роботи прихильності та запитам робітників, тобто привабливості їхньої праці, яка характеризується такими показниками:

- 1) визнанням роботи;
- 2) високим ступенем відповідальності;
- 3) можливостями кар'єрного зростання;
- 4) високим рівнем доходів;
- 5) залежністю системи оплати праці від кінцевих результатів;
- 6) можливістю реалізації творчого потенціалу;
- 7) можливостями розвитку професійних здібностей;
- 8) можливістю самостійно приймати рішення в межах своєї компетенції;
- 9) складністю праці.

Результати анкетного опитування робітників одного з виробничих підрозділів ПрАТ «Станк» за переліченими вище показниками наведено в таблиці 9.1.

Таблиця 9.1

Результати анкетного опитування робітників ПрАТ «Станк»

Порядковий номер робітника підрозділу	Порядковий номер показника і його місце за результатами анкетного опитування робітників								
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й	8-й	9-й
1	2	4	9	8	5	1	3	6	7
2	9	2	4	5	3	8	6	7	1
3	9	4	3	5	1	8	6	7	2
4	9	2	6	7	3	8	1	5	4
5	2	4	3	7	9	8	6	5	1
6	3	5	1	9	8	2	4	6	7
7	4	8	1	2	3	9	5	7	6
8	4	8	1	2	3	9	5	7	6
9	4	8	1	2	3	9	5	7	6
10	3	6	1	2	4	7	8	9	5

Порядковий номер робітника підрозділу	Порядковий номер показника і його місце за результатами анкетного опитування робітників								
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й	8-й	9-й
11	4	8	1	2	3	9	5	7	6
12	4	8	1	2	3	9	5	7	6
13	4	8	1	2	3	9	5	7	6
14	4	1	7	8	3	9	5	6	2
15	4	6	7	8	9	2	1	3	5
16	4	8	1	2	3	9	5	7	6
17	4	8	2	1	3	9	6	7	5
18	5	8	2	1	3	9	6	7	4
19	4	8	3	1	2	9	5	7	6
20	4	8	1	2	3	9	5	7	6
21	4	8	2	1	3	9	5	7	6
22	5	7	2	1	3	9	4	8	6
23	4	8	1	2	3	9	6	7	5
24	5	7	1	3	2	9	4	8	6
25	5	8	2	3	1	9	6	7	4

На основі результатів анкетного опитування оцінити в балах рівень привабливості праці в одному з виробничих підрозділів ПрАТ «Станк».

## Задача 2

Одним з етапів дослідження рівня реалізації виробничого потенціалу підприємства є визначення впливу якості керівництва підрозділу на результати його діяльності. Експертами-оцінювачами проведено анкетне опитування робітників підрозділу та кваліфікаційне тестування, результати яких дозволили визначити кількість балів за кожною професійно-особистісною якістю керівника виробничого підрозділу підприємства.

Кожна якість оцінювалась за п'ятибальною системою: якість відсутня – 1 бал; якість виявляється дуже рідко – 2 бали; якість виявляється не сильно і не слабо – 3 бали; якість виявляється часто – 4 бали; якість виявляється систематично – 5 балів.

На основі наведених даних (таблиця 9.2) розрахувати інтегральний показник професійно-особистісних якостей керівника виробничого підрозділу підприємства та зробити висновок про його рівень, ураховуючи, що за вагомістю якостей мінімальне значення інтегрального показника дорівнює 1, середнє – 3 і максимальне – 5 балів.

Таблиця 9.2

Експертне оцінювання професійно-особистісних якостей керівника виробничого підрозділу підприємства

Експерт	Професійно-особистісні якості керівника, бали						
	Знання, досвід	Організаторські здібності	Культура, порядність	Активність, уміння сприймати критику	Темперамент	Спрямованість власних інтересів	Вік, стан здоров'я
1-й	4	3	3	2	4	3	5
2-й	4	3	4	2	4	3	5
3-й	5	2	4	3	4	3	4
4-й	5	2	3	2	5	3	5
5-й	4	3	4	2	4	2	5
Вагомість якості	0,23	0,16	0,09	0,19	0,07	0,07	0,19

### Задача 3

Виконайте розрахунок необхідних коштів для формування трудового потенціалу ПАТ «Промінь».

Вихідна інформація для вартісного розрахунку трудового потенціалу наведена в таблиці 9.3.

Таблиця 9.3

Вихідна інформація для вартісного розрахунку трудового потенціалу ПАТ «Промінь»

№ з/п	Показники	Одиниця виміру	У базовому періоді	У звітному періоді
1	Розрахунковий коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	коефіцієнт	0,16	0,16
2	Середньоспискова чисельність промислово-виробничого персоналу	осіб	8920	8915
3	Продуктивність праці на 1-го працівника ПВП	тис. грн	14,2	14,9
4	Фондоозброєність у розрахунку на 1-го працівника ПВП	тис. грн	13,5	15,8

### Задача 4

Обчислити можливе підвищення продуктивності праці, обумовлене дією окремих чинників в об'єднанні «Славутич», користуючись такими даними:

1. У звітному році обсяг товарної продукції об'єднання становив

45000 тис. грн, а виробіток продукції у розрахунку на одного працівника – 10000 грн. Обсяг виробництва продукції в розрахунковому році має збільшитися на 10 %.

2. Верстатний парк машинобудівного об'єднання у звітному році налічував 860 одиниць. У розрахунковому році він буде збільшений до 980 одиниць. При цьому кожний новий верстат має бути на 20% продуктивнішим за середній за строком служби в наявному парку устаткування. Крім того, 90 найбільш застарілих верстатів будуть замінені на нові. Продуктивність нових верстатів у середньому на 40% більше продуктивності замінюваного устаткування. У розрахунковому періоді передбачається здійснити модернізацію 42 одиниць устаткування, що уможливить підвищення його продуктивності приблизно на 25%. Частка робітників-верстатників у загальній чисельності персоналу об'єднання дорівнює 40%.

3. Унаслідок розвитку спеціалізації й кооперування виробництва питома вага купованих виробів і напівфабрикатів у розрахунковому році, за попередніми оцінками, має зрости з 23 до 25%. Це має забезпечити певну економію витрат живої праці.

4. Кількість днів, що мають бути відпрацьовані одним робітником протягом року, у розрахунковому періоді передбачається збільшити з 245 до 248. За даними звітного року, частка робітників-виробничників у загальній чисельності працівників об'єднання становила 82%.

5. У звітному році втрати від виробничого браку дорівнювали 2% від валових витрат на виробництво (собівартості) продукції. У наступному році втрати від браку передбачається скоротити вдвічі, що має забезпечити зменшення витрат праці в розрахунку на одиницю продукції і відповідну економію робочої сили.

6. Деякі виробничі підрозділи об'єднання передбачається перевести на безцехову структуру управління. Значно підвищиться комп'ютеризація планово-економічних, обліково-бухгалтерських та інженерних робіт. Буде введено у розрахунковому періоді автоматизований контроль якості продукції і відмінено проведення міжопераційного контролю якості деталей. Здійснення зазначених заходів дозволить відносно вивільнити 48 чоловік.

## Задача 5

Комплексно оцінити потенціал працівника М. А. Смирнова. Він працює на підприємстві токарем (2-й розряд), має середньоспеціальну освіту, працює на підприємстві 2-й рік, пройшов короткострокові курси підвищення професійної майстерності, його ділові якості оцінені на рівні 2-х балів, станом на сьогодні виконує незначні обсяги роботи, але з високою якістю та ритмічністю, яка відповідає 1 балу.

### **Задача 6**

Комплексно оцінити потенціал працівника С. М. Шапошникової. Вона працює прибиральницею, має загальну середню освіту, стаж роботи на підприємстві – 19 років, ділові якості не перевищують 1 бала, виконує значні обсяги роботи із середньою якістю та ритмічністю.

### **Задача 7**

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

### **Ключові програмні питання**

1. Трудовий потенціал.
2. Психофізичний, кваліфікаційний та соціальний потенціал.
3. Одиниця виміру трудового потенціалу.

## ТЕМА 10. ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

### Питання для самостійного вивчення

1. Технологія застосування порівняльного підходу до оцінювання вартості підприємства.
2. Витратні методи оцінки вартості бізнесу.

#### **1. Технологія застосування порівняльного підходу до оцінювання вартості підприємства**

Порівняльний підхід до оцінювання підприємства (бізнесу) використовується за умов наявності достатньої бази даних про угоди купівлі-продажу. Відповідно до нього цінність підприємства визначається реальними цінами продажів аналогічних підприємств, зафіксованих ринком. Причому вартість, розрахована з використанням таких цін, найбільшою мірою враховує численні вартісні фактори (співвідношення попиту та пропозиції на даний вид бізнесу, рівень ризику, перспективність бізнесу, його прибутковість тощо).

Для проведення оцінювання підприємства (бізнесу) за допомогою порівняльного підходу необхідно зібрати загальну фінансову та техніко-економічну інформацію за аналогічними підприємствами, цінову інформацію про угоди, що здійснилися, відомості про ставки доходу за альтернативними інвестиціями, про операції з акціями, які вільно обертаються на фондовому ринку, тощо. Можливість одержання такої інформації залежить від наявності активного фінансового ринку, відкритості ринкового сегмента, на якому здійснює діяльність об'єкт оцінювання, і доступності інформації. Способами отримання такої інформації є:

- проведення маркетингових досліджень;
- вивчення спеціалізованих засобів масової інформації;
- вивчення матеріалів консалтингових фірм і рейтингових агентств.

Вибір підприємств-аналогів здійснюється з урахуванням таких вимог:

- одна галузева приналежність з об'єктом оцінювання;
- порівнянність якісних і кількісних характеристик аналога з відповідними характеристиками об'єкта оцінювання. До таких характеристик відносять: розмір підприємства, диверсифікованість продукції або послуг, стратегія діяльності, цінову політику, стадію життєвого циклу, рівень ризику, якість менеджменту і т. ін.;

можливість отримання повної та достовірної інформації для порівняння характеристик аналога із характеристиками об'єкта оцінювання.

