

Міністерство освіти і науки України
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

**Кулакова С.Ю.,
Міняйленко І.В.**

ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

ДЛЯ СТУДЕНТІВ НАПРЯМУ ПІДГОТОВКИ

6.030504 «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»

Полтава 2015

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

Відповідальний за випуск – В.Я. Чевганова, завідувач кафедри економіки підприємства та управління персоналом, к.е.н., професор

Затвержено науково-методичною
радою університету
від _____ 2015 р. протокол № ____

К83 Кулакова С.Ю., Мінняйленко І.В. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник для студентів напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства». – Полтава: ПолтНТУ імені Юрія Кондратюка, 2015. – 214 с.

ББК У9(4Ук)240.51-21я7

Викладено зміст тем лекційного курсу з дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства», питання для самостійного опрацювання навчального матеріалу, тестові 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.

© Кулакова С.Ю.
© Мінняйленко І.В.

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Тема 1. Сутнісна характеристика потенціалу підприємства	6
Тема 2. Формування потенціалу підприємства.....	17
Тема 3. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства	29
Тема 4. Теоретичні основи оцінювання потенціалу підприємства.....	54
Тема 5. Методичні підходи до оцінювання потенціалу підприємства	63
Тема 6. Оцінювання вартості земельної ділянки, будівель, споруд	82
Тема 7. Оцінка вартості машин і обладнання	94
Тема 8. Оцінка вартості нематеріальних активів.....	108
Тема 9. Трудовий потенціал підприємства та його оцінювання	127
Тема 10. Оцінювання вартості бізнесу.....	144
Тема 11. Розвиток підприємства: сутність, види, оцінка	159
Тестові завдання для перевірки знань.....	170
Глосарій.....	207
Література	213

ВСТУП

В ринкових умовах, які характеризуються нестабільністю попиту і пропозиції, цін на товари і фактори виробництва, жорстокою конкуренцією й іншими макроекономічними і мікроекономічними факторами, однією з головних задач керівництва підприємства є формування та оцінка поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу. Це викликано необхідністю забезпечити ефективне функціонування на ринку і зміцнення конкурентної позиції. З огляду на це слід приділити увагу переосмисленню концептуальних підходів до створення та розвитку вітчизняних підприємств, а передовсім 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 і 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 і не контрольованість 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 та 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 вирішення головної проблеми економічного зростання.

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

Досягнення даної менти обумовлює вирішення наступних 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 та розвиток професійних здібностей у майбутніх фахівців самостійно здійснювати аналіз потенціалу та стан його використання, а також розробляти шляхи вирішення наявних проблем;

– вироблення навичок до 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 оцінки конкурентоспроможності потенціалу сучасних підприємств, визначено прикладні моделі вимірювання, оцінки та забезпечення стратегічних конкурентних переваг.

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

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

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

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

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

8. Описано алгоритми та оціночні процедури визначення вартості бізнесу 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 типовій навчальній програмі дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства», яку включено в нормативну частину навчальних планів підготовки бакалаврів з економіки підприємства.

ТЕМА 1. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

План:

- 1.1. Структура потенціалу підприємства.
- 1.2. Графоаналітична модель потенціалу підприємства.

1.1. Структура потенціалу підприємства

З урахуванням викладеного можна чіткіше уявити не тільки сутність потенціалу підприємства, а і його структурну побудову.

Під структурою системи, якою є потенціал підприємства, розуміють мережу найсуттєвіших, стійких (інваріантних) зв'язків між елементами. На думку М. Ф. Овчинникова, структура – це «інваріантний» аспект системи. В. І. Кремянський також звертає увагу на те, що структура виражає не всю сукупність зв'язків об'єкта, а тільки його найсуттєвіші зв'язки: «Структура є розгорнуте вираження сутності».

Існує і ширше тлумачення структури, згідно з яким розрізняють два типи структур: макро- і мікро. Макроструктура виражає найстійкіші (інваріантні) зв'язки системи, а мікроструктура – змінні (імовірнісні). Сукупність макро- і мікроструктури об'єкта або процесу, тобто сукупність усіх зв'язків, і становить їхній зміст.

В економічній літературі наявні різні підходи до визначення структури потенціалу підприємства. Більшість дослідників розглядає ресурсну структуру потенціалу, однак з урахуванням у ньому різної кількості складових. В одному випадку до його складу рекомендується включати тільки засоби праці, в другому – засоби праці і робочу силу, в третьому – засоби праці, робочу силу і природні ресурси, які застосовуються в процесі виробництва, у четвертому – засоби праці, робочу силу і предмети праці. Є й значно ширші поняття структури потенціалу підприємства, доповнені описами систем збирання, обробки і використання інформації, досвіду господарювання, використовуваної енергії тощо. Необхідно зазначити, що навіть за збігу поглядів на структуру потенціалу підприємства ресурсний підхід не дає повної характеристики цього терміна. Особливий науковий інтерес викликають дослідження багатоаспектного аналізу структури потенціалу, де поряд з ресурсним розглядаються ще й інші аспекти структури, що дає повніше уявлення про його елементний склад.

Беручи загалом, до елементів потенціалу підприємства можна віднести все, що пов'язане з функціонуванням і розвитком підприємства. Відбір найважливіших із цих елементів становить дуже складну проблему, що підтверджується безліччю різних думок науковців з цього приводу. На

рис. 1.1 зображено структуру потенціалу підприємства з розмежуванням його об'єктних та суб'єктних складових.

Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування.

До них належить: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення.

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

Виробничий потенціал – наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг). Його треба також сприймати як сукупність ресурсів, що функціонують і здатні виробляти певний обсяг продукції. Тому виробничий потенціал є поліструктурною системою. До його складу входять:

- потенціал землі та природно-кліматичні умови;
- потенціал основних фондів;
- потенціал оборотних фондів;
- потенціал нематеріальних активів;
- потенціал технологічного персоналу.

Потенціал землі та природно-кліматичні умови – можливості підприємства використовувати сукупні природні багатства у господарській діяльності.

Фондовий потенціал – наявні та скриті можливості основних фондів, які формують техніко-технологічний базис виробничої потужності підприємства.

Потенціал оборотних фондів – це частина виробничого капіталу підприємства у вигляді певної сукупності предметів праці (сировини, конструкційних матеріалів, палива, енергії та різних допоміжних матеріалів), які перебувають у виробничих запасах, незавершеному виробництві, напівафабрикатах власного виготовлення і витратах майбутніх періодів.

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

Потенціал технологічного персоналу – здатність робітників виробляти різні продукти, надавати послуги чи виконувати роботи.

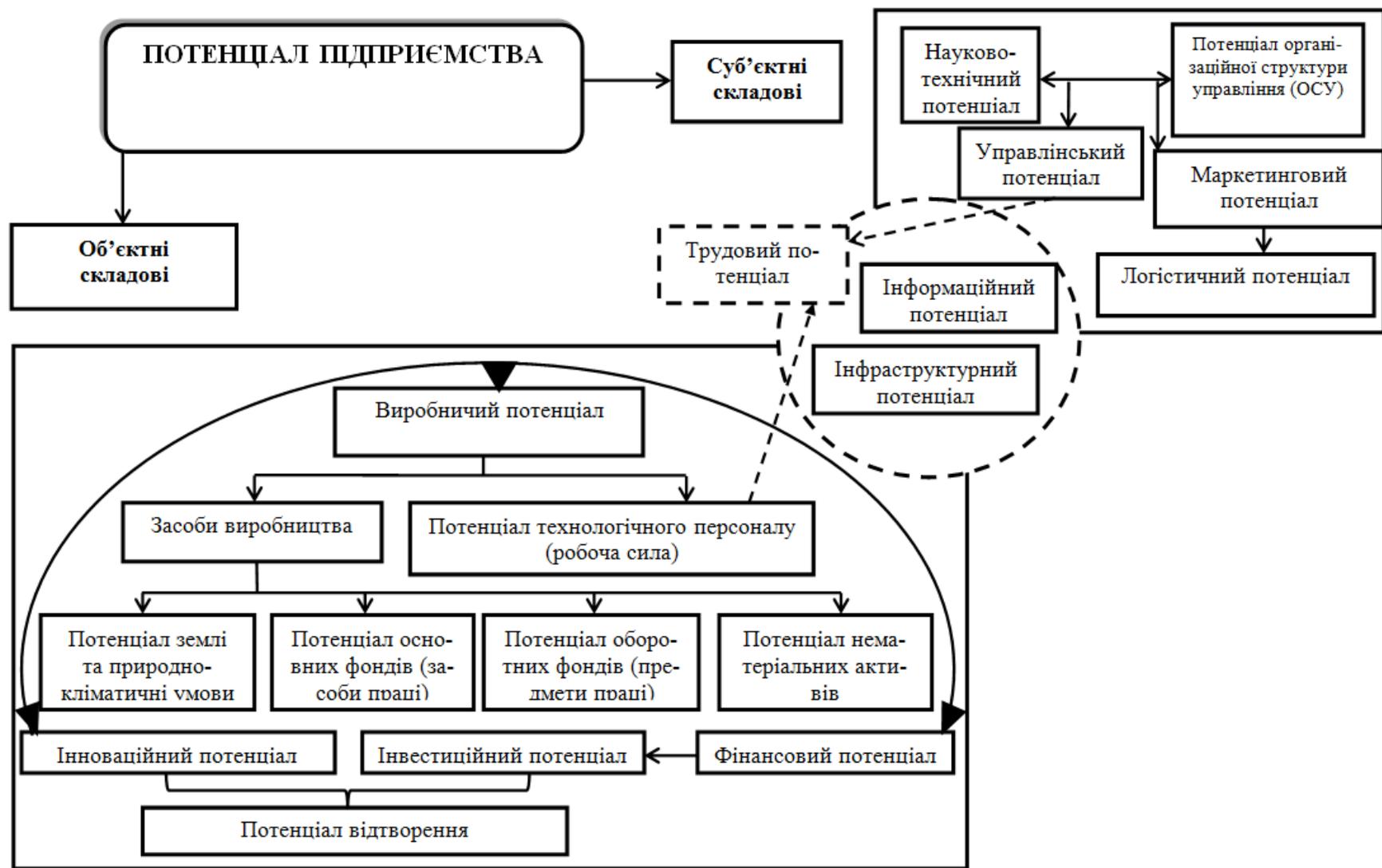


Рисунок 1.1 Структура потенціалу підприємства

Фінансовий потенціал – обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, що ними воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат. Головною складовою фінансового потенціалу є інвестиційний, тобто наявні та приховані можливості підприємства для здійснення простого і розширеного відтворення.