Найбільшого поширення в рамках цього підходу набув **метод**

**мультиплікаторів**, під якими слід розуміти коефіцієнти, що відображають взаємозв'язок між ринковою вартістю бізнесу та певною фінансово-економічною базою (фактором, який справляє істотний вплив):

$$M = \frac{Ц}{ФП}, \quad (10.1)$$

де  $M$  – ціновий мультиплікатор;

$Ц$  – ціна підприємства-аналога (або його акції);

$ФП$  – базовий фінансовий показник підприємства-аналога.

Фінансові показники, які звичайно використовуються для розрахунку цінових мультиплікаторів, – це чистий прибуток, поточний грошовий потік, балансова вартість активів, виручка від реалізації продукції, власний капітал, дивідендні виплати й ін.

Загальна формула для розрахунку вартості за допомогою методів порівняльного підходу має вигляд

$$ВЛ = M * ФП_{оц.}, \quad (10.2)$$

де  $ФП_{оц.}$  – базовий (той же, що використовувався для розрахунку мультиплікатора) фінансовий показник об'єкта оцінювання.

Залежно від періоду, для якого здійснюється розрахунок базового фінансового показника (на конкретну дату або за певний відрізок часу), цінові мультиплікатори можуть бути:

- інтервальні;
- моментні.

Загальна характеристика найпоширеніших мультиплікаторів подана у таблиці 10.1.

Таблиця 10.1

Мультиплікатори оцінювання вартості бізнесу

Мультиплікатор	Призначення	Основна вимога
<b>ЦІНОВІ (ВАРТІСНІ) МУЛЬТИПЛІКАТОРИ</b>		
Інтервальні мультиплікатори		
1	2	3
Ціна / Прибуток	Відтворює зв'язок вартості бізнесу з фінансовими результатами його діяльності. Причому за базу розрахунку можуть використовуватися як сума чистого чи валового прибутку, так і їхні середньорічні величини	Повна відповідність видів прибутку в оцінюваних компаній і методів бухгалтерського обліку в частині формування та розподілу їхнього прибутку

Продовження таблиці 10.1

1	2	3
Ціна / Грошовий потік	Характеризує зв'язок вартості бізнесу з розміром грошового потоку, генерованого ним. Перевага цього мультиплікатора перед попереднім у тому, що він ширше трактує фінансові результати діяльності бізнесу, а також на основі дисконтування дає змогу коректно враховувати ретроспективні дані	Відповідність методів бухгалтерського обліку
Ціна / Виторг від реалізації (операційної діяльності)	Характеризує залежність вартості бізнесу від виторгу від реалізації. Цей мультиплікатор не залежить від методів бухгалтерського обліку та має універсальний характер. Також використовується модифікована форма такого мультиплікатора «ціна / натуральний обсяг виробництва». Крім того, як база розрахунку можуть використовуватися інші невалютні величини (кількість устаткування, квадратура виробничих площ тощо)	Основну частину фінансових результатів функціонування бізнесу складає ефективність комерційної діяльності. За обрахунку інших видів цих мультиплікатора слід особливо ретельно обґрунтовувати залежність вартості бізнесу від обраного показника
Ціна / Дивіденди	Описує зв'язок вартості бізнесу та суми дивідендів, випланих чи потенційних	Повна відповідність організаційно-правової форми бізнесу та схожість дивідендної політики компаній
<b>Одномоментні мультиплікатори</b>		
Ціна / Балансова вартість	Описує зв'язок вартості бізнесу та балансової вартості аналогічних компаній (проектів). Під час розрахунків використовуються балансові показники чи аналітично визначена величина скоригованих активів підприємства	Ресурсна природа оцінюваного бізнесу
Ціна / Чиста вартість активів	Характеризує залежність вартості бізнесу від суми його чистих активів. У процесі визначення даного мультиплікатора особливо важливими є значення рентабельності продажу, структура капіталу та активів, ліквідність та інші фінансово-економічні показники	Оцінювана компанія повинна мати значні інвестиції у майно (нерухомість, цінні папери, газове чи нафтове обладнання тощо). Основною діяльністю компанії є купівля та перепродаж такого майна. Внесок у вартість бізнесу персоналу підприємства є незначним

1	2	3
<b>Фінансові мультиплікатори</b>		
Прибуток / Інвестований капітал	Відображає залежність вартості бізнесу від рівня прибутковості використання інвестованого капіталу	Оцінка вартості бізнесу проводиться з позицій власників капіталу (акціонерів, інвесторів) і передбачає ідентичність методів визначення та політики розподілу прибутку і виду оцінки вартості інвестованого капіталу
Прибуток/ Ви-торг від реалізації	Характеризує залежність вартості бізнесу від рентабельності продаж (операційної діяльності)	Основним видом діяльності виступає реалізація товарів (послуг чи виконання робіт) та ідентичність систем бухгалтерського обліку
Власний капітал / Позиковий капітал	Описує залежність вартості бізнесу від структури його капіталу	Капітал порівнюваних компаній зіставний за розміром та правовим статусом

Залежно від мети та наявної інформації можуть використовуватися й інші види оціночних мультиплікаторів, що покликані описувати найсуттєвіші фактори визначення вартості бізнесу. Відзначимо, що фінансові мультиплікатори мають опосередкований характер, оскільки враховують непрямі зв'язки та досить часто використовуються як допоміжні інструменти під час оцінки вартості бізнесу. Крім того, рекомендується застосовувати систему традиційних фінансово-економічних коефіцієнтів платоспроможності, рентабельності, ліквідності, ділової активності тощо.

Розглянемо сферу застосування мультиплікаторів.

Інтервальні мультиплікатори:

ціна/прибуток (як показник прибутку може виступати прибуток до оподаткування (якщо об'єкти порівняння – дрібні підприємства, що використовують різні системи оподаткування) або чистий прибуток (якщо об'єкти порівняння – великі за розміром і масштабом діяльності підприємства));

ціна/грошовий потік (забезпечує більш достовірні результати під час оцінки підприємств, в активах яких переважає нерухомість, збиткових підприємств або таких об'єктів, що мають відносно низький дохід порівняно з амортизацією, що нараховується на необоротні активи);

ціна/ дивідендні виплати (як знаменник можуть використовуватися фактичні дивідендні виплати або потенційні (типові дивідендні виплати для аналогічних підприємств). Розрахунки за цим мультиплікатором доцільні, якщо дивіденди виплачуються стабільно або можливість їх виплачувати достатньо обґрунтована);

ціна/виручка від реалізації (сферою його застосування є оцінка

підприємств сфери послуг або перевірка об'єктивності результатів, отриманих за допомогою інших способів. Розрахунки мультиплікатора не потребують проведення складних коректувань).

Моментні мультиплікатори:

☑ ціна/балансова вартість активів (сфера застосування – оцінювання холдингових компаній, необхідність швидко реалізувати великий пакет акцій);

☑ ціна/ чиста вартість активів (сфера застосування – оцінювання підприємств, що мають значні вкладення у власність (нерухомість, цінні папери, обладнання), або основною діяльністю яких є збереження, купівля та продаж такої власності).

Оцінювання вартості бізнесу методами порівняльного підходу вимагає застосування декількох мультиплікаторів одночасно для одержання більш об'єктивних результатів. При цьому діапазон величини того самого мультиплікатора, розрахованого для різних підприємств-аналогів, може значно коливатися. У такому разі зі списку аналогів необхідно виключити підприємства, для яких отримані екстремальні значення мультиплікаторів.

Застосування декількох мультиплікаторів означає, що в процесі розрахунку буде одержано стільки ж варіантів вартості. Якщо ступінь довіри до всіх отриманих співвідношень однакова, то для одержання остаточної величини вартості використовується формула середньої арифметичної з можливих варіантів вартості. Як правило, на практиці такий розрахунок викликає сумніви, тому залежно від конкретних умов, цілей оцінювання, ступеня довіри до тієї чи іншої інформації для кожного мультиплікатора визначається свій ваговий коефіцієнт і шляхом зважування отримується попередня величина вартості, яка є основою для проведення коректувань.

До таких коректувань відносять знижки або премії, наприклад, на:

☑ привабливість портфеля, яка визначається ступенем диверсифікованості продукції, що випускається. Так, вузькість виробничого асортименту можна розглядати як обмежувач для потенційних споживачів і причину підвищення рівня ризиків, пов'язаних з дефіцитом деяких основних видів сировини та матеріалів, з початком випуску нових конкурентоспроможних продуктів, що знижує вартість підприємства;

☑ потребу в додаткових капітальних вкладеннях, на розмір яких коректується попередня ціна підприємства в напрямку її зниження;

☑ фінансовий стан об'єкта, для урахування якого в процесі вартісного оцінювання підприємства використовується такий кількісний показник, як надлишок (дефіцит) оборотного капіталу. Величина надлишку (дефіциту) оборотного капіталу розраховується методом зіставлення необхідного оборотного капіталу та наявних на підприємстві оборотних коштів. Якщо проведений аналіз фінансового стану підприємства свідчить про наявність надлишку оборотного капіталу, то його необхідно додати до попередньої ціни підприємства, тому що ця величина еквівалентна розміру ная-

вних незадіяних високоліквідних активів. Виявлений дефіцит оборотного капіталу зменшує попередню ціну підприємства, тому що ця величина еквівалентна коштам, які власник (інвестор) підприємства повинен вкласти в підприємство з метою забезпечення його безперебійного функціонування в майбутньому;

☑ ліквідність майна, тобто його здатність до швидкої реалізації, наявність якої підвищує вартість бізнесу і, навпаки, відсутність знижує його вартість порівняно з аналогічним, однак високоліквідним бізнесом;

☑ ступінь контролю, вартість якого залежить від можливості здійснювати будь-яке право або весь набір прав, пов'язаних з контролем над підприємством, а саме: право обирати директорів і призначати менеджмент, приймати політику та вносити зміни в напрями роботи підприємства, придбати або ліквідувати активи, вносити зміни в статутні документи і т. ін. Унесення такої поправки здійснюється з урахуванням впливу кожного складового елемента контролю;

☑ його загальну вартість;

☑ якість менеджменту (поправка має сенс тоді, коли має місце значна залежність підприємства від однієї або декількох ключових фігур управлінського персоналу);

☑ інші фактори (інтенсивність і характер зусиль підприємства в галузі науково-дослідних розробок, його положення в галузі, масштаби та якість активів порівняно з аналогами тощо).

Вартість, отримана з урахуванням усіх коректувань, є підсумковою (остаточною) вартістю підприємства – об'єкта оцінювання.

**Метод галузевих співвідношень** базується на використанні емпірично визначених і рекомендованих співвідношень між вартістю бізнесу та окремими фінансово-економічними параметрами. Він є ніби спрощеним варіантом методу мультиплікаторів, тому що передбачає визначення вартості бізнесу за вже встановленими спеціалізованими коефіцієнтами.

Метод галузевих співвідношень, на жаль, не набув достатнього поширення у вітчизняній оціночній практиці через відсутність мінімально необхідного масиву статистичної інформації чи її закритого характеру. Тому з огляду на це можна рекомендувати досвід іноземних оцінювачів:

☑ бухгалтерські фірми та рекламні агентства продаються відповідно за 0,5 та 0,7 річного валового виторгу;

☑ салони краси за 0,25 – 0,7 суми річного валового виторгу, вартості обладнання й запасів;

☑ ресторани і туристичні агентства – відповідно за 0,25 – 0,5 та 0,04 – 0,1 річного валового виторгу;

☑ автозаправні станції – за 1,2 – 2,0 місячного валового виторгу;

☑ підприємства роздрібною торгівлі – за 0,75 – 1,5 суми чистого прибутку, обладнання й запасів;

☑ машинобудівні підприємства – за 1,5 – 2,5 суми чистого прибу-

тку та виробничих запасів тощо.

**Метод аналогових продажів (ринку капіталу)** базується на використанні інформації щодо ринкової вартості пакетів акцій схожих компаній, на основі чого робиться висновок щодо вартості оцінюваного бізнесу. Відповідно до принципу заміщення інвестор інвестує кошти в оцінюваний бізнес у такому ж розмірі, як і в аналогічну компанію, акції котрої вже котируються на ринку. Слід відзначити, що ринкову інформацію щодо ціни на акції аналогічних компаній коригують з огляду на специфіку оцінюваного бізнесу. Основною перевагою цього методу є використання фактичної ринкової інформації, а не прогнозних даних. Хоча обов'язковою вимогою використання такого методу оцінювання є схожість організаційно-правової форми порівнюваних компаній та достовірність (надійність) ринкової інформації.

Процес визначення вартості бізнесу з використанням цього методу передбачає виконання таких етапів.

Етап 1. Збір ринкової інформації, її аналітичне опрацювання та відбір необхідної, допоміжної й довідкової.

Етап 2. Формування переліку схожих (аналогічних) компаній, що передбачає:

визначення максимального переліку компаній, схожих чи пов'язаних з оцінюваною (відбір проводиться за галузевою ознакою, продуктовою подібністю, обсягами виробництва, основним видом сировини тощо);

відбір на базі попереднього пункту компаній-кандидатів, які мають найбільшу схожість з оцінюваним за ключовими критеріями успішності функціонування бізнесу (важливим критерієм відбору є можливість отримання додаткової достовірної інформації щодо тієї чи іншої компанії);

визначення остаточного переліку схожих (аналогічних) компаній за галузевою ознакою, розміром та обсягами виробництва, перспективами зростання, господарськими ризиками, якістю менеджменту тощо.

Етап 3. Фінансово-економічний аналіз компаній зі списку на базі таких вимог:

аналітичні розрахунки цього етапу мають базуватися на інформації останніх п'яти років діяльності компаній;

аналіз повинен мати проблемно орієнтований характер і базуватися на системному підході;

розрахунки мають давати можливість визначати рейтинг компаній на основі системи цільових орієнтирів оцінювача (замовника).

Етап 4. Розрахунок оціночних коефіцієнтів (мультиплікаторів) і визначення їх нормативного значення на базі результатів попереднього етапу. Як базу оціночних коефіцієнтів використовують попередньо визначені ключові (критичні) показники виробничо-комерційної діяльності підприємств, які суттєво впливають на вартість бізнесу.

Етап 5. Визначення розрахункової вартості бізнесу, зважування проміжних результатів і внесення остаточних коригувань (поправок) у розрахункову вартість бізнесу. Найтиповішими поправками, що вносяться у розрахункову вартість бізнесу, є коригування залежно від непривабливого для покупця характеру диверсифікації бізнесу (портфельна знижка); частки виробничих активів у загальній вартості майна (виробнича знижка); недостачі власного оборотного капіталу чи інвестицій (фінансова знижка); рівня контролю, наданого інвесторові чи власникові (контрольна знижка); рівня ліквідності (знижка ліквідності).

Слід додатково відзначити, що основою для використання методу ринку капіталу є модель оцінювання капітальних активів і «спрощене правило дисконтування», запропоновані Фішером Блеком.

Різновидом методу аналогових продажів є також **метод угод чи продажів**, який орієнтується на використанні комерційної інформації щодо купівлі-продажу схожих цілісних майнових комплексів у найближчому минулому.

З метою попереднього аналізу бізнесу можна рекомендувати такі загальноприйняті методи його аналізу, які вже реалізовані у програмному вигляді (таблиця 10.2).

Таблиця 10.2

Основні аналітичні методи аналізу бізнесу

№	Теоретичний напрям	Методи аналізу
1	2	3
1	Функціонально-вартісний аналіз	<p>ABC (Activity based costing) – метод визначення вартості та інших характеристик товарів на основі функцій і ресурсів, що притаманні бізнес-процесу. Досліджує бізнес як сукупність операційно орієнтованих послідовних операцій і функцій, кожна з яких робить свій внесок у ринкову вартість бізнесу</p> <p>ABB (Activity based budgeting) – метод планування бюджету на основі функцій підприємства, використовується при плануванні бюджету компанії чи інвестиційного проекту та базується на принципах ABC-аналізу</p> <p>ARP (Activity resource planning) – метод планування ресурсів підприємства на основі дослідження бізнес-процесів (за методологією ABC-аналізу)</p> <p>ABM (Activity based management) – метод оперативного управління, який описує способи та засоби управління підприємством для вдосконалення бізнес-процесів і підвищення прибутковості на основі інформації ABC-аналізу</p>
2	Структурно-функціональний аналіз	<p>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</p>

Продовження таблиці 10.2

1	2	3
		<p>IDEF1 – метод моделювання інформаційних потоків усередині системи, що дає змогу відображати й аналізувати їхню структуру і взаємозв'язки</p> <p>IDEF1X (IDEF1 Extended) – метод побудови реляційних структур. IDEF1X належить до типу методологій «Сутність – взаємозв'язок» (ER – Entity-Relationship) і, як правило, використовується для моделювання реляційних баз даних, що мають відношення до підприємства</p> <p>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</p> <p>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</p>
		<p>IDEF5 – метод онтологічного дослідження складних систем. IDEF5 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 провадиться її оптимізація</p>
3	Моделювання	<p>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</p> <p>IDEF2 – метод динамічного моделювання розвитку систем. У зв'язку зі складнощами аналізу динамічних систем від цього стандарту практично відмовилися, і його розвиток призупинився на самому початковому етапі. Проте нині існують алгоритми та їхні програмні аналоги, що дають можливість перетворювати набір статичних діаграм IDEF0 у динамічні моделі, побудовані на базі «розфарбованих мереж Петрі» (CPN – Color Petri Nets)</p> <p>STD – метод моделювання перспективного розвитку підприємства на основі минулого досвіду господарювання та поточної ситуації</p>

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:

$$W_r = \frac{1}{2}(D - M), \quad (10.3)$$

де  $W_r$  – вартість репутації;

$M$  – вартість майна підприємства, що складається з перелічених вище складових;

$D$  – дисконтована величина майбутніх прибутків, яка дає змогу визначити сучасну вартість або фінансовий еквівалент майбутньої грошової суми, тобто зменшити його на дохід, котрий наростає за певний строк за правилом складних процентів.

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

$$W_r = \frac{2}{3}(D - M). \quad (10.4)$$

Згідно з **англосаксонським методом** обчислення вартості репутації застосовується рівняння

$$W_r = r_1 * a_n * (D - M),$$

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 чи облікова ставка банку і комерційна облікова ставка або зміна ставки протягом певного часу. За цим методом вартість репутації визначається так:

$$W_r = \frac{r}{r_1} \times \left( 1 - \frac{1}{(1 - r_1)^n} \right) \times (D - M), \quad (10.5)$$

де  $r_1$  – вища облікова ставка.

Застосовується **метод щорічного визначення**

$$W_r = n \times r \times (D - M), \quad (10.6)$$

де  $n$  – кількість років.

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

За **методом Грефа** визначення вартості репутації підприємства

здійснюється так:

$$W_r = \frac{1}{1 + \frac{1}{r \times m} [1 - (1 + r)]^m} \times (D - M), \quad (10.7)$$

де  $m$  – кількість років амортизації репутації фірми.

У разі застосування комбінованого методу виходять із процентної ставки амортизації або реновації капіталу, прибутку підприємства, періоду амортизації майна (реновації капіталу)

$$W_r = k \times (Z - R \times M), \quad (10.8)$$

$$\text{де } k = \frac{1}{R} \left( 1 - \frac{1}{(1 + R)^n} \right), \quad (10.9)$$

де  $R$  – процентна ставка амортизації (реновації капіталу);

$Z$  – річний прибуток;

$n$  – кількість років амортизації майна (реновації капіталу).

У перелічених 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.

## 2. Витратні методи оцінювання вартості бізнесу

Майновий підхід до оцінювання вартості бізнесу заснований на визначенні суми витрат ресурсів на його відтворення або заміщення з урахуванням факторів фізичного та морального зносу. Цей підхід найбільш ефективний, коли покупець збирається порівняти витрати на придбання бізнесу з витратами на створення аналогічного підприємства.