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

Просте відтворення потенціалу підприємства здійснюється в незмінних обсягах для відновлення спожитих факторів виробництва і забезпечення безперервності його функціонування.

Розширене відтворення потенціалу підприємства передбачає кількісний та якісний розвиток виробничих факторів та інших складових потенціалу, котрі забезпечують вищу результативність його діяльності.

У межах розширеного відтворення можна виокремити три типи розвитку потенціалу підприємства: екстенсивний (традиційний), інтенсивний (інноваційний) і екстенсивно-інтенсивний (змішаний).

За екстенсивного типу відтворення потенціалу збільшення масштабів виробництва досягається за рахунок додаткового залучення трудових, природних ресурсів і засобів виробництва і збереження сформованої техніко-технологічної основи.

За інтенсивного типу відтворення розвиток потенціалу досягається через якісне вдосконалення факторів виробництва: застосування прогресивних знарядь і предметів праці та видів енергетичних ресурсів, підвищення кваліфікації технологічного й управлінського персоналу, а також постійне поліпшення використання всіх наявних складових потенціалу підприємства.

Щодо змішаного типу розширеного відтворення потенціалу, то він характеризується збалансованістю або домінуванням одного з двох інших факторів розвитку. Тому розрізняють переважно екстенсивний, переважно інтенсивний чи змішаний характер економічного розвитку.

Відтворення окремих складових потенціалу підприємства має свої часові цикли та особливості, що зумовлюють використання різних джерел фінансового забезпечення, пов'язаного з формуванням і відтворенням виробничого капіталу.

Наприклад, за простого відтворення заміна спрацьованих і застарілих основних виробничих фондів відбувається за рахунок нагромадження амортизаційного фонду та інших внутрішніх джерел формування фінансових коштів. Розширене відтворення основних фондів, спрямоване на нарощування виробничих потужностей, докорінну перебудову техніко-технологічної бази виробництва, потребує використання таких джерел виробничих інвестицій, як довгострокові кредити, емісія цінних паперів, власний нагромаджений прибуток, державні субсидії, іноземні інвестиції.

Отже, під потенціалом відтворення слід розуміти сукупність матеріально-технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів капіта-

лу, які перебувають у розпорядженні підприємства або можуть бути додатково залучені й використані для простого чи розширеного відтворення факторів виробництва та інших складових потенціалу підприємства.

Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а становлять передумову, загальноекономічний, загальногосподарський соціальний чинник раціонального споживання об'єктних складових. Усе це свідчить, що суб'єктні складові потенціалу підприємства за їхнім впливом на розвиток основних чинників виробництва й ефективність функціонування економічних систем, у міру ускладнення останніх та їхнього «навколишнього середовища», набувають вирішальної ролі. Відомо, що навіть ті підприємства, які мають близькі за розміром потенціали, часто суттєво різняться за результатами діяльності. За цих умов (за браком зовнішніх «перешкод») різницю в результатах можна пояснити лише неоднаковим рівнем точності цільової орієнтації системи. Інакше кажучи, за інших однакових умов величина результату буде то більшою, що вдалішим й у де організаційно-економічне забезпечення досягнення заданих цілей. Наукове забезпечення виробництва та міра його ефективності також залежать від якості управління.

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

Науково-технічний потенціал – узагальнююча характеристика рівня наукового забезпечення виробництва (науки, техніки, технології, інженерної справи, виробничого досвіду, можливостей та ресурсів, у тому числі науково-технічних кадрів, які є в розпорядженні підприємства для розв'язання науково-технічних проблем.

Управлінський потенціал – це навички та здібності керівників усіх рівнів управління з формування, організації, створення належних умов для функціонування та розвитку соціально-економічної системи підприємства. У найзагальнішому вигляді він є інтеграцією функціонально-структурних та нематеріальних елементів.

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

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

Логістичний потенціал підприємства можна визначити як максимальну продуктивність (функціональну спроможність) системно інтегрова-

них підрозділів, які охоплюють усі види діяльності щодо пересування в просторі та руху в часі: персоналу – перевезення співробітників, розміщення їх у службових приміщеннях; пересуванню згідно з часовим графіком роботи матеріалів і готових виробів – транспортування, складування, збереження, сортування і перерозподіл; енергетичних та інформаційних потоків – передавання, обробка, збереження і трансформація.

На особливу увагу в структурі потенціалу підприємства заслуговують: трудовий, інфраструктурний та інформаційний потенціали. Усі вони не підлягають під зазначену класифікацію складових потенціалу підприємства, їх не можна однозначно віднести чи то до суб'єктних, чи то до об'єктних складових.

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

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

Інформаційний потенціал – це єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень та впливають на характер (специфіку) виробництва через збирання, зберігання (нагромадження), обробку та поширення інформаційних ресурсів. У складі інформаційного потенціалу можна окремо виділити інформаційно-обчислювальний потенціал, до якого належить комплекс технічних, програмно-математичних, організаційно-економічних засобів і спеціальних кадрів, призначений для автоматизації процесу виконання завдань управління підприємством у різних галузях людської діяльності. Крім того, інформація і здобуті через неї знання реалізуються в нових засобах праці, технологіях, професійному досвіді робітників, рівні організації виробничих одиниць, що додатково свідчить про її тісний взаємозв'язок з іншими складовими потенціалу підприємства.

1.2. Графоаналітична моделі потенціалу підприємства

У 1998 році в наукових працях І.М. Репіної вперше запропоновано графоаналітичний метод діагностики потенціалу підприємства задля його

подальшої оптимізації, названий автором «Квадрат потенціалу». Такий метод дає можливість системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на підставі цього обґрунтувати та своєчасно реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства. Саме побудова «Квадрату потенціалу» дозволяє виявити ті структурні елементи, які необхідно оптимізувати. Метод має кілька теоретичних аспектів, які необхідно враховувати за обґрунтування управлінських рішень.

У найзагальнішому вигляді графічна модель потенціалу, призначена для проведення діагностики можливостей підприємства, має форму сфери. Така форма репрезентує всі напрямки діяльності підприємства і тим самим розкриває діалектику його потенціалу. Але на практиці важко користуватися сферичною формою для оцінки потенціалу підприємства.

Тому варто спростити графічну модель до форми кола чи до іншої фігури залежно від вибору кількості напрямків діагностики потенційних можливостей підприємства (рис. 1.2).

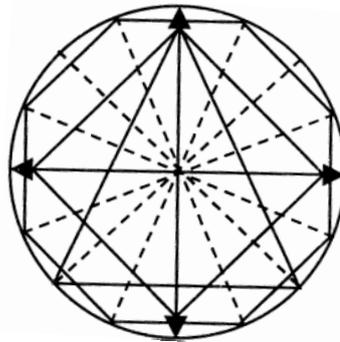


Рисунок 1.2 Графоаналітична модель потенціалу підприємства

Узагальнюючи наявний досвід у практиці діагностики, приходимо до висновку, що діагностику потенціалу підприємства доцільно проводити методом порівняльної комплексної рейтингової оцінки за допомогою системи показників за такими функціональними блоками (рис. 1.3)

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

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

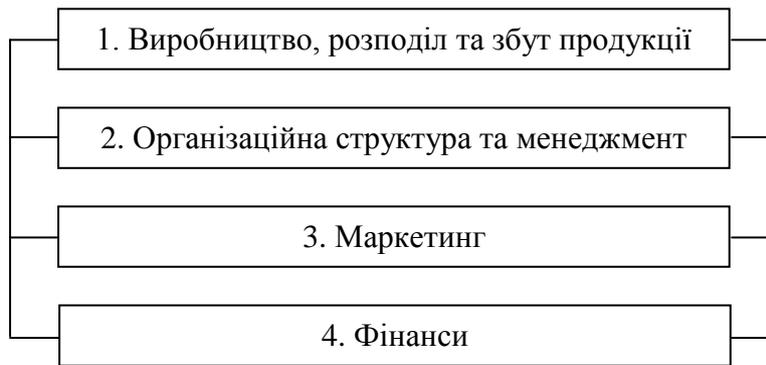


Рисунок 1.3 Розподіл діяльності підприємства за функціональними блоками

За другим блоком – «Організаційна структура та менеджмент» – розглядається:

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

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

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

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

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

В основу розрахунку кінцевої рейтингової оцінки покладається порівнювання підприємств за кожним показником з чотирьох названих функціональних блоків з умовним еталонним підприємством або з реальним підприємством, що має найліпші результати на ринку. Таким чином, базою для рейтингової оцінки стану та рівня використання підприємницького потенціалу є не суб'єктивні думки експертів, притаманні більшості інших методик оцінювання, а найвищі результати, досягнуті в реальній конкурентній боротьбі.

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

Алгоритм графоаналітичного методу оцінки потенціалу підприємс-

тва «Квадрат потенціалу»:

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

2. Для кожного показника знаходять його найліпше значення з урахуванням коефіцієнта чутливості і проводять ранжирування підприємств з визначенням відповідного місця.

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

$$P_j = \sum_{i=1}^n a_{ij} \quad (1.1)$$

4. Трансформуємо отриману в ході ранжирування суму місць (P_j) у довжину вектора, що створює квадрат потенціалу підприємства (рис. 1.4). Квадрат потенціалу підприємства має чотири зони відповідно до розділів (k), які застосовані у розглянутій системі показників, та чотири вектори (B), що створюють його.

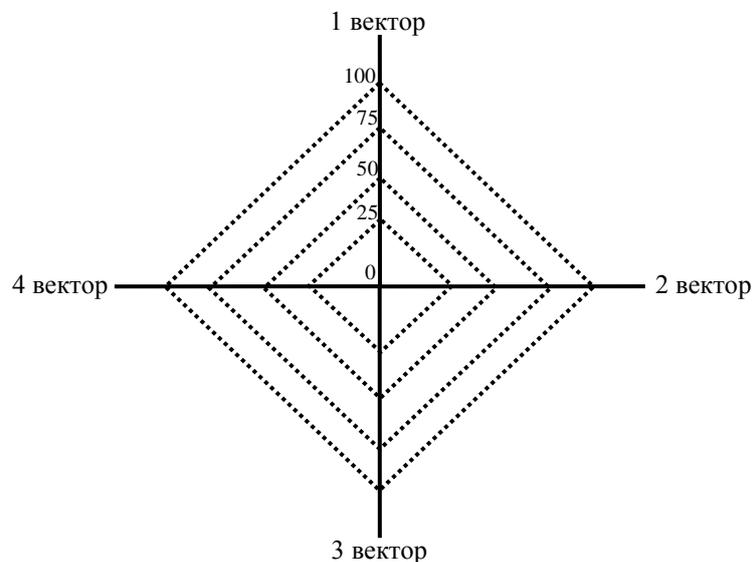


Рисунок 1.4 Квадрат потенціалу підприємства

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

$$B_k = 100 - (P_j - \sum k_q * n) * \frac{100}{\sum k_q * n(m-1)} \quad (1.2)$$

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

Графоаналітичний метод аналізу «Квадрат потенціалу» має кілька

особливих теоретичних аспектів, які необхідно враховувати при його використанні.

1. Форма квадрата потенціалу може бути двох типів. Перший тип має правильну форму квадрата (тобто вектори, що створюють його, є однаковими або наближаються до цього). Таке підприємство матиме збалансований потенціал, що є запорукою усміху його діяльності. Другий тип має спотворену форму квадрату з таких причин: або один вектор розвинутий більше за інші («хворобливий» вектор), або всі вектори розвинуті по-різному (дисгармонія векторів). Якщо квадрат потенціалу підприємства наближається до другого типу, то підприємницький потенціал потребує негайних перетворень у напрямку поліпшення збалансованості його елементів.

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

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

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

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

Існує зв'язок між формою та розміром квадрата потенціалу підприємства і його життєвим циклом (рис. 1.5).

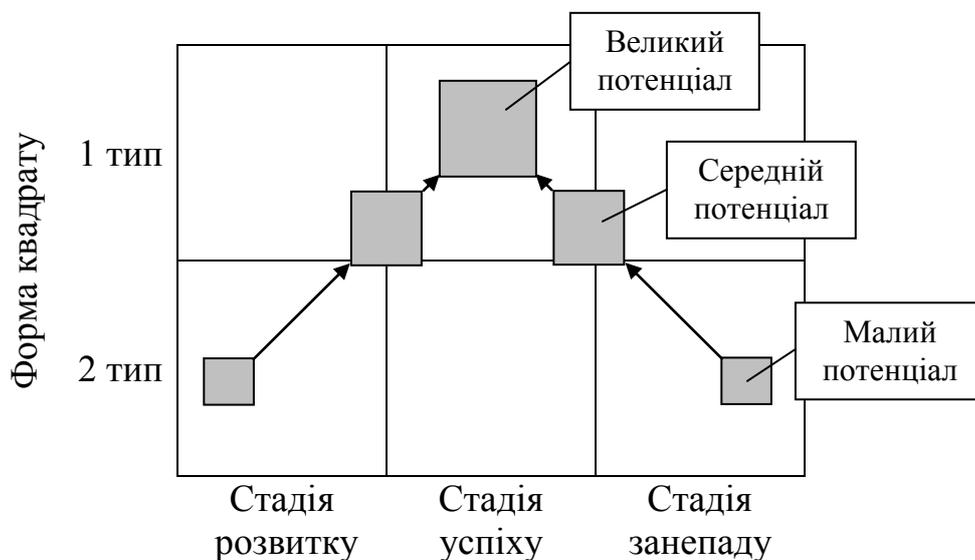


Рисунок 1.5 Зв'язок форми та розміру квадрата потенціалу з життєвим циклом підприємства

З рис. 1.5. видно, що на першій стадії – «стадії розвитку» перебувають підприємства з формою потенціалу другого типу можливостями його перетворення від малого до середнього час проходження стадії. На другій стадії – «стадії успіху» розташовані підприємства, форма потенціалу яких належить до першого типу й існує можливість перетворення його із середнього на великий. Стадія занепаду свідчить про негативні явища, що відбуваються з потенціалом підприємства, тобто про перехід до другої форми потенціалу та зменшення його розміру від великої до середнього, а потім і до малого.

Питання для поглибленого вивчення теми:

1. Природа категорії «потенціал» та історія її виникнення.
2. Методичні підходи до визначення сутності потенціалу підприємства.
3. Різновиди структуризації елементів, що формують потенціал підприємства.

ТЕМА 2. ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

План:

2.1. Методичні та організаційно-економічні засади формування потенціалу підприємства.

2.1. Методичні та організаційно-економічні засади формування потенціалу підприємства

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

Ще й до сьогодні процесам оптимізації структури потенціалу підприємства не завжди приділяють належну увагу. Кризовий 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 і продуктивності праці та іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу. Нагадаємо, що розмір і структура потенціалу сучасних виробничо-комерційних організацій формуються за рахунок нагромаджених за радянських часів основних фондів, земельних ділянок, технологій і т. д. Хаотичність процесів розвитку і не контрольованість 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 та зв'язків між складовими виробничих, соціальних, комерційних та інших підсистем підприємств зумовила мультиплікативність дезорганізації та ініціювала наступний виток кризових загальносистемних змін.

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефек-

тивного відтворення. Розгляньмо докладніше суть процесу формування потенціалу підприємства з урахуванням того, що він є складною економічною системою з притаманними тільки їй певними властивостями (рис. 2.1).

Цілісність	• Система - це цілісність, властивості якої проявляються лише при взаємодії її елементів
Компонентність	• Система складається з певної кількості частин, які називаються елементами
Складність	• Економічна система визначається неоднорідністю складових елементів, різнохарактерними та ієрархічними взаємозв'язками між ними
Нестаціонарність	• Система містить постійно змінювані параметри та характеризується стохастичністю поведінки
Унікальність	• У будь-який час система має притаманні тільки їй ресурсні та організаційні можливості
Адаптивність	• Передбачає адаптацію параметрів системи до умов, що постійно змінюються
Синергічність	• Цілеспрямованість дії елементів системи посилює ефективність її функціонування
Мультиплікативність	• Геометрична залежність виявлення позитивних і негативних ефектів функціонування елементів системи
Граничність	• Елементи економічної системи мають граничний характер, що обумовлює її форму
Протиентропійність	• Можливість системи протидіяти руйнуючим тенденціям

Рисунок 2.1 Властивості економічної системи

Ці властивості економічних систем уможливають формування загальних постулатів, які слід урахувати за формування потенціалу підприємства:

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

☑ потенціал підприємства не можна сформувати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним угрупованням;

☑ під час формування потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів;

☑ потенціал підприємства у вищих формах його виявлення може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів;

☑ елементи потенціалу підприємства мають функціонувати одночасно і в сукупності, бо закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки в їх ньому поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;

☑ усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто, з одного боку, вони під лягають фізичному та техніко-економічному старінню, а з другого – вони чутливі до досягнень науково-технічного прогресу;

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

Формування потенціалу передбачає управління створенням й організацією системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства. Для цього використовуються наступні підходи:

1. Системний підхід є одним з основних в процесі управління формуванням потенціалу підприємства. При його застосуванні на основі маркетингових досліджень спочатку формуються параметри виходу – товару або послуги: що робити, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого, у які терміни, за якою ціною? Параметри виходу повинні бути конкурентоспроможними. Потім визначаються параметри входу: які потрібні ресурси й інформація для реалізації внутрішніх бізнес-процесів? Потреба в ресурсах і інформації прогнозується після вивчення вимог до організаційно-технічного потенціалу підприємства (рівня техніки, технології, організації виробництва, праці й управління) та параметрів зовнішнього середовища (політичного, економічного, технологічного, соціально-демографічного, культурного середовища країни й інфраструктури даного регіону).

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

Для забезпечення високої якості кінцевого результату реалізації потенціалу (виходу системи) спочатку необхідно забезпечити високу якість ресурсів і інформації на вході, а потім високу якість реалізації процесу та взаємодії з зовнішнім середовищем. Якщо, наприклад, якість «входу» при формуванні потенціалу підприємства задовільна, то на якому б високому рівні не здійснювалася реалізація внутрішніх бізнес-процесів, якість «ви-

ходу» теж буде задовільною. Якщо якість «входу» відмінна, а якість взаємодії елементів потенціалу за допомогою реалізації бізнес-процесів задовільна, то і якість «виходу» буде задовільною, тобто оцінка якості «виходу» дорівнює нижчій оцінці попередніх елементів. При цьому спочатку формулюються вимоги до «виходу» системи, потім – до «входу» і зовнішнього середовища і тільки потім – до реалізації внутрішніх бізнес-процесів.

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

- підвищення якості кінцевого результату реалізації потенціалу (виходу системи) відповідно до потреб споживачів;
- економія ресурсів у споживачів за рахунок підвищення якості всіх елементів потенціалу та, як наслідок, підвищення якості кінцевої продукції або послуги.

3. Функціональний підхід передбачає пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб. Потреба в цьому випадку розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для її задоволення. Після визначення функцій (наприклад, маркетингові, наукові дослідження, постачання, виробництво, фінансування і т. д.) визначається кілька альтернативних варіантів формування потенціалу для їхнього виконання та вибирається той з них, що забезпечує максимальну ефективність сукупних витрат. Застосування даного підходу, на відміну від орієнтації на «вчорашні» світові стандарти, дозволяє найбільш повно задовольняти нові потреби, з одного боку, і забезпечувати стійку конкурентну перевагу, з іншого.

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

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

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

- якості та ресурсоемності продукції, завантаженості технічних об'єктів, параметрів ринку і т. д.;
- ефективності використання ресурсного потенціалу;
- щодо розробки й ухвалення управлінських рішень.

Слід зазначити, що встановлені нормативи повинні відповідати вимогам обґрунтованості, комплексності, ефективності та перспективності застосування.

7. Комплексний підхід передбачає необхідність урахування технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних і інших аспектів діяльності підприємства. Якщо навіть один з аспектів залишити поза увагою, то проблема не буде цілком вирішена.

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

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

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

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

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

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

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

Спираючись на вищенаведені постулати та наукові підходи, можна побудувати загальнотеоретичну модель формування потенціалу підприємства (рис. 2.2).

Кожен із показаних на схемі елементів підпорядковується досягненню загальних цілей потенціалу підприємства, тобто, якщо існують засоби виробництва, кадри, приміщення з певними характеристиками та інші ресурси, то потенціал підприємства як економічна система здатний задовольнити постійно мінливі потреби потенційних споживачів.

Із закону цілісності системи випливає, що внаслідок взаємодії всіх ресурсів, котрі створюють систему, з'являються нові якості, яких не має кожний окремий вид ресурсу. Слід пам'ятати і про один з найвагоміших

загальних законів організації – закон синергії, який стверджує, що для будь-якої системи (підприємства, організації, фірми) існує такий набір елементів, за якого її потенціал завжди буде або значно більшим, ніж проста сума потенціалів елементів, що до неї входять, або суттєво меншим.