В основі методів цієї групи лежить передісторія розвитку об'єкта та поточні дані про діяльність підприємства. При цьому вважається, що інвестор не повинен сплачувати за об'єкт більше коштів, ніж сума, котра потрібна для його відтворення. Суть методів майнового підходу полягає у визначенні вартості власних або «чистих» активів підприємства, які залишаються в його розпорядженні після виконання всіх зовнішніх зобов'язань.

Витратний підхід до оцінювання вартості бізнесу найпростіше реалізується у **простому балансовому методі**. Використання такого методу передбачає порівняння суми (вартості) майна підприємства (активів) та

суми його зобов'язань (пасивів). Алгоритм визначення вартості бізнесу відповідно до цього методу включає такі етапи.

Етап 1. Визначення дати оцінювання, збір, систематизація та гармонізація облікової звітності щодо активів підприємства (формування підсумкових вартісних показників через агрегацію первісних облікових даних, отриманих у процесі інвентаризації об'єктів цілісного майнового комплексу). Особлива увага звертається на такі статті активу балансу: «Виробничі запаси» (ряд. 100), «Готова продукція» (ряд. 130), «Дебіторська заборгованість» (ряд. 160, 170 – 210). За умови понаднормативного нагромадження та зберігання виробничих запасів сировини і матеріалів, запасів готової продукції, а також сум дебіторської заборгованості їхня реальна вартість може значно відрізнятись від зафіксованих у звітності.

Етап 2. Узгодження дати оцінювання, збір, систематизація та гармонізація облікової звітності щодо пасивів підприємства (вартісне оцінювання зобов'язань відповідно до прийнятих та законодавчо закріплених методів системи обліку).

Етап 3. Визначення вартості бізнесу як суми власного капіталу підприємства, що розраховується як різниця між обліковою вартістю майна підприємства та розміром його зобов'язань,

$$\text{Власний капітал} = \text{Сукупні активи} - \text{Сукупні зобов'язання}$$

Поданий алгоритм визначення вартості бізнесу є найпростішим, але й найменш точним. Обчислена на його основі вартість бізнесу лише відтворює розмір власного капіталу, витраченого для створення об'єкта оцінки, і не враховує досвід, поточний стан і перспективи його діяльності, повністю ігноруючи ринкові фактори.

Цей метод використовується як поверхневий діагностичний інструмент оцінювання за умови відсутності достовірної інформації щодо специфіки і характеру діяльності підприємства (чи його бізнесу).

**Метод регулювання балансу** розвиває аналогічні витратно-майнові постулати оцінювання вартості бізнесу і вважається точнішим. Особливістю такого методу оцінювання є використання не облікових величин елементів виробничо-комерційної системи підприємства, а їх скоригованих вартостей. При цьому розрахунки виконують за цінами останньої купівлі майна чи іншого обґрунтованого моменту часу. Визначення вартості бізнесу на основі методу регулювання балансу проводиться за такими етапами:

Етап 1. Визначення реальної вартості основних засобів підприємства коригуванням їхньої балансової вартості залежно від їх віднової вартості на момент оцінювання.

Етап 2. Оцінювання вартості земельної ділянки у ринкових цінах, сформованих на момент оцінювання, враховуючи витрати на її поліп-

шення та благоустрій.

Етап 3. Визначення реальної вартості виробничих запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, готової продукції за бухгалтерськими даними та переоцінювання вартості понаднормативних чи влєжаних запасів. Оцінка реальної вартості дебіторської заборгованості з урахуванням ймовірності та відсотка її погашення.

Етап 4. Обчислення чистого залишку заборгованості підприємства через коригування довгострокової, середньострокової та поточної кредиторської заборгованості на основі переоцінки вартості боргових фінансових пакетів.

Етап 5. Визначення вартості бізнесу через зменшення скоригованої вартості майна підприємства на скориговану суму його зобов'язань.

Цей метод переобтяжений такими ж недоліками, як і попередній, але отримані за його допомогою результати вважаються більш точними, хоча й потребують більших витрат часу та ресурсів.

**Метод вартості заміщення** можна вважати ще однією модифікацією описаних вище витратних методик, але, на відміну від методу регулювання балансу, передбачає визначення вартості заміщення об'єкта оцінки. За цим під вартістю заміщення слід розуміти мінімальну вартість аналогічного нового підприємства, ідентичного з оцінюваним за функціональними, експлуатаційними або конструктивними параметрами, але створеного відповідно до сучасних цін та нових якісних вимог.

Використання того чи іншого методу суворо обмежується цілями оцінювання. Так, сферами застосування **методу чистих активів** є:

- оцінювання підприємств, основна діяльність яких спрямована на досягнення соціального ефекту;
- купівля-продаж підприємств зі значною часткою матеріальних і фінансових активів у структурі майна;
- страхування, оподатковування майна підприємства;
- підвищення ефективності поточного управління підприємством;
- визначення кредитоспроможності;
- оцінювання вартості нового підприємства, яке не має історії господарської діяльності.

Сутність методу полягає у визначенні різниці між сумами вартості всіх активів підприємства та всіх зобов'язань. Базова формула для розрахунку чистих активів має вигляд

$$ЧА = A - З, \quad (10.10)$$

де  $ЧА$  – вартість чистих активів підприємства;

$A$  – сума всіх активів;

$З$  – сума всіх зобов'язань.

Відповідно до діючої методики оцінювання вартості майна вихідна

формула трансформується таким чином:

$$ЧА = (H + O + M) - (B + Д + П), \quad (10.11)$$

де  $H$  – вартість необоротних активів;

$O$  – вартість оборотних активів;

$M$  – вартість витрат майбутнього періоду;

$B$  – вартість забезпечення наступних витрат і платежів;

$Д$  – вартість довгострокових зобов'язань;

$П$  – вартість поточних зобов'язань.

Слід зазначити, що такий підхід доцільний тільки у випадку визначення нижньої межі можливої ціни підприємства, тому що припускає бухгалтерське оцінювання величини майна підприємства, що рідко збігається з ринковими оцінками.

Через те, що балансова вартість майна підприємства в умовах інфляційної економіки не дає реальної оцінки його величини, у світовій і вітчизняній практиці оцінювання бізнесу застосовують метод чистих скорегованих активів. У цьому випадку базова формула методики чистих активів набуває такого вигляду:

$$ЧА^* = A^* - З^*, \quad (10.12)$$

де  $ЧА^*$  – скореговані чисті активи;

$A^*$  – скореговані активи;

$З^*$  – скореговані зобов'язання.

Поняття скорегованих (чи реальних) чистих активів засноване на ремісії, що виникає в результаті бухгалтерських принципів оцінювання, застосовуваних до активів підприємства. Вартість, отриману в результаті застосування принципів історичної вартості (оцінка за собівартістю), або індексовану історичну вартість (з урахуванням переоцінки активів) замінюють залежно від мети й умов оцінювання на вартість заміщення чи споживчу вартість. У результаті виникає зменшення або збільшення вартості бухгалтерських активів і, як наслідок, необхідність їх корегування.

Корегування статей балансу з метою оцінювання вартості підприємства ведеться у двох напрямках:

1) інфляційне коригування;

2) нормалізація бухгалтерської звітності.

Алгоритм перерахування статей балансу в поточні ціни включає таку послідовність операцій:

1. Визначення залишкової відновлювальної вартості основних засобів і нематеріальних активів.

2. Визначення фактичної поточної вартості незавершених капітальних вкладень.

3. Аналіз та оцінювання довгострокових і короткострокових фінансових вкладень з погляду їхнього котирування на фондовому ринку.
4. Аналіз й оцінювання запасів за ринковою вартістю.
5. Аналіз та оцінювання дебіторської заборгованості з погляду реальності її до погашення.
6. Аналіз і визначення поточної вартості зобов'язань, наявних у підприємства.

Нормалізація фінансової документації полягає у внесенні виправлень в окремі статті балансу й у звіт про фінансові результати. Це пов'язано з такими основними моментами:

по-перше, не всі активи підприємства беруть участь у формуванні результату його господарської діяльності. В економічній літературі ці активи прийнято називати «невиробничими», а вартість чистих доходів і витрат, пов'язана з їх експлуатацією, повинна бути виключена з розрахунків;

по-друге, з погляду потенційного інвестора, з розрахунків вартості підприємства повинні бути виключені разові, нетипові доходи і витрати власників підприємства, як правило, не пов'язані з його основною діяльністю.

Ця методика розрахунку вартості підприємств відповідає Міжнародним принципам бухгалтерського обліку і є найбільш поширеною у вітчизняній практиці визначення вартості чистих активів акціонерних товариств.

**Метод ліквідаційної вартості** використовується за умови ліквідації суб'єкта господарювання чи коли грошові потоки від його операційної діяльності несуттєві (або взагалі набувають негативного значення).

Ліквідаційна вартість являє собою чисту грошову суму, яку власник підприємства може одержати від ліквідації підприємства, роздільного розпродажу його активів і після розрахунків з усіма кредиторами.

Як правило, необхідність її визначення виникає тоді, коли підприємство вичерпало свій потенціал і не може продовжувати діяльність в обраному напрямі.

Оцінювання ліквідаційної вартості знаходить застосування в таких ситуаціях:

- у випадку банкрутства та ліквідації підприємства;
- з метою проведення санації підприємства;
- у випадку фінансування реорганізації підприємства або фінансування підприємства боржника;
- з метою розроблення 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 поділяється на три види:

☑ упорядкована ліквідаційна вартість. Розпродаж активів підприємства здійснюється протягом періоду часу, достатнього для того, щоб можна було одержати високі ціни за активи, що виставляються до продажу. 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 цьому 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.

Оцінювання упорядкованої ліквідаційної вартості виконується на основі балансу на останню звітну дату та бажано одночасно з інвентаризацією майна підприємства на дату оцінки. Розрахунки виконують у такій послідовності:

- 1) на основі останнього балансового звіту розробляється календарний графік ліквідації активів (нерухомого майна, машин і обладнання, негрошових оборотних коштів) та 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) й на їх суму зменшується валова виручка від ліквідації активів;
- 3) скорегована на величину прямих витрат виручка від ліквідації активів дисконтується на дату оцінювання 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 імовірними зацікавленими особами при такому виді оцінювання ліквідаційної вартості є засновники й акціонери, які найчастіше бажають зберегти підприємство в його дійсному вигляді.