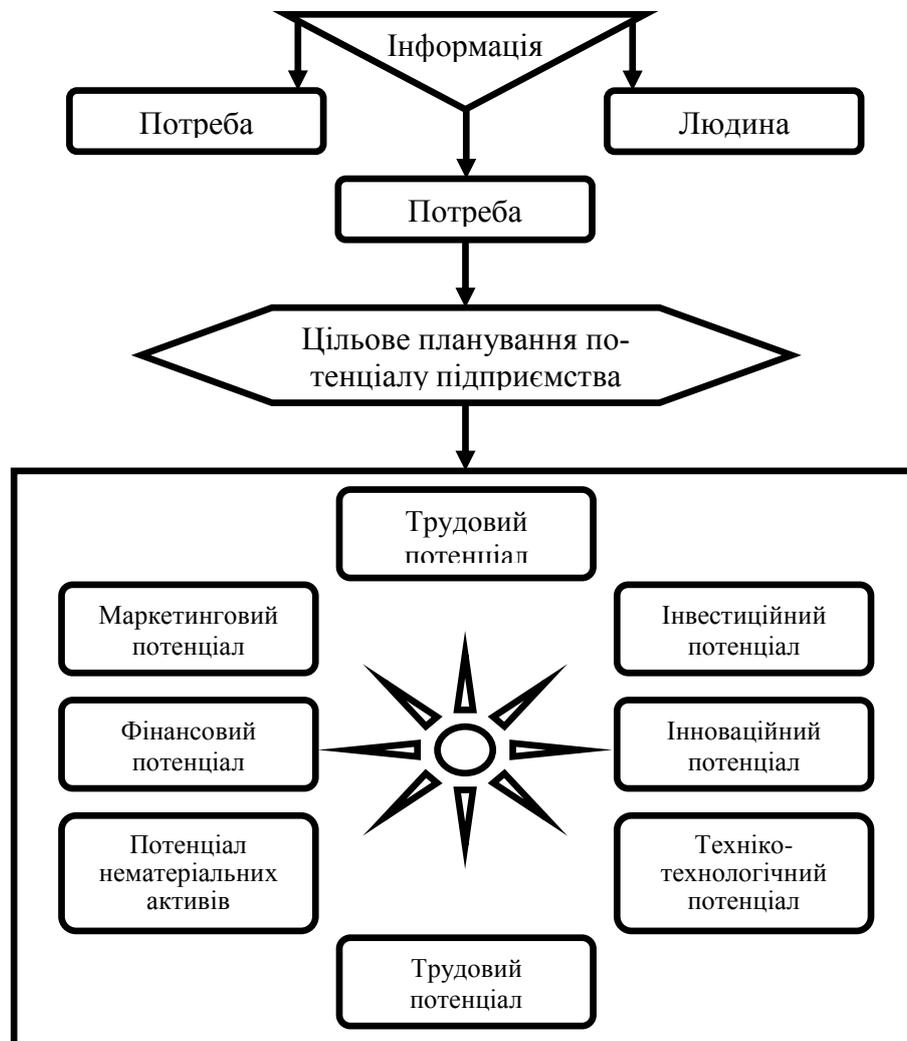


Рисунок 2.2 Загальнотеоретичну модель формування потенціалу підприємства

Синергія може давати двояку користь: пряму та опосередковану.

Пряма користь – збільшення чистих грошових потоків від якнайповнішого використання потенціалу підприємства. Це має місце за операційної, управлінської та фінансової синергії.

Операційна синергія – економія на операційних витратах за рахунок взаємодії маркетингового, фінансового та логістичного потенціалів.

Управлінська синергія – економія за рахунок оптимального формування потенціалу організаційної системи управління.

Фінансова синергія – економія за рахунок зміни підходів до формування фінансового потенціалу підприємства.

Опосередкована користь – збільшення вартості потенціалу підприємства, або зміна мультиплікатора ціна підприємства/прибуток.

Зважаючи на ефект синергії, процес оптимізації структури потенціалу підприємства слід проводити за такими етапами.

Етап 1 – формування системи цілей підприємства (стратегічні, тактичні, поточні; для всього підприємства, його підрозділів, а також окремих видів діяльності).

Етап 2 – визначення необхідного для кожної цілі набору стратегічних ресурсів: цей етап обов'язково треба узгоджувати з першим.

Етап 3 – оскільки для задоволення тієї самої потреби може існувати кілька варіантів наборів ресурсів, то доцільно провести оцінку альтернативних їх комбінацій і після цього зробити остаточний висновок.

Етап 4 – виходячи з того, що підприємство не однаковою мірою володіє всіма видами ресурсів, треба провести раціональний розподіл обмежених ресурсів, визначити, куди найвигідніше їх спрямувати, щоб забезпечити високий рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

Етап 5 – після проведення попередніх 4-х етапів необхідно оцінити отриманий результат.

Вивчення праць вітчизняних і зарубіжних науковців з проблем формування потенціалу підприємств дає змогу констатувати явно недостатню кількість досліджень системного характеру. Більшість дослідників, як правило, концентрують увагу на одному аспекті складного поліморфного явища: виробничому, маркетинговому, трудовому потенціалі. У найзагальнішому вигляді елементами потенціалу можна вважати всі економічні ресурси, які залучені чи реально можуть бути залучені до господарського обороту, у єдності з можливостями їх цільового використання. Досить часто в зарубіжній літературі трапляються спроби авторів виокремити з єдиної системи один найважливіший елемент. В основу такого вибору найчастіше покладають систему цільових орієнтирів, побудовану за ієрархічним принципом. Інакше кажучи, такий погляд реалізує цільовий підхід до оцінки ефективності функціонування підприємств.

Головна складність аналізу процесів формування потенціалу підприємств полягає в необхідності дослідження всіх компонентів у взаємозв'язку та динаміці. Отже, закономірності формування та розвитку потенціалу не можуть бути розкриті через аналіз його складових та комплекс зв'язків між ними.

Нагадаємо, що структура потенціалу підприємства – це відносно стійкий спосіб організації елементів потенціалу, що розкриває його будову, елементний склад, принцип формування та розвитку. Відповідно до цього саме поняття «структура потенціалу» має характеризуватися такими основними рисами: стійкість, стабільність, гнучкість, пропорційність, збалансованість тощо. У системі потенціалу підприємства можна виділити два типи закономірностей:

1. формувальні – закономірності розвитку, які спричиняють перехід

системи в інший якісний стан;

2. регульовальні – закономірності функціонування, які сприяють стабілізації наявного рівня якості системи.

Слід зазначити, що базою загальносистемного потенціалу будь-якого підприємства є виробничий (операційний) потенціал. Проблеми дослідження саме цієї складової традиційно присвячували свої праці вітчизняні науковці.

Характер виробничих (операційних) процесів визначає відносну роль живої праці, споруд, устаткування, фінансових ресурсів і сировини в процесі формування можливостей розвитку підприємств, а специфіка організації виробництва зумовлює структурно-функціональні характеристики потенціалу сучасних підприємств.

Залежно від ролі того чи іншого фактора (ресурсу) у досягненні цільових орієнтирів розвитку підприємств усі види бізнесу можна умовно розділити на машино-, трудо-, матеріале- та енергодомінаційні.

Ядром машинодомінаційних виробництв є процеси, що в них працівники виконують обслуговуючі, контрольні та інші другорядні операції. За таких процесів матеріали відіграють пасивну роль як легкодоступні стандартні ресурси. Прикладом такого типу виробництва може служити добувна промисловість (вугільна, гірничорудна), хімічна промисловість, підприємства важкого машинобудування тощо.

Аналогічно, в трудоводомінаційних виробництвах верстати, устаткування, транспортні засоби та інші елементи основних фондів служать допоміжними засобами для ручних виробничих процесів. У таких сферах бізнесу основу потенціалу підприємств становить чисельність, освітньо-кваліфікаційний рівень і вікова структура персоналу. При цьому матеріали та сировина знову ж таки відіграють другорядну пасивну роль, бо стандартна сировина обробляється тут ручним способом. До таких підприємств можна віднести більшість організацій сфери обслуговування: громадського харчування, побутових послуг тощо.

Існування матеріалодомінаційних виробництв обумовлене унікальними характеристиками матеріалів і сировини, якість та специфічні властивості котрої безпосередньо обумовлюють конкурентоспроможність продукції на ринку. При цьому унікальні матеріали чи сировина можуть оброблятися як вручну, так і з використанням техніки. Як приклад можна назвати підприємства харчової промисловості.

Енергодомінаційні виробництва формують специфічну групу організацій, довгострокова ефективність та швидкість розвитку яких залежить від їхнього забезпечення енергоносіями. Усі інші компоненти підприємницької діяльності, по суті, не відіграють активної ролі, але створюють умови для найліпшого використання енергоносіїв (електроенергетика, нафтохімічна промисловість тощо).

У виробництвах, наближених до капіталодомінаційних, підвищення продуктивності праці спричинятиме зниження питомої трудомісткості про-

дукції, але майже не впливатиме на виробничий потенціал (не зростатимуть виробничі потужності, не поліпшуватиметься ефективність їхнього використання, не зростатиме фондівіддача). Однак поліпшення використання основних фондів на таких підприємствах спричинятиме збільшення обсягів виробництва та зниження на цій основі питомих затрат живої праці.

У трудодомінаційних виробництвах ситуація протилежна – підвищення ефективності використання основного капіталу підприємства не змінить його потенціалу, який залежить від затрат живої праці, проте зростання продуктивності праці підвищуватиме ефективність використання основного капіталу. Крім того, в цих двох типах виробництв потреба в сировині та матеріалах змінюється пропорційно зміні обсягів виробництва. Внаслідок цього за підвищення продуктивності праці зростає відношення витрат матеріалів до затрат праці, а підвищення ефективності основного капіталу спричинятиметься до збільшення відношення витрат матеріалів до ефективних витрат основного капіталу. У зазначених процесах зниження питомих витрат матеріалів спричинятиме тільки зменшення сукупних витрат, а не підвищення ефективності використання інших чинників або виробничих операцій у цілому.

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

Слід також зазначити, що при формуванні оптимальної структури потенціалу сучасних підприємств слід враховувати фактор розташування, який відіграє вирішальну роль у певних сферах бізнесу (наприклад, туристичному, підприємствах ринкової інфраструктури). Як правило, за таких умов організацію орієнтовано на надання стандартних послуг широкому колу споживачів за допомогою традиційних технічних засобів з використанням звичайних матеріалів, а вибір такої організації споживачем здійснюється на підставі його міркувань щодо територіальної віддаленості, рівня якості стандартних послуг та інших (можливо, й неформальних) чинників.

В цілому проблема територіального розташування підприємства розв'язується з урахуванням:

1. витрат на поставку сировини;
2. витрат на збут готової продукції;
3. специфіки технологічного процесу.

Останнє обумовлює і конкретне місце розташування підприємства – ближче до споживача чи до постачальника сировини. Наприклад, якщо в процесі виробництва вага готових виробів зменшується проти ваги сировини і матеріалів, то підприємство вочевидь буде розташоване поблизу постачальника, бо витрати на доставку сировини перевищуватимуть витрати на збут продукції (доставку до споживача). І, навпаки, якщо виробничий

процес призводить до зростання ваги готової продукції проти сировини і матеріалів, то таке підприємство буде розташоване поблизу споживачів. Прикладом можуть служити броварні чи заводи безалкогольних напоїв, де в процесі виробництва пива чи напоїв до води додаються сухі компоненти та концентрати.

У цілому проблему місця розташування бізнесу доцільно розв'язувати з урахуванням системи факторів, які наведені на рис. 2.3.

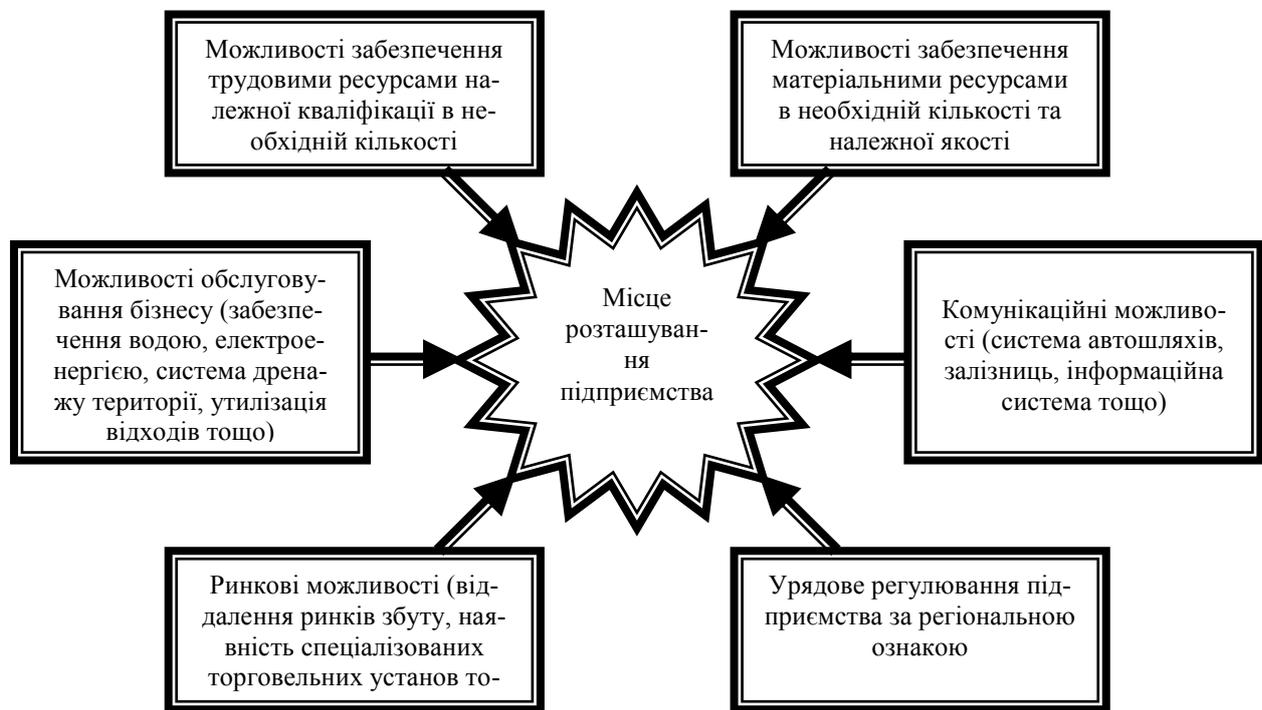


Рисунок 2.3 Система факторів, що зумовлюють вибір місця розташування підприємства

Оптимальним місцем розташування підприємства буде таке, котре забезпечить найліпший компроміс між перевагами та недоліками цих основних факторів. З метою формалізації управлінського вибору можна рекомендувати використання математичних методів та експертних систем.

Сучасні тенденції формування потенціалу підприємств.

Нестабільність суспільного розвитку та глибинні трансформації економічної системи нашої держави спричинили перебудову всього господарського механізму підприємств, що виявляється у зміні пропорцій між елементами, формуванні нових і руйнуванні старих виробничих зв'язків, переоцінці традиційних орієнтирів розвитку.

Сьогодні в періодичних виданнях і наукових працях домінують два погляди на оцінку сучасного етапу суспільного розвитку: індустріальний та соціальний. Прихильники першого беруть за ключовий фактор розвитку техніко-технологічну базу виробництва, а другою – соціально-трудова фактор. Відповідно до цього наші дослідження можуть бути також побу-

довані на цих двох концепціях.

Аналізуючи світові тенденції розвитку, слід указати на основу формування потенціалу сучасних підприємств – персонал. Розвиток концепції управління трудовими ресурсами перетворюється на найважливішу тенденцію, що перебуває в якнайтіснішому взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими основними напрямками загальної еволюції економічної думки: появою і поширенням сотових організацій, формуванням «плоских» ієрархій і «прозорих» систем управління; реінжинірингом виробничо-господарської діяльності; переходом від традиційних принципів управління до нових (партнерство, гуманізація тощо); розширенням внутрішньофірмових ринків; розвитком комп'ютерного та телекомунікаційного забезпечення процесів управління та його віртуалізації.

Теоретичною основою визначення розміру та управління трудовим потенціалом підприємства є концепція «людських ресурсів», яка виникла в середині ХХ ст. і довела необхідність використання економічних критеріїв для оцінки ролі соціально-трудоного фактора у виробництві. Більшість практичних розрахунків за даною концепцією базуються на можливості використання вартості створених робітником економічних благ, а також доходу, отриманого підприємством на цій основі, як критерію цінності співробітника. Інакше кажучи, усі професійно-кваліфікаційні характеристики робітника оцінюються менеджерами тільки в разі можливості їх реалізації в рамках конкретної організації.

Поступове проникнення прогресивних теоретичних концепцій у практику позначилося деформуванням структури потенціалу підприємств. Нині більшість підприємств, розуміючи цінність власного персоналу, намагається за будь-яких умов зберегти кваліфікованих працівників. Великого поширення набуває практика укладення «довічних» трудових угод, особливо характерна для японських, наприклад, підприємств. Зазначимо, що за своєю суттю трудовий потенціал підприємств має здатність до спонтанного нарощування, навіть за браком будь-якої фінансової підтримки.

Іншою важливою особливістю потенціалу сучасних підприємств є його інформатизація, що тісно пов'язана із соціально-трудоною складовою. Зв'язок реалізується через процеси нагромадження та обробки комерційної інформації персоналом підприємства в процесі ведення бізнесу. Таким чином, цінність персоналу підприємства визначається інформаційними потоками, які він генерує в процесі господарювання. Якість інформаційних потоків в організації безпосередньо впливає на її адаптивність, цілеспрямованість, а отже, і на результативність діяльності. Інформація пов'язує всі елементи підприємницької діяльності в єдину результативну систему. Вона регулює функціонування виробничої підсистеми, сприяє зростанню продуктивності праці персоналу, ефективності використання основних та оборотних фондів, якісно розвиваючи всю економічну систему.

Прискорення темпів науково-технічного прогресу спричиняє зрос-

тання частки основних фондів в елементній структурі потенціалу сучасних підприємств, хоч на вітчизняних підприємствах цю тенденцію зумовлено скороченням усіх інших елементів. Аналізуючи досвід господарювання сучасних підприємств, зазначимо найсуттєвіші недоліки визначення потенціалу основних фондів через виробничу потужність підприємства:

1. Практику визначення потенціалу основних фондів на підставі виробничої потужності провідного структурного підрозділу чи виробничої дільниці треба визнати помилковою. Усунення з поля аналізу всього спектра технологічних і комерційних операцій з виготовлення та презентації продукції на ринку дає змогу визначити тільки технічну продуктивність того чи іншого підрозділу. Такий підхід унеможливорює економічно об'єктивне формування вартості будь-якого структурного підрозділу (центру господарювання).

2. Виокремлення провідного структурного підрозділу (виробничої дільниці) для розрахунку потенціалу основних фондів значно деформує результати, оскільки враховуються виробничі можливості тільки одного виду устаткування, що здебільшого становить незначну частку загальної вартості майна.

3. Динамічність розвитку підприємств зумовлює необхідність урахування структурних змін елементів потенціалу основних фондів і пропорцій між ними. Важливість урахування вдосконалення технології, поліпшення організації виробництва, підвищення кваліфікації працівників тощо зумовлено колосальними альтернативними втратами сучасних підприємств.

Зазначимо, що згідно з проведеними розрахунками, елементна структура потенціалу сучасних підприємств формується приблизно на 60 % за рахунок основних фондів, на 25 % – персоналу, на 15 % – інформації, фондів обігу та оборотних фондів. Ці розрахунки базуються на статистичних даних, що дає змогу висновувати про асиметричність інформації через значну «тінізацію» економічних відносин. Але навіть такі дані уможливають констатацію ресурсної природи потенціалу сучасних підприємств, який формується на екстенсивній основі. Слід указати на те, що з огляду на темпи науково-технічного прогресу та зростання нестабільності ринкових відносин у світовій практиці спостерігається збільшення частки наукомістких елементів.

Питання для поглибленого вивчення теми:

1. Закономірності формування та розвитку потенціалу підприємства.
2. Структурно-функціональні характеристики потенціалу сучасних підприємств.
3. Взаємозв'язок структурних елементів потенціалу підприємства.