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

У випадку застосування **методу нагромадження активів** проводиться згадана вище процедура нормалізації бухгалтерської звітності, яка має певну специфіку – корегування вноситься до статей останнього дня перед датою оцінки балансу. Після корегування показників бухгалтерської звітності слід провести загальний аналіз фінансово-економічного стану підприємства, що дає змогу внести додаткові поправки у розрахункову величину вартості бізнесу. Розрахунок вартості бізнесу за методикою нагромадження активів розпочинається із загального опису підприємства, що включає історію створення, форму власності, опис основного та супровідних видів діяльності, статутного фонду, цілісного майнового комплексу тощо. На цій основі проводиться вибір, оцінювання та гармонізація джерел інформації, які можна підрозділити на джерела загальних і спеціальних даних. Наступним кроком є економічний огляд сфери бізнесу (галузі промисловості), дослідження загальнодержавних ринків кінцевої продукції, сировини і матеріалів; визначення залежних чи причинних сфер бізнесу, ділова активність у яких справляє істотний вплив на об'єкт оцінювання. Потім проводиться аналіз локальних характеристик бізнесу, що включає моніторинг місцевих (регіональних) ринків, перевірку портфеля замовлень та договорів постачання чи обслуговування, сформованих на підприємстві, тощо й оцінювання стану підприємства за допомогою традиційних абсолютних показників і фінансових коефіцієнтів. Особлива увага приділяється вивченню систем взаємозалежних показників, що дають змогу створити комплексну картину минулого та поточного розвитку підприємства. На закінчення проводиться дослідження найістотніших факторів впливу на вартість бізнесу залежно від рівня можливості управління ними, описуються активи (майно) підприємства, що передбачає створення переліку всіх видів майна і наявних майнових та суміжних прав щодо їх використання. Потім визначають вартість бізнесу й формують звіти про оцінювання.

### **Контрольні запитання**

1. Схарактеризуйте особливості застосування традиційних підходів щодо оцінювання вартості бізнесу.
2. Чому сукупна вартість майнового комплексу підприємства відрізняється від вартості підприємства в користуванні, що забезпечує отри-

мання певного ефекту власникам?

3. Схарактеризуйте переваги та недоліки підходів з погляду оцінювання вартості великого металургійного підприємства, дрібного підприємства роздрібною торгівлі, підприємства оборонної галузі.

4. За яких умов доцільне використання методів дисконтування грошових потоків для оцінювання вартості підприємства?

5. Чому виникає необхідність в оцінюванні «продовженої вартості»?

6. Схарактеризуйте основні етапи застосування методів, що ґрунтуються на дисконтуванні грошових потоків підприємства.

7. Які види грошових потоків використовуються в процесі оцінювання вартості підприємства? Чим вони відрізняються?

8. Чи повинні збігатися результати розрахунків вартості підприємства, отримані з використанням різних моделей грошового потоку? Чому?

9. Яке базове положення методів, що ґрунтуються на аналізі надприбутку підприємства для визначення його вартості? Які їх переваги та недоліки порівняно з методами дисконтування грошових потоків?

10. Що називають економічною доданою вартістю? Який її економічний зміст?

11. Чому концепція економічної доданої вартості набуває широкого застосування для розроблення стратегії, що створює максимальну вартість для власників, для оцінювання результатів діяльності підприємства?

12. Чим відрізняється модель Едвардса – Белла – Ольсона від методу економічної доданої вартості? Чи є вона більш прогресивною для визначення вартості бізнесу? Чому?

13. Назвіть критерії відбору підприємств-аналогів для застосування методів порівняльного підходу щодо оцінювання вартості підприємства.

14. Які проблеми виникають у процесі оцінювання вітчизняних підприємств методами порівняльного підходу? Чому?

15. Чи буде об'єктивним процес оцінювання аптечного бізнесу з використанням методів порівняльного підходу за сучасних умов розвитку відповідного ринкового сегмента?

16. Які види цінових мультиплікаторів використовуються в процесі оцінювання?

17. Схарактеризуйте основні поправки, на котрі коригується вартість бізнесу в процесі його оцінювання методами порівняльного підходу.

18. Яка базова формула є основою методів майнового підходу до оцінювання вартості підприємства (бізнесу)?

19. Назвіть основні види ліквідаційної вартості.

20. Чи можна вважати коректними результати оцінювання вартості діючого підприємства за методом ліквідаційної вартості?

## Тестовий контроль

1. Дохідний підхід до оцінювання підприємства представлений методами:

- а) дисконтованих грошових потоків та альтернативної вартості;
- б) поточної вартості майна й капіталізації прибутку;
- в) галузевих співвідношень і прогнозування продажів;
- г) дисконтованих грошових потоків та капіталізації прибутку.

2. Метод дисконтованих грошових потоків доцільно використовувати, якщо:

- а) очікується, що майбутні рівні грошових потоків будуть істотно відрізнятися від поточних;
- б) можна з достатньо високою вірогідністю оцінити майбутні грошові потоки підприємства;
- в) підприємство ще не має історії господарської діяльності, тобто воно нове;
- г) прогнозовані грошові потоки є від'ємними для більшості прогнозних років.

3. Грошовий потік для власного капіталу включає:

- а) чистий прибуток, амортизаційні відрахування, приріст власних оборотних коштів, приріст інвестицій;
- б) чистий прибуток, приріст власних оборотних коштів, приріст інвестицій, приріст заборгованості;
- в) чистий прибуток, амортизаційні відрахування, проценти за кредит;
- г) чистий прибуток, амортизаційні відрахування, приріст власного капіталу.

4. Основним методом оцінювання підприємства зі стабільними потоками доходів у незмінних протягом певного часу умовах зовнішнього середовища є:

- а) метод капіталізації прибутку;
- б) метод дисконтованих грошових потоків;
- в) метод компанії-аналога;
- г) метод угод.

5. Вартість продажу об'єкта в постпрогнозному періоді – це:

- а) вартість аналога;
- б) дисконтована вартість;
- в) продовжена вартість;
- г) майбутня вартість інвестицій.

6. Оцінювання вартості власного капіталу за методом вартості чистих активів передбачає:

- а) оцінювання необоротних активів по залишковій вартості;
- б) оцінювання балансової вартості активів підприємства, за винятком незадіяних у господарській діяльності;
- в) оцінювання всіх активів підприємства, за винятком усіх його зобов'язань;
- г) жодної правильної відповіді.

7. До якої зі статей звичайно не вносяться виправлення при коригуванні балансу з метою визначення чистих активів

- а) основні засоби;
- б) дебіторська заборгованість;
- в) запаси;
- г) грошові кошти.

8. Основним методом оцінювання підприємства з метою страхування майна є метод:

- а) дисконтованих грошових потоків;
- б) чистих активів;
- в) галузевих коефіцієнтів;
- г) капітальних активів.

9. В основі методу лежать ціни, сформовані відкритим фондовим ринком, – базове положення:

- а) методу компанії-аналога;
- б) методу ліквідаційної вартості;
- в) методу галузевих коефіцієнтів;
- г) методу капіталізації прибутку.

10. До моментних відносять мультиплікатор:

- а) ціна/прибуток;
- б) ціна/чисті активи;
- в) ціна/грошовий потік;
- г) ціна/виручка від реалізації.

11. Мультиплікатор ціна/прибуток відрізняється від мультиплікатора ціна/грошовий потік за інших рівних умов на величину:

- а) собівартості продукції;
- б) адміністративних витрат;
- в) нарахованої амортизації;
- г) операційних витрат.

12. Якщо в структурі активів підприємства переважає нерухомість,

то перевага надається мультиплікатору:

- а) ціна/виручка;
- б) ціна/дивіденди;
- в) ціна/прибуток;
- г) ціна/грошовий потік.

13. Ступінь надійності результатів оцінювання за методом угод вище, якщо використовувати величину прибутку до оподаткування при оцінюванні:

- а) великих підприємств;
- б) спільних підприємств;
- в) корпорацій і концернів;
- г) дрібних підприємств.

14. Вартість чистих активів відрізняється від величини власного капіталу підприємства на величину:

- а) спеціальних фондів;
- б) нерозподіленого прибутку;
- в) статутного капіталу;
- г) резервного капіталу.

15. Який підхід до оцінювання вартості бізнесу вимагає окремого оцінювання вартості земельної ділянки?

- а) порівняльний;
- б) майновий;
- в) дохідний;
- г) усі перелічені.

16. Чистий прибуток підприємства – об'єкта оцінювання за останній звітний період – 950 тис. грн. Ціна продажу аналогічного об'єкта – 8000 тис. грн, а його чистий прибуток за аналогічний період – 800 тис. грн. Вартість об'єкта оцінювання становить:

- а) 8000 тис. грн;
- б) 8500 тис. грн;
- в) 9000 тис. грн;
- г) 9500 тис. грн.