ТЕМА 3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

План:

- 3.1. Діагностика конкурентних сил.
- 3.2. Методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
- 3.3. Прикладні моделі оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

3.1. Діагностика конкурентних сил

Незважаючи на те, що будь-який ринок має свої унікальні особливості, існують деякі загальні умови прояву конкуренції на різних ринках. Тому суть конкуренції може бути виражена єдиною аналітичною концепцією, використовуваною для виявлення природи й оцінки інтенсивності конкуренції. Так, згідно з результатами досліджень відомого англійського економіста М. Е. Портера, стан конкуренції на певному ринку можна охарактеризувати п'ятьма конкурентними силами (рис. 3.1):

1. суперництво серед конкуруючих продавців;
2. конкуренція з боку товарів, що є заміниками і конкурентоспроможних за ціною;
3. загроза появи нових конкурентів;
4. економічні можливості та торгові здібності постачальників;
5. економічні можливості та торгові здібності покупців. Модель п'яти сил конкуренції широко застосовується в процесі аналізу конкурентних сил та інтенсивності їхнього тиску на загальну конкурентну ситуацію в галузі.

Саме ці конкурентні сили формують умови, в яких функціонує будь-який конкурентний ринок і економічні одиниці, що здійснюють на ньому господарську діяльність, а також обумовлюють можливості формування та реалізації потенціалу цих економічних одиниць. Між конкурентними силами існує і зворотний зв'язок, який характеризується залежністю конкурентного тиску з боку тієї чи іншої сили від структури галузі, її економічних і технічних характеристик. Це пов'язано з тим, що кожна із сил, включаючи виробничу систему, що досліджується, є економічною одиницею своєї системи (ринку, галузі) і знаходиться під впливом інших середовищ свого існування.

Значення кожної з п'яти сил залежить від галузі, в якій функціонують конкуруючі підприємства, і визначає в остаточному підсумку прибутковість галузей. У тих галузях, де дії цих сил складаються сприятливо, численні конкуренти можуть одержувати високі прибутки від вкладеного



Рисунок 3.1 Модель п'яти сил конкуренції М. Портера

капіталу. У тих же галузях, де одна чи кілька сил діють несприятливо, далеко не всі підприємства отримують довгий час високі прибутки.

Така ситуація має місце тому, що сили конкуренції впливають на ціни, які можуть диктувати підприємства, на розмір витрат, необхідний для виробництва продукцію певної галузі, і на розміри капіталовкладень, необхідні для того, щоб конкурувати в цій галузі. Загроза появи нових конкурентів знижує загальний потенціал прибутковості в галузі, тому що потенційні конкуренти створюють нові виробничі потужності і прагнуть завоювати певну частку ринку збуту, тим самим знижуючи прибуток. Могутні покупці або постачальники, торгуючись, отримують вигоду та знижують прибуток підприємства. Сильна конкуренція в галузі знижує прибутковість, тому що зумовлює зростання рівня витрат (на рекламу, організацію збуту, дослідження та розробки). Наявність товарів-замінників обмежує верхній рівень ціни, яку можуть запросити підприємства, що конкурують у певній галузі, тому що більш високі ціни спонукають покупців звернутися до замінника і знижують обсяг виробництва в галузі.

Позицію підприємства в галузі визначають його конкурентні переваги, що поділяються на два основні типи:

- більш низькі ціни;
- диференціація товарів.

Низькі витрати відбивають здатність підприємства розробляти, випускати і продавати порівнянний товар з меншими витратами, ніж конкуренти.

Диференціація – це здатність забезпечити покупця унікальною продукцією або продукцією з більшою цінністю завдяки новим, особливим споживчим властивостям товару або післяпродажного обслуговування.

Конкурентна перевага будь-якого типу забезпечує більш високу ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства порівняно з конкурентами. Підприємство з низькими витратами отримує більший прибуток, як правило, за рахунок масовості товарів, що виробляються. Підприємство з диференційованою продукцією – за рахунок можливості встановлювати більш високі ціни на унікальну продукцію з визначними споживчими властивостями.

Досить важко одержати конкурентну перевагу на основі і більш низьких витрат і диференціації, оскільки забезпечення дуже високих споживчих властивостей або відмінно налагодженого обслуговування неминуче призводить до подорожчання товару. Звичайно, підприємства можуть удосконалювати технологію або виробничі методи так, щоб одночасно знижувати витрати і посилювати диференціацію, але в кінцевому рахунку конкуренти зробилять те саме і змусять приймати альтернативне рішення щодо виду конкурентної переваги.

Виявити конкурентну перевагу, як правило, простіше, ніж її утримати. М. Портер розглядає три чинника утримання конкурентної переваги.

☑ Перший чинник визначається джерелом переваги. Існує ціла ієрархія конкурентних переваг з погляду їхньої утримуваності. Переваги низького рангу (наприклад, дешева робоча сила, сировина) досить легко можуть одержати і конкуренти. Наприклад, провідні західноєвропейські компанії розмішують виробництво своєї продукції у країнах Азії, де ціна робочої сили значно дешевша за ціну аналогічного ресурсу у країнах Західної Європи.

Переваги більш високого порядку (патентована технологія, диференціація на основі унікальних товарів і послуг, репутація підприємства, заснована на посиленій маркетинговій діяльності, тісні зв'язки з клієнтами та ін.) можна утримувати більш тривалий час, але вони пов'язані зі значними інвестиціями, ризиком одержання додаткового прибутку.

☑ Другий чинник утримання переваги визначається кількістю наявних у підприємства явних джерел конкурентної переваги перед конкурентами.

☑ Третій чинник – постійна модернізація виробництва й інших видів діяльності. Надія на низькі якість і ефективність нової технології, застосовуваної конкурентом, ігнорування нового сегмента ринку або каналу збуту – явні ознаки того, що підприємство втрачає конкурентну перевагу.

На можливості утримання конкурентних переваг впливають споживчі властивості товару, досвід та кваліфікація персоналу, успіх на ринку,

тобто всі чинники, що впливають на прибутковість бізнесу – ключові чинники успіху у галузі. Класифікацію ключових чинників успіху у галузі наведено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Класифікація ключових чинників успіху у галузі

Елементи потенціалу	Ключові чинники успіху
Технології	<ul style="list-style-type: none"> • Використання інновацій у виробничому процесі • Висока якість наукових досліджень • Наявність прогресивних технологій • Розробка нових товарів та послуг
Кадри	<ul style="list-style-type: none"> • Наявність висококваліфікованих кадрів, професіоналів в певній галузі • Досвід персоналу в певній галузі • Здатність до розробки та реалізації інновацій • Наявність системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів відповідно зі стратегічними цілями діяльності
Виробництво	<ul style="list-style-type: none"> • Надійність матеріалів та комплектуючих виробів • Низька собівартість продукції • Висока якість продукції • Високий рівень фондівіддачі • Наявність розвиненої транспортної інфраструктури в місці розташування підприємства • Висока продуктивність праці • Можливість виконання індивідуальних замовлень на виробництво • Наявність високоякісної паливної арматури, дешевих джерел енергії
Маркетинг і збут	<ul style="list-style-type: none"> • Високий рівень обслуговування • Низький рівень повернень замовлень покупців • Широкий асортимент продукції • Висока кваліфікація персоналу служби маркетингу • Висока якість реклами • Привабливий дизайн • Гарантійне обслуговування покупців • Широка мережа дилерів «Наявність власних одиниць роздрібної торгівлі • Низькі витрати реалізації • Висока швидкість доставки
Організаційні можливості	<ul style="list-style-type: none"> • Досконалі інформаційні системи • Висока швидкість виведення нових товарів на ринок • Висока швидкість проходження управлінських рішень • Використання Internet та здійснення електронної комерції • Високий рівень кваліфікації менеджерів
Інші елементи	<ul style="list-style-type: none"> • Наявність позитивного іміджу • Загальний низький рівень витрат • Привабливе місце розташування • Доступність позикових ресурсів

Правильне визначення ключових чинників успіху у галузі є певним гарантом забезпечення утримання конкурентної переваги в довгостроковій перспективі.

3.2. Методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства

Для оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства на сучасному етапі розвитку економіки використовуються різноманітні методи, класифікацію яких наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Класифікація методів оцінювання конкурентоспроможності потенціалу підприємства

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

Продовження таблиці 3.2

1	2	3
<p>За способом відображення кінцевих результатів</p>	<p>Графічні</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Теорія конкурентних переваг М. Портера; • Аналіз конкурентоспроможності підприємств Ж. -Ж. Ламбена; • SWOT – аналіз; • Модель аналізу Мак-Кінсі 7S; • Метод вивчення профілю об'єкта; • Графічна методика Зав'ялова.
	<p>Математичні</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555; • Формалізований метод Іванова; • Методика Ансоффа щодо КСФ;
		<ul style="list-style-type: none"> • Методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»; • Метод американської асоціації управління; • Метод порівнянь; • Метод рангів; • Метод інтегрального критерію; • Метод таксономічного показника.
<p>Логістичні</p>	<ul style="list-style-type: none"> • STEP – аналіз; • SPACE – аналіз; • GAP – аналіз; • LOTS – аналіз; • PIMS – аналіз. 	
<p>За можливістю розроблення управлінських рішень</p>	<p>Одномоментні</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555; • Методика Ансоффа щодо КСФ; • Методика Градова щодо детермінантів «національного ромба»; • Метод американської асоціації управління; • Метод порівнянь; • Метод інтегрального критерію; • Метод таксономічного показника; • Метод вивчення профілю об'єкта; • Графічна методика Зав'ялова.
	<p>Стратегічні</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Теорія конкурентних переваг М. Портера; • Аналіз конкурентоспроможності підприємств Ж. -Ж. Ламбена; • STEP – аналіз; • SWOT – аналіз; • SPACE – аналіз; • GAP – аналіз; • LOTS – аналіз; • PIMS – аналіз; • Модель аналізу Мак-Кінсі 7S; • Формалізований метод Іванова; • Метод рангів.

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

За напрямком формування інформаційної бази можна виділити критеріальні та експертні методи оцінки:

- Критеріальні методи за інформаційну базу беруть абсолютні (натуральні або вартісні) значення ключових показників. За належного інформаційного забезпечення ці методи є найточнішими.

- Експертні методи прості у використанні, не потребують збирання повної інформації про конкурентів, оскільки базуються на думці досвідчених фахівців. Проте перевага таких методів є водночас і їхнім недоліком, бо іноді суб'єктивізм експертів може спотворювати результати оцінки.

За способом відображення кінцевих результатів виокремлюють графічні, математичні та логістичні методи оцінки:

- Графічні методи забезпечують найвищий рівень сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунках, графіках, діаграмах та ін.).

- Математичні методи базуються на факторних моделях оцінки, які полягають у розрахунку одного (інтегрального) показника або кількох цифрових значень показників, за якими формується остаточна оцінка. Ці методи вважають найточнішими, хоч іноді вони потребують обтяжливих математичних обчислень, тобто спеціальної підготовки працівників.