## **Практичні завдання**

### **Задача 1**

Використовуючи наступну інформацію, оцінити вартість підприємства методом дисконтованих грошових потоків:

- 1) підприємство виробляє електрообладнання двох видів: машини

- свердлильні ударно-обертальні та машини шліфувальні;
- 2) виробничі потужності для свердлильних машин складають 25 тис. одиниць на рік;
  - 3) виробничі потужності для шліфувальних машин становлять 40 тис. одиниць на рік;
  - 4) у звітному періоді обсяг виробництва склав 18 тис. одиниць машин свердлильних і 35 тис. одиниць шліфувальних машин;
  - 5) бізнес-планом підприємства передбачено розширення виробничих потужностей для виробництва свердлильних машин до 40 тис. одиниць до початку третього прогнозного року;
  - 6) маркетингова служба підприємства прогнозує такі темпи зростання попиту на електрообладнання (таблиця 10.3);

Таблиця 10.3

Вихідні дані

Вид електрообладнання	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік
Машини свердлильні	15,0%	10,0%	10,0%	5,0%
Машини шліфувальні	10,0%	10,0%	5,0%	5,0%

- 7) ціна продажу машини свердлильної у звітному періоді складає 300 грн за одиницю й очікується її подальше зростання на 5% щорічно, а ціна шліфувальної машини дорівнює 120 грн за одиницю і прогнозується незмінною протягом усього розрахункового періоду;
- 8) валові витрати звітного року склали 7980 тис. грн та очікується, що їх сума буде зростати на 10% щорічно;
- 9) ставка податку на прибуток – 25%;
- 10) амортизаційні відрахування звітного року – 180 тис. грн, прогнозується їх зростання протягом 1-го, 2-го і 3-го року на 10% у зв'язку з розширенням виробничих потужностей для виробництва свердлильних машин. Амортизаційні відрахування 4-го прогнозного року плануються на рівні 3-го року;
- 11) ставка дисконту – 22%;
- 12) грошовий потік першого року після завершення прогнозного періоду очікується на рівні 4-го прогнозного року;
- 13) очікувані темпи зростання грошового потоку в безстроковій перспективі – 3% на рік.

**Задача 2**

Використовуючи наведену в таблиці 10.4 інформацію, обчисліть усі можливі види мультиплікаторів.

## Вихідні дані про діяльність об'єкта власності

Показники	Один. виміру	Значення
Кількість акцій в обертанні	шт.	25000
Ринкова ціна однієї акції	грн	100
Валовий дохід (виручка) від реалізації продукції	грн	1200000
Валові витрати, всього	грн	900000
у т.ч. амортизація	грн	120000
Сума сплачених відсотків за кредит	грн	30000
Ставка податку на прибуток	%	25

**Задача 3**

За результатами фінансового аналізу діяльності підприємств-аналогів отримані такі значення мультиплікаторів;

- ціна/чистий прибуток – 10, ступінь довіри до нього – 0,4;
- ціна/грошовий потік – 16, ступінь довіри – 0,3;
- ціна/ балансова вартість активів – 14, ступінь довіри – 0,2.

Діяльність підприємства – об'єкта оцінювання характеризується такими даними: прибуток до оподаткування – 30 тис. грн, амортизація – 5 тис. грн, балансова вартість активів – 100 тис. грн. Оцінити вартість об'єкта оцінювання.

**Задача 4**

Прогнозна оціночна вартість ліквідації активів підприємства становить 2000 тис. грн. Ліквідаційний період визначено в один рік. Витрати на ліквідацію активів визначені в розмірі 20% виручки від ліквідації активів. Оцінити ліквідаційну вартість підприємства, якщо ставка дисконту для порівняння об'єктів становить 20%.

**Задача 5**

Вихідна інформація про діяльність оцінюваного підприємства наведена в таблиці 10.5.

Результати попереднього аналізу свідчать про зниження балансової вартості основних засобів на 30%, завищення вартості запасів на 10%, наявності нереальної до погашення дебіторської заборгованості в розмірі 20% від балансової вартості. Визначити ринкову вартість підприємства методом чистих активів.

Таблиця 10.5

Вихідні дані про діяльність об'єкта оцінювання (тис. грн)

Актив		Пасив	
Основні засоби (по залишковій вартості)	6000	Довгостроковий позиковий капітал	1100
Запаси	2000	Короткостроковий позиковий капітал	4400
Дебіторська заборгованість	1000	Власні кошти	4000
Кошти	500	у т.ч. цільове фінансування	500
Усього активів	9500	Усього пасивів	9500

### Задача 6

Використовуючи інформацію, наведену в таблиці 10.6, розрахуйте всі можливі види мультиплікаторів: ціна/прибуток, ціна/грошовий потік. Розрахунок треба зробити на одну акцію і по підприємству в цілому. Фірма має в обігу 25000 акцій, ринкова ціна однієї акції – 100 грн.

Таблиця 10.6

Звіт про прибутки та збитки

Показники	Дані
1. Виручка від реалізації, грн	500000
2. Витрати, грн	400000
3. У тому числі амортизація, грн	120000
4. Сума сплачених відсотків, грн	30000
Ставка податку на прибуток, %	30

### Задача 7

Оцінити підприємство «Гай», річна виручка від реалізації продукції якого складає 750000 тис. грн. Дані по підприємству «Гай» наведені в таблиці 10.7.

Таблиця 10.7

Пасив балансу підприємства «Гай», грн

Показники	Дані
1. Власний капітал	4000000
2. Довгострокові зобов'язання	500000
3. Короткострокові зобов'язання	1500000

Аналогом є підприємство «Пролісок», ринкова ціна однієї акції якого складає 20 грн, кількість акцій в обігу – 800000. Річна виручка від ре-

лізації – 8000000 грн. Дані по підприємству «Пролісок» наведені в таблиці 10.8.

Таблиця 10.8

Пасив балансу підприємства «Пролісок», грн

Показники	Дані
1. Власний капітал	8000000
2. Довгострокові зобов'язання	2000000
3. Короткострокові зобов'язання	4000000

### Задача 8

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

### Задача 9

На підставі даних, наведених у таблиці 10.9, необхідно розрахувати обсяг потенціалу підприємства щодо виготовлення виробів № 1, № 2, № 3 і рівень його фактичного використання.

Таблиця 10.9

Вихідні дані

Вироби	Базовий період			Звітний період			
	Ви-роб-нича по-туж-ність	План ви-роб-ництва	Фак-тич-ний ви-пуск	Ви-роб-нича по-туж-ність	План ви-роб-ництва	Фак-тич-ний ви-пуск	Рівень здійснен-ня планових ор-ганізаційно-технічних захо-дів зі збіль-шення потужно-сті, %
№ 1, шт.	200	200	200	220	220	180	70
№ 2, тонн	320	300	310	310	310	300	не планувалося
№ 3, тис. шт.	150	120	120	170	170	150	60

### **Задача 10**

Підприємець купив торговельний центр за 150 тис. грн і здав його в оренду зі щорічною платнею 25 тис. грн. Згодом до нього надійшло три пропозиції щодо продажу нерухомості:

- 1) продаж через 7 років за 210 тис. грн;
- 2) продаж через 9 років за 225 тис. грн;
- 3) продаж через 11 років за 240 тис. грн.

Обґрунтувати, яка з пропозицій є найкращою при ставці дисконту – 12%.

### **Задача 11**

За методом вартості чистих активів вартість ПАТ «Орлан» складає 40 млн грн. Для підприємств цієї галузі ринок передбачає премію за контроль – 25% та знижку за недостатню ліквідність – 30%. Потрібно оцінити 6-процентний пакет акцій ПАТ «Орлан».

### **Ключові програмні питання**

1. Мультиплікатори оцінювання вартості бізнесу.
2. Оцінювання вартості бізнесу.
3. Методи оцінювання гудвілу.
4. Моделі оцінювання вартості бізнесу.

## **ТЕМА 11. РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ВИДИ, ОЦІНКА**

### **Питання для самостійного вивчення**

1. Прикладні аспекти оцінювання перспектив галузі.
2. Формування цілей та розроблення стратегії підприємства.
3. Вибір об'єкта для інвестування.

#### **1. Прикладні аспекти оцінювання перспектив галузі**

Необхідність оцінювання потенціалу підприємства завжди пов'язана із цілями і задачами підприємства, що можуть мати місце при тих або інших обставинах розвитку ринку, конкуренції, факторах зовнішнього і внутрішнього середовища.

Причин, що спонукають оцінювати потенціал, достатньо, як, наприклад, і причин оцінювати вартість бізнесу:

- 1) пошук найбільш перспективних підприємств та галузей країни для забезпечення їх ресурсами в умовах дефіциту останніх;
- 2) формування цілі, розроблення стратегії її досягнення й програми;
- 3) оцінювання доцільності інвестування цього бізнесу;
- 4) забезпечення стабільного й ефективного функціонування підприємства в умовах конкурентного впливу негативних обставин зовнішнього середовища;
- 5) пошук раціонального та економічно безпечного напрямку розвитку.

Україні, яка має обмежені ресурси й інвестиційні можливості, надзвичайно важливо виявляти найбільш перспективні галузі для їх підтримки і розвитку. Розв'язання цього завдання можливе в процесі виконання такого переліку окремих етапів і дій:

- 1) оцінити потенціали галузей;
- 2) провести порівняльний аналіз потенціалів;
- 3) оцінити перспективи попиту на товари кожної галузі та динаміку потенціалів;
- 4) сформуванати набір критеріїв для подальшого оцінювання пріоритетів галузей;
- 5) оцінити пріоритети галузей і побудувати рейтингові ряди;
- 6) визначити потрібну кількість ресурсів для підтримки й розвитку перспективних галузей;
- 7) оцінити ефективність і доцільність забезпечення ресурсами перспективних галузей.

Певна річ, рішення такого складного та багатоходового завдання – справа цілого колективу дослідників і фахівців, зайнятих питаннями стратегічного планування розвитку економіки держави. Проте принципи оцінювання потенціалу можуть базуватися на розглянутих у попередніх розділах підходах, а значення такого оцінювання для формування стратегічних рішень у цій сфері є ключовим.

## **2. Формування цілі та розроблення стратегії**

Ураховуючи те, що «стратегія – це патерн або план, інтегруючий головні цілі організації, її політику й дії в деяке узгоджене ціле», правильно розроблена стратегія дозволяє раціонально використовувати ресурси. Вона обов'язково повинна враховувати можливі зміни в навколишньому макро- та мікросередовищі, а також конкурентний вплив. Стратегічні рішення, таким чином, визначають загальний напрям розвитку підприємства і його життєспроможність перед прогнозованими, а також непередбачуваними і невідомими на даний момент подіями, які можуть мати місце. Саме вони формулюють реальні задачі для підприємства, визначають межі його діяльності, диктують види і обсяг ресурсів, що залучаються для розв'язання задач. Саме стратегічні рішення забезпечують ефективність підприємства, а помилки в цих рішеннях мають найбільш важкі наслідки.

Перед будь-яким підприємством стоїть безліч цілей, упорядкованих у визначену ієрархію. Вершина в ній – головна довгострокова стратегічна ціль (1-й рівень), котра досягається вирішенням ряду короткострокових цілей (2-й рівень), а ті, у свою чергу стають досяжними в результаті цілеспрямованих дій структурних елементів системи (3-й рівень). Ураховуючи цю ієрархічність, можна оцінювати дію виконавчих елементів системи не тільки з точки зору їх внеску в досягнення мети, що відповідає їх рівню вкладеності, а й як вплив цих дій на потенціал підприємства. Тоді дії, що підвищують потенціал підприємства, можна аргіогі вважати корисними, а ті, що знижують потенціал – шкідливими. Потенціал підприємства в цьому випадку перетворюється, по суті, у критерії оцінювання корисності дій і рішень.

Стратегічна мета (задача) визначає, які результати і коли можуть бути досягнуті. Але те, як досягти мету, визначає стратегія, стратегічна політика і програма. Усі вони ланки одного ланцюга і базуються на оцінці потенціалу підприємства (галузі) і тенденціях змін його оточення. Слід пам'ятати, що формування стратегії та її здійснення – дві сторони одного й того ж процесу розвитку підприємства, а кроки по реалізації повинні оцінюватися за рівнем і знаком їх впливу на об'єкт управління.

Принципи формування стратегії та підходи, що використовуються в тих або інших випадках, визначаються багатьма обставинами об'єктивного і суб'єктивного походження, науковими школами й перевагами на рівні

ментальності. Так, фахівці зі стратегії підприємств виділяють десять наукових шкіл формування стратегії:

- 1) як процес осмислення (школа дизайну);
- 2) як формальний процес (школа планування);
- 3) як аналітичний процес (школа позиціонування);
- 4) як процес передбачення (школа підприємництва);
- 5) як ментальний процес (когнітивна школа);
- 6) як процес, що має розвиватися (школа навчання);
- 7) як процес ведення переговорів (школа влади);
- 8) як колективний процес (школа культури);
- 9) як реактивний процес (школа зовнішнього середовища);
- 10) як процес трансформації (школа конфігурації).

Однак, які б принципи і підходи не використовувалися цими науковими школами для формування стратегії розвитку підприємств і галузі, всі вони базуються на оцінці потенціалу і можливостей. В іншому разі розроблена стратегія буде близькою до звичайного прожектерства.

### 3. Вибір об'єктів для інвестування

Коли виникає потреба у виборі об'єктів для інвестування, головне значення має оцінка бізнесу і його потенціалу. Навряд чи потенційний інвестор безоглядно, не оцінивши перспектив підприємства та його можливості, дозволить собі капіталовкладення в малоефективний і безперспективний бізнес. Що стосується оцінювання інвестиційної привабливості того або іншого підприємства (бізнесу), то тут повинна використовуватися інтегральна оцінка факторів, котра віддзеркалює цілий комплекс блоків факторних показників, таких як: блок показників вартості бізнесу, блок показників потенціалу, блок показників рівня інноваційності, рівня капіталізації інвестицій, характеристик етапу життєвого циклу конкурентної переваги фірми тощо.

На базі цих блоків показників розраховують індекси вартості бізнесу, потенціалу, рівня інноваційності, капіталізації інвестицій у певний бізнес та ін., які у свою чергу базуються на підіндексах, де враховано фактичне  $Y$ , мінімальне  $Y_{min}$  і максимальне  $Y_{max}$  значення  $i$ -го показника блоку.

Розрахунок підіндексу  $i$ -го показника за аналогією з рекомендаціями ООН щодо оцінювання рівня людського розвитку виконують за формулою

$$\rho_i = \frac{Y_i - Y_{min}}{Y_{max} - Y_{min}}. \quad (11.1)$$

Відбувається своєрідне позиціонування об'єкта за цим показником (фактором). Принцип розрахунку кожної  $i$ -ої складової зведеного індексу по  $i$ -му блоку показників полягає в оцінюванні відносної позиції фактичного

значення на шляху до максимального, який є бажаною метою розвитку.

Розрахунок зведеного індексу по  $j$ -му блоку факторних показників можна здійснити за принципом розрахунку середньої геометричної зваженої так:

$$I_j = \sqrt[n]{\rho_1^{nk_1} \times \rho_2^{nk_2} \times \dots \times \rho_n^{nk_n}}, \quad (11.2)$$

де  $k_1, \dots, k_n$  – вагові коефіцієнти ( $\sum_{i=1}^n k_i = 1$ );

$\rho_1, \dots, \rho_n$  – підіндекси показників  $j$ -го блоку;

$n$  – кількість показників  $j$ -го блоку.

Інвестиційна привабливість бізнесу (ІПБ) також може оцінюватися у вигляді середньозваженого індексу на основі зведених індексів  $I_j$ .

$$ІПБ = \sqrt[m]{\prod_{j=1}^m I_j^{mz_j}}, \quad (11.3)$$

де  $z_j$  – коефіцієнт ваги  $j$ -го блоку факторних показників  $\sum_{j=1}^m z_j = 1$ ;

$m$  – кількість блоків показників, що залучені до оцінювання інвестиційної привабливості бізнесу.

Що стосується принципу розрахунку коефіцієнтів ваги  $k_i$ , та  $z_j$ , то тут поруч з відомими методами обробки думок експертів можна використовувати метод аналізу ієрархій, який є математичною процедурою для ієрархічного представлення елементів, що відображують сутність проблеми.

Метод полягає в декомпозиції проблеми на більш прості складові, а також в обробці думок особи, що приймає рішення (ОПР), за парними порівняннями. Унаслідок цього з'являється можливість виразити відносний ступінь взаємодії елементів ієрархії. Метод достатньо докладно, хоча і з вагомими друкарськими помилками, викладено у навчальному посібникові М. Володькіної.

Розглянемо сутність методу стосовно розрахунку питомої ваги факторних показників.

Визначення пріоритетів (коефіцієнтів ваги) починають з послідовного попарного порівняння факторних показників щодо їх впливу на загальний для них зведений показник (у цьому випадку – індекс). Проведення попарних порівнянь призводить до результату, який представляється у вигляді зворотно-симетричної квадратної матриці. Елементами цієї матриці є інтенсивність прояву факторного показника до інших елементів. Іntenсивність оцінюють за шкалою від 1 до 9 так:

1 – рівна важливість показників;

3 – помірна перевага одного показника над іншим;

5 – суттєва перевага;

- 7 – досить значна перевага;
- 9 – дуже сильна перевага;
- 2, 4, 6, 8 – проміжні значення.

Матриці попарних порівнянь будують як на нижньому ( $n \times n$ ), так і на верхньому ( $m \times m$ ) рівні ієрархії. Тільки на верхньому рівні будується матриця суджень відносно впливу зведених індексів  $I_j$ , на ІПБ.

Матриця будується на основі принципу дискримінації і порівнянності суджень. При цьому, якщо порівняння першого показника з другим дає значення  $a$ , то при порівнянні другого з першим отримуємо  $1/a$ .

Розглянемо техніку побудови такої матриці на прикладі квадратної матриці 44. Припустимо, що  $I_1, I_2, I_3, I_4$  – це зведені індекси по блоках факторних показників, а  $V_1, V_2, V_3, V_4$  – відповідна їм інтенсивність, що визначена за наведеною вище шкалою. Тоді зворотно-симетрична матриця буде мати вигляд, наведений у таблиці 11.1.

Коефіцієнти  $k_1, \dots, k_n$  для підіндексів факторних показників розраховують аналогічно окремо для кожного  $j$ -го блоку.

Таблиця 11.1

Зворотно-симетрична матриця і розрахунок коефіцієнтів ваги

	$I_1$	$I_2$	$I_3$	$I_4$	Компоненти власного вектора	Коефіцієнт ваги
$I_1$	$\frac{V_1}{V_1}$	$\frac{V_1}{V_2}$	$\frac{V_1}{V_3}$	$\frac{V_1}{V_4}$	$\sqrt[4]{\frac{V_1 * V_1 * V_1 * V_1}{V_1 V_2 V_3 V_4}} = A$	$Z_1 = \frac{A}{A + B + C + D}$
$I_2$	$\frac{V_2}{V_1}$	$\frac{V_2}{V_2}$	$\frac{V_2}{V_3}$	$\frac{V_2}{V_4}$	$\sqrt[4]{\frac{V_2 * V_2 * V_2 * V_2}{V_1 V_2 V_3 V_4}} = B$	$Z_2 = \frac{A}{A + B + C + D}$
$I_3$	$\frac{V_3}{V_1}$	$\frac{V_3}{V_2}$	$\frac{V_3}{V_3}$	$\frac{V_3}{V_4}$	$\sqrt[4]{\frac{V_3 * V_3 * V_3 * V_3}{V_1 V_2 V_3 V_4}} = C$	$Z_3 = \frac{A}{A + B + C + D}$
$I_4$	$\frac{V_4}{V_1}$	$\frac{V_4}{V_2}$	$\frac{V_4}{V_3}$	$\frac{V_4}{V_4}$	$\sqrt[4]{\frac{V_4 * V_4 * V_4 * V_4}{V_1 V_2 V_3 V_4}} = D$	$Z_4 = \frac{A}{A + B + C + D}$

Ураховуючи те, що в багатьох сучасних наукомістких галузях, таких як аерокосмічна, умовою виживання організацій є комплексні інновації та наявність у них інтелектуального капіталу, а також раціональної організаційної та виробничої структури, взаємозв'язок яких проілюстровано схемою на рис. 11.1, ці блоки показників теж потрібно занести до переліку ключових факторів при оцінюванні інвестиційної привабливості й потенціалу підприємств (галузі).