- Логістичні методи є алгоритмізованими методами оцінки, які базуються на логічних припущеннях.

За можливістю розробки управлінських рішень існують одномоментні та стратегічні методи оцінки:

- Одномоментні методи – це, по суті, статичні методи тому, що оцінюють тільки фактичний стан справ, не забезпечуючи можливості розроблення заходів на перспективу.

- Стратегічні методи уможливають не тільки оцінку стану конкурентоспроможності потенціалу підприємства на конкретну дату, а й розроблення стратегічних заходів з поліпшення цього потенціалу.

За способом оцінки виділяють індикаторні та матричні методи:

- Індикаторні методи. Вони ґрунтуються на використанні системи індикаторів, за допомогою якої проводиться оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства і національної економіки в цілому. Під індикатором розуміють сукупність характеристик, які дають змогу у формалізованому вигляді описати стан параметрів того чи іншого об'єкта, що досліджується, і на цій підставі сформулювати рекомендації з підвищення результативності функціонування об'єкта. Кожен індикатор, у свою чергу, розпадається на низку показників, які відображають стан окремих елементів досліджуваного об'єкта.

Нині індикаторні методи широко використовують зарубіжні інвестори для оцінки конкурентоспроможності потенціалу країни в разі потреби визначення оптимального розміщення виробництва і капіталовкладень. Міжнародна організація «Європейський форум з проблем управління» (зі штаб-квартирою в Женеві) щорічно визначає рівні конкурентоспроможності потенціалу розвинутих країн, користуючись системою індикаторів, яка налічує близько 340 показників і понад 100 експертних оцінок. Дані аналізу групують за 10-ма основними факторами:

1. динаміка економіки (економічний потенціал);
2. виробнича потужність промисловості;
3. динаміка ринку;
4. фінансова підтримка;
5. людський капітал;
6. імідж країни;
7. забезпеченість сировиною;
8. орієнтація на зовнішній ринок;
9. інноваційний потенціал;
10. суспільний спокій.

Кожен з цих 10 факторів складається з 20-40 оціночних індикаторів. Отже, постає складне завдання з відбору найвагоміших індикаторів для оцінки кожного щодо названих факторів.

- Матричні методи. В основу цих методів покладено ідею розгляду процесів конкуренції в їх взаємозалежності та динаміці.

Використовуючи матричні методи, управлінці мають змогу оцінити рівень конкурентоспроможності потенціалу не тільки свого підприємства, а й найближчих конкурентів, що допоможе розробити стратегію поведінки на ринку. Матричними методами широко користуються американські консультаційні фірми, а за належного інформаційного забезпечення такі методи можуть бути надійним інструментом для оцінки конкурентоспроможності потенціалу й вітчизняних підприємств.

3.3. Прикладні моделі оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства

З поміж різноманітних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства найцікавішими для дослідника є прикладні моделі, які поєднують кілька класифікаційних ознак, тому цілком справедливо буде докладніше розглянути принаймні три з них.

Індикаторний метод оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними і соціальними стандартами було запропоновано російськими дослідниками. Він дає можливість інтегрально оцінити конкурентоспроможність потенціалу підприємства з економічного й соціального боку, що є дуже суттєвим на даному етапі розвитку виробничих систем.

Індикаторний метод оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними й соціальними стандартами.

Різні співвідношення доходів та ресурсів (капіталу, праці, часу) за порівняння з аналогічними стандартами, які визначаються критеріально-експертним способом, дають можливість оцінити конкурентоспроможність потенціалу підприємства. Така оцінка формується на підставі використання низки показників і стандартів (нормативів, еталонів), за досягнення яких підприємство стає конкурентоспроможним. Існує безліч методів розробки даних стандартів. Серед них переважають експертні (бальні) методи оцінювання. Переглядаючи спеціальну літературу з бізнесу, простежуючи кон'юнктуру ринку та економічну поведінку корпорацій, можна виокремити найбільш значущі та найчастіше використовувані стандарти, індикатори руху результатів і ресурсів діяльності підприємств, які забезпечують конкурентоспроможність потенціалів цих корпорацій.

Стандарти конкурентоспроможності потенціалу підприємства розділяють на дві групи: економічні і соціальні.

Оцінка конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними стандартами проводиться щонайменше за мінімальною кількістю – 5-ма економічними стандартами, а саме: за ефективністю використання речових та інформаційних ресурсів, економічного простору, часу, технології, за рівнем доходів. Виходячи з цих індикаторів, можна вибрати належну методику оцінки. За індикатори і відповідні їм показники можна взяти:

1. Індикатор використання ресурсів (KP) – це співвідношення між коефіцієнтом доходів підприємства – $K_{дп}$ ([Чистий прибуток підприємства] : [Відрахування до бюджету та соціальних фондів]) та коефіцієнтом ресурсів підприємства – $K_{рп}$ ([Ресурси, авансовані підприємством] : [Ресурси, застосовані підприємством])

Ресурси, авансовані підприємством, – це всі наявні ресурси підприємства у вартісному виразі, включаючи резервні робочі місця, понаднормові запаси сировини, матеріалів, невстановлене обладнання, страховий фонд та фонд ризику.

Ресурси, застосовані підприємством, – це ресурси, авансовані підприємством за відрахуванням ресурсів, що не використовуються (резервні робочі місця, понаднормові запаси сировини, матеріалів, невстановлене обладнання, страховий фонд та фонд ризику):

$$KP = K_{дп} / K_{рп} \rightarrow \max \quad (3.1)$$

2. Індикатор використання праці ($KПр$) – це співвідношення чистого прибутку підприємства ($ЧПп$) і вартості робочих місць підприємства ($ВРМп$).

Вартість робочих місць підприємства у формулі – це середньорічна вартість робочих місць підприємства, яка визначається порівнюванням середньорічної вартості основних фондів і середньорічної кількості робочих місць.

$$KПр = ЧПп / ВРМп \rightarrow \max \quad (3.2)$$

3. Індикатор місткості ринку ($KМ$) – це співвідношення балансового прибутку підприємства ($БПп$) і прибуткової місткості ринку даного товару ($ПМРт$).

Прибуткова місткість ринку визначається сукупним грошовим попитом споживачів на товар за відрахуванням тієї умовної частини попиту, яка спрямовується на відшкодування витрат на виробництво і реалізацію товару.

$$KM = БПп / ПМРт \rightarrow \max \quad (3.3)$$

4. Індикатор дохідності ($KД$) – це співвідношення валового доходу підприємства у розрахунку на одного робітника, включаючи власників підприємства ($ВДПр$), і аналогічного доходу, який отримується в комерційній сфері (галузі) діяльності в цілому в економіці країни ($КомВДПр$):

$$KD = ВДПр / КомВДПр \rightarrow \max \quad (3.4)$$

5. Індикатор використання часового ресурсу ($KЧ$) – спів відношення між часом, за який вимірюється отриманий валовий дохід підприємства (t_{60}), і часом, який необхідний для збільшення цього показника вдвічі (t_{260}):

$$KЧ = t_{60} / t_{260} \rightarrow \max \quad (3.5)$$

Наведені показники зіставляються з аналогічними нормативними або фактичними показниками конкурентів, що дає змогу оцінити індивідуальний рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними стандартами.

Відносно встановленого рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежно від глобалізації цілей дослідження будується матриця конкурентоспроможності потенціалу підприємства (МКПП), у якій відображаються відносні величини вибраних стандартів (індикаторів) і їхнє відсотково-бальне вираження.

Для більшої наочності приклад матриці конкурентоспроможності потенціалу підприємства (таблиця 3.3) ілюструється умовними даними.

Таблиця 3.3

Матриця конкурентоспроможності потенціалу підприємства

№	Рівень КПП	Стандарти									
		КР		КПр		КМ		КД		КЧ	
		відн. од.	бал	відн. од.	бал	відн. од.	бал	відн. од.	бал	відн. од.	бал
1	Світове лідерство	5	100	3,5	100	0,5	100	1	100	0,7	100
2	Світовий стандарт	3,81	76,2	2,8	80	0,44	88	0,9	90	0,62	88,57
3	Національне лідерство	2,94	58,8	2,5	71,42	0,36	71	0,78	78	0,46	65,71
4	Національний стандарт	2,46	49,2	2,4	68,57	0,30	59	0,66	66	0,36	51,43
5	Галузеве лідерство	2,18	43,6	2,06	58,85	0,19	38	0,51	51	0,27	38,58
6	Галузевий стандарт	1,67	33,4	1,6	45,71	0,07	13	0,38	38	0,15	21,43
7	Пороговий рівень	1,33	26,6	1	28,57	0,01	2	0,15	15	0,09	12,85
8	Підприємство	0,6	12	1,9	54,29	0,03	6	0,3	30	0,4	57,14

У матриці конкурентоспроможності вищий рівень індикатора, отриманий експертним способом, беруть за 100 балів. На основі наведених даних можна дати бальний розрахунок рівня конкурентоспроможності як щодо окремих індикаторів, так і щодо їх комплексу в цілому. При цьому формула розрахунку загального фактичного рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними стандартами (ЗКППе) на рівні, вибраному із семи можливих, матиме такий вигляд:

$$ЗКППе = \frac{КР_{8б} + КП_{p8б} + КМ_{8б} + КД_{8б} + КЧ_{8б}}{КР_{pб} + КП_{pрб} + КМ_{pб} + КД_{pб} + КЧ_{pб}} \quad (3.6)$$

де p_b – обраний для оцінки конкурентоспроможності рівень ($p = 1, 2, \dots, 7$) у балах;

$8б$ – показники даного індикатора на рівні підприємства в балах.

На рівні галузевого стандарту:

$$ЗКППе = \frac{12 + 54,29 + 6 + 30 + 57,14}{33,4 + 45,71 + 13 + 38 + 21,43} = \frac{159,43}{151,54} = 1,052.$$

На рівні галузевого лідерства:

$$ЗКППе = \frac{12 + 54,29 + 6 + 30 + 57,14}{43,6 + 58,85 + 38 + 51 + 38,58} = \frac{159,43}{230,03} = 0,693.$$

Отже, за наведеним прикладом рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства відповідає галузевому стандарту (оскільки $ЗКППе \geq 1$).

На основі запропонованої матриці конкурентоспроможності потенціалу підприємства є сенс скласти таблицю резервів (Р) і втрат (В) потенціалу підприємства (табл. 3.4) і провести її аналіз.