Забезпечення стабільного й ефективного функціонування підприємства і пошук раціонального та економічно безпечного напрямку його розвитку повинні здійснюватися з урахуванням процесів глобалізації світової

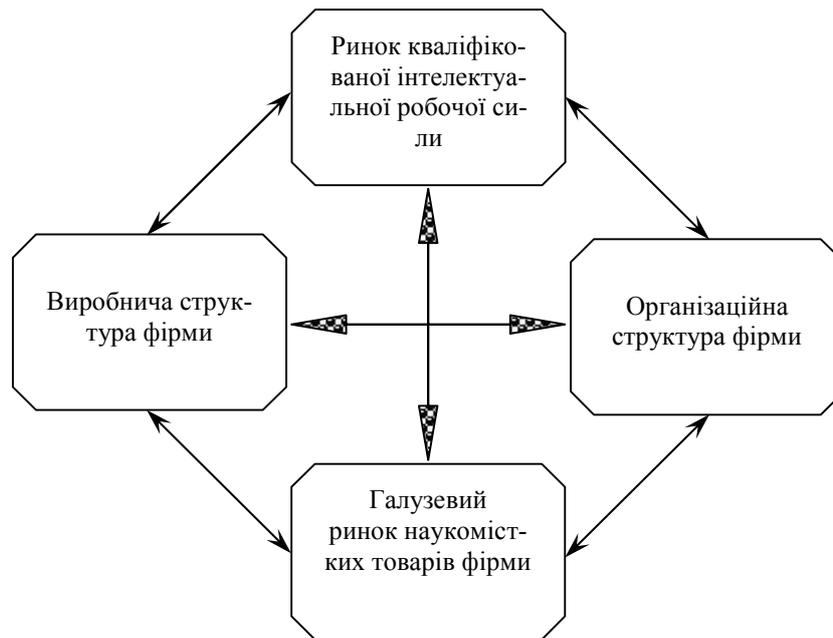


Рис. 11.1. Схема взаємозв'язків ключових елементів виробничої діяльності фірми в наукомісткій галузі

економіки. Глобалізована економіка передбачає зовсім інший спосіб ведення господарств, заснований на підпорядкованості внутрішніх і міжнародних господарських процесів єдиним законам. Основними господарюючими суб'єктами такої економіки стають не країни, а транснаціональні корпорації та альянси.

За даними ООН, на сьогодні у світі нараховується вже понад 50 тис. матеріальних транснаціональних корпорацій (ТНК), які контролюють понад 450 тис. своїх дочірніх компаній та відділень за кордоном. Понад 40% активів 100 найбільших ТНК розміщено за межами країни розташування материнської компанії. Сукупний дохід 200 найбільших ТНК складає понад 30% від всесвітнього ВВП. Інтереси ТНК за самою своєю природою є наднаціональними, хоча не можна стверджувати, що глобалізація світової економіки виключає боротьбу за розподіл і перерозподіл сфер впливу. Тому є численні приклади в сучасній політиці держав.

Тенденції сьогоденного промислового виробництва і бізнесу показують, що джерелом основних переваг стають люди як носії певних професійних знань, досвіду і спроможностей. Нині інтелектуальний капітал фірми стає важливою складовою її конкурентних переваг. Не випадково розвинуті країни перейшли до концепції економіки знань, послідовно підвищуючи інтелектуальний потенціал країни, ставлячи цей тезис в основу державної політики. Загальна вища освіта незабаром стане нормою життя в цих країнах. Україні теж потрібно вдосконалювати систему освіти, створювати умови для зростання інтелектуального потенціалу, щоб не втратити ті наукомісткі технології, якими вона володіє в аерокосмічній та інших галузях.

На жаль, в Україні має місце значне відставання інвестицій у науку, освіту та освітні системи порівняно з розвинутими країнами. Наприклад, Франція інвестує 6,1% свого ВВП в освіту як бізнес майбутнього, а США – 7,2%. Капіталовкладення в науку майже в сто разів нижчі від рівня розвинутих країн.

В умовах глобалізації економіки для будь-якого бізнесу стратегічно правильніше бути часткою світової економічної системи, ніж протистояти їй. Ставши часткою цієї системи за рахунок кооперування й співробітництва, бізнес буде розвиватися разом з глобальною економікою. Теоретично це так. Але чи захоче світова економіка інтеграції з Україною, чи не відбудеться відторгнення її та перехід до розряду сировинних придатків розвинутих країн. Серйозні тенденції до цього в Україні вже мають місце. Частка машинобудівельної та металообробної галузі у ВВП України неухильно знижується, а внесок ресурсних галузей (металургійної, електроенергетичної, паливної) зростає. Такі перекоси можуть мати серйозні наслідки для України і потребують відповідного аналізу й виправлення. Україна гідна займати більш високе місце серед країн світової спільноти.

### **Питання для обговорення**

1. Чому виникає необхідність у проведенні моніторингу поточних можливостей підприємства ?
2. Які особливості потенціалу необхідно враховувати в процесі організації системи моніторингу для отримання об'єктивних результатів?
3. Схарактеризуйте основні етапи процесу організації моніторингу поточних можливостей підприємства.
4. Які моделі потенціалу доцільно використовувати для оцінювання поточних можливостей юридичної фірми, великого машинобудівного підприємства, торгового підприємства? Обґрунтуйте свою позицію.
5. Які існують варіанти оцінювання вартості паїв закритих компаній?
6. За яких умов можлива емісія нових акцій підприємством-емітентом?
7. Назвіть особливості оцінювання підприємства під час приватизації.
8. Схарактеризуйте санаційні заходи, які змінюють вартість підприємства.

### **Ключові програмні питання**

1. Моніторинг поточних можливостей. Особливості оцінювання потенціалу.
2. Спеціальні випадки застосування оцінювання підприємства (бізнесу).

## СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

### Базова

1. Березін О.В. Управління потенціалом підприємства: навч. посібник / О.В. Березін, С.Т. Дуда, Н.Г. Міценко. – Львів : Магнолія-2006, 2011. – 308 с.
2. Герасимчук З.В. Управління потенціалом підприємства: навчальний посібник / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. – Луцьк: «Волинські старожитності», 2012. – 336 с.
3. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотко, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 208 с.
4. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. – Львів: Львівська політехніка, 2010. – 232 с.
5. Іванов В.Б. Потенціал підприємства: науково-метод. посіб. / В.Б. Іванов, О.М. Кохась, С.М. Хмелевський – К.: Кондор, 2009. – 300 с.
6. Іванченко С.І. Оцінка експортного потенціалу підприємства // Економіка та держава. – №4. – 2006. – С. 55 – 57.
7. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
8. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб та доп. [текст]: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Белякова, О.Б. Балакай – К.: «Центр навчальної літератури», 2013. – 248 с.
9. Національна економіка: підручник / За ред. проф. П.В. Круша. – К.: Каравела, 2015. – 448 с.
10. Сабадирьова А.Л. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / А.Л. Сабадирьова, О.М. Бабій, Т.В. Куклінова, Д.Є. Салавеліс. – Одеса: тОНЕУ, ротاپронт, 2013. – 343 с.
11. Таранюк Л. М. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / Л. М. Таранюк. – Суми: Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1», 2016. – 278 с.
12. Хомяков, В.І. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посібник / В.І. Хомяков, В.М. Белінська. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
13. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О.С.Федонін, І.М.Репіна, О.І.Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

### Допоміжна

1. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом: навч. посібник / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403с.
2. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посібник / В.Н. Гавва, Є.А. Божко. – К.: ЦНЛ, 2004. – 204 с.
3. Ковальська Л.Л. Інтелектуальний потенціал регіону: оцінка та напрями нарощення: монографія / Л.Л. Ковальська, Ю.В. Махомет. – Луцьк: СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф», 2014. – 365 с.
4. Мендрул А. Учебное пособие для подготовки к сдаче квалификационного экзамена по экспертной оценке имущества, недвижимости, имущественных и неимущественных прав, бизнеса, техники и оборудования (категории А, В, С) / Мендрул А., Пузий Ф., Галкин И., Скринько С. и др. – К.: Эксперт-А, 2000. – 323 с.
5. Міжнародні стандарти оцінки: принципи, стандарти та правила / За ред. О. Драніковського, І. Іванової. – К.: УкрРелс, 1999. – 105 с.
6. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебное пособие / Под ред. Н. А. Абдуллаева, Н. А. Колойко. – М.: ЭКМОС, 2000. – 352 с.
7. Ревуцкий Л. Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997. – 124 с.
8. Репіна І.М. Потенціал підприємства: формування та оцінка / І.М. Репіна, О.І. Олексик. – К.: КНЕУ. – 2004. – 315 с.
9. Салун М.М. Методологія, методика та оцінка процесів модернізації ресурсного потенціалу підприємства : монографія / М. М. Салун. – К.: Ліра- К, 2013. – 416 с.

## ЗМІСТ

Вступ.....	3
Тема 1. Сутнісна характеристика потенціалу підприємства .....	5
Тема 2. Формування потенціалу підприємства.....	18
Тема 3. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства .....	41
Тема 4. Теоретичні основи оцінювання потенціалу підприємства.....	64
Тема 5. Методичні підходи до оцінювання потенціалу підприємства .....	75
Тема 6. Оцінювання вартості земельної ділянки, будівель, споруд .....	92
Тема 7. Оцінювання вартості машин і обладнання .....	111
Тема 8. Оцінювання вартості нематеріальних активів.....	126
Тема 9. Трудовий потенціал підприємства та його оцінювання .....	145
Тема 10. Оцінювання вартості бізнесу.....	161
Тема 11. Розвиток підприємства: сутність, види, оцінка .....	187
Список рекомендованої літератури.....	194

Навчально-методичне видання

Кулакова Світлана Юріївна,  
Міняйленко Інна Валентинівна

ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК  
ДО САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

ДЛЯ СТУДЕНТІВ НАПРЯМУ ПІДГОТОВКИ  
6.030504 «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»  
УСІХ ФОРМ НАВЧАННЯ

Комп'ютерна верстка І.В. Міняйленко  
Редактор Я.В. Новічкова  
Коректор І.Л. Петренко

Друк RISO  
Обл.-вид. арк. 11.4

---

Поліграфічний центр  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка  
36601, м. Полтава, пр. Першотравневий, 24  
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру  
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції  
Серія ДК № 3130 від 06.03.08

---

Віддруковано з оригінал-макета ПЦ ПолтНТУ