Таблиця 3.4
Резерви і втрати потенціалу підприємства

Рівень КПП	Стандарти										
	КР		КП _p		КМ		КД		КЧ		Разом
	відн. од.	бал	відн. од.	бал	відн. од.	бал	відн. од.	бал	відн. од.	бал	
Світове лідерство	-	-	1,6	45,71	0,47	94	0,7	70	0,3	42,86	252,57
Світовий стандарт	-	-	0,9	25,71	0,41	82	0,6	60	0,22	31,43	117,14
Національне лідерство	-	-	0,6	17,13	0,33	65	0,48	48	0,06	8,57	197,7
Національний стандарт	-	-	0,5	14,28	0,27	53	0,36	36	-	-	71,57
Галузеве лідерство	-	-	0,16	4,56	0,187	32	0,21	21	-	-	187
Галузевий стандарт	-	-	-	-	0,04	7	0,08	8	-	-	68,71
Втрати	-0,73	-14,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-14,6
Резерви	-	-	-	107,39	-	333	-	243	-	82,86	766,25
Сума втрат чи резервів у балах*		-14,6	-	107,39	-	333	-	243	-	82,86	751,65

* Якщо втрати > 0 , то всі резерви $= 0$, і навпаки.

Резервами для підприємства є різниця між: більш високими показниками того чи іншого стандарту (індикатора) і реальною величиною показників самого підприємства.

Втратами є різниця між: величиною порогового рівня стандарту і величиною цього стандарту для підприємства.

Крім точних даних про резерви і втрати, отриманих з таблиці 4.2., спеціалісти підприємства повинні знати обсяги інвестицій (I), час (t), економічний ефект (E_e), які потрібні для прийняття рішення про заходи щодо підвищення рівня того чи іншого індикатора (стандарту). Для кінцевих висновків потрібно розрахувати два показники:

1. Коефіцієнт ефективності використання інвестицій:

$$K_{ei} = E_e / I \rightarrow \max \quad (3.7)$$

2. Інтегральний коефіцієнт ефективності використання інвестицій і часу:

$$K_{imm} = K_{ei} / t \rightarrow \max \quad (3.8)$$

де t – це проміжок часу між інвестуванням капіталу і отриманням ефекту.

Результати проведених розрахунків зводяться в таблицю для вибору стратегії стосовно підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства (таблиця 3.5).

Таблиця 3.5

Вибір стратегії щодо підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства (для рівня світового лідера)

№	Індикатори	Засоби та ресурси для досягнення цілі				
		Інвестиції (I)	Час (t)	Економічний ефект (E_e)	Інтегральний коефіцієнт ефективності (K_{imm})	Пріоритети (стратегія підприємства)*
1	RKP_1	7500	8	8000	0,1333	5
2	RKP_{p1}	8000	7	9000	0,1607	4
3	RKM_1	6500	6	7000	0,1795	2
4	RKD_1	5000	9	7500	0,1667	3
5	$RKЧ_1$	8500	6	9500	0,1863	1

* Якщо $K_{imm}^5 > K_{imm}^4 > K_{imm}^3 > K_{imm}^2 > K_{imm}^1$.

Представлений аналіз необхідно доповнити дослідженням динаміки резервів, втрат та інтегрального коефіцієнта ефективності (таблиця 3.6).

Таблиця 3.6

Динаміка бальних оцінок резервів, втрат та інтегрального коефіцієнта ефективності потенціалу підприємства.

№	Резерви, втрати, ефективність	Періоди							
		t ₁	t ₂	t ₃	t ₄	t ₅	t ₆	t ₇	t ₈
1	Темпи зміни резервів ($TзP$)	0,4	0,45	0,6	0,9	1,2	1,45	1,85	2,2
2	Темпи зміни втрат ($TзB$)	0,35	0,21	0,19	0,16	0,12	0,1	0,09	0,09
3	Темпи зміни інтегрального коефіцієнта ефективності потенціалу підприємства ($TзK_{инт}$)	0,6	1,0	1,2	1,8	2,0	2,15	2,3	2,35

Коефіцієнт успіху в галузі підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства розраховується так:

$$Y = (TK_{инт} - TзB) / TзP \rightarrow max \quad (3.9)$$

За даними таблиці 3.4. розраховується коефіцієнт успіху в галузі підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства за періодами і графічно зображуються «стріли» конкурентного успіху (рис. 3.2):

$$Y_{t1} = (0,6 - 0,35)/0,4 = 0,625;$$

$$Y_{t2} = (1,0 - 0,21)/0,45 = 1,755;$$

$$Y_{t3} = (1,2 - 0,19)/0,6 = 1,683;$$

$$Y_{t4} = (1,8 - 0,16)/0,9 = 1,822;$$

$$Y_{t5} = (2,0 - 0,12)/1,2 = 1,567;$$

$$Y_{t6} = (2,15 - 0,1)/1,45 = 1,414;$$

$$Y_{t7} = (2,3 - 0,09)/1,85 = 1,195;$$

$$Y_{t8} = (2,35 - 0,09)/2,2 = 1,027.$$

Найприйнятнішим був варіант, коли динаміка втрат стрімко знижується до нуля, а лінію темпів зміни інтегрального коефіцієнта ефективності розміщено вище за лінію темпів зміни резервів, причому досить близько від неї. Максимальний успіх при цьому досягається, коли $TзB=0$, а $TзK_{инт} > TзP$. Це означає, що підприємство стрімко поліпшує рівень конкурентоспроможності свого потенціалу.

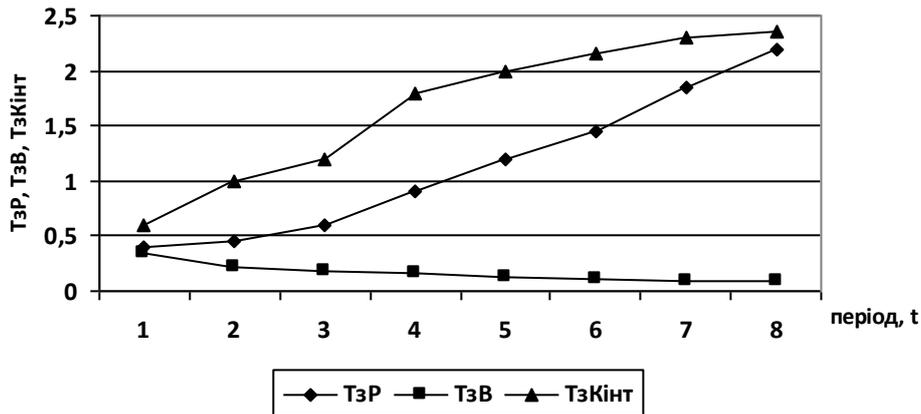


Рисунок 3.2 «Стріли» конкурентного успіху

У розвинутих країнах велику роль в оцінці конкурентоспроможності потенціалу підприємства відіграють соціальні стандарти, тобто нормативи, які характеризують соціальну конкурентоспроможність потенціалу підприємства або соціальну якість підприємства. Ця оцінка базується на результатах чотирьох рейтингів, а саме: рейтинг споживачів (Pc), діловий рейтинг (Pd), рейтинг престижу (Pn), міжнародний рейтинг (Pm). Порівнюючи сумарні бали оцінки рейтингів власних і рейтингів конкурентів, отримуємо показник, який відображає рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства за соціальними стандартами.

$$ЗКППc = \frac{Pc_n + Pd_n + Pn_n + Pm_n}{Pc_k + Pd_k + Pn_k + Pm_k} \rightarrow max \quad (3.10)$$

Якщо $ЗКППc_n \geq ЗКППc_k$, то підприємство може вважати себе на даний момент у соціальному плані конкурентоспроможним. А якщо ситуація склалася навпаки, то підприємство ризикує втратити й економічну конкурентоспроможність.

За позитивних значень загальних коефіцієнтів ефективності за економічними і соціальними стандартами показник конкурентоспроможності потенціалу підприємства має такий вигляд:

$$КПП = \frac{ЗКППe_n + ЗКППc_n}{ЗКППe_k + ЗКППc_n} \rightarrow max \quad (3.11)$$

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

Застосування даного методу передбачає порівняння підприємства,

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Формування матриці вихідних оціночних показників, до складу

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

$$X = \begin{bmatrix} K_{11} & K_{12} & K_{13} & K_{1n} \\ K_{21} & K_{22} & K_{23} & K_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ K_{m1} & K_{m2} & K_{m3} & K_{mn} \end{bmatrix} \quad (3.12)$$

2. Ранжирування оціночних показників за ступенем вагомості.

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

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

$$K_{max} = \max K_j (1 \leq j \leq n) \quad (3.13)$$

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

$$K'_{ij} = \frac{K_{ij}}{K_{max_i}} \quad (3.14)$$

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

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

$$B_{ij} = K_{ij} * B_{max_i} \quad (3.15)$$

де B_{max} – максимально встановлений бал оцінювання окремого показника.

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

$$K_{спр_j} = \sum_{j=1}^n B_{ij} \times k_i \quad (3.16)$$

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

Метод експертних оцінок використовується за недостатнього інформаційного забезпечення. Експерти (компетентні спеціалісти, які добре знають проблему) оцінюють конкурентоспроможність потенціалу підприємства з позиції управління підприємством, виробництва, маркетингу, кадрів, продукту, фінансів.

$$K_{ПП} = \frac{3K_{ППe_n} + 3K_{ППc_n}}{3K_{ППe_k} + 3K_{ППc_n}} \rightarrow max. \quad (3.17)$$

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

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

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

Усім експертам було запропоновано анкету з питаннями щодо конкурентоспроможності потенціалу підприємств. Обробку експертних оцінок наведено в таблицях 3.7, 3.8.

Таблиця 3.7

Обробка експертних оцінок по підприємству «Електра», бал

Назва показників	Місяці розрахункового року												Середній бал	Питома вага	Усього
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Управління підприємством															
Цілі і стратегія	6	7	6	2	8	9	9	6	6	8	5	6	6,5	0,5	3,25
Система мотивації	2	1	2	3	4	1	2	4	5	5	3	2	2,83	0,25	0,71
Загальні цінності	4	5	4	3	4	5	6	5	6	4	5	6	4,75	0,25	1,19
Підсумок															5,15
Виробництво															
Стан та рівень використання виробничих потужностей	6	6	5	4	6	7	6	4	3	4	5	6	5,17	0,3	1,55
Гнучкість виробничих ліній	2	3	2	4	6	6	3	2	2	6	5	4	3,75	0,15	0,56
Якість організації виробництва	7	7	6	8	7	6	5	6	6	7	4	9	6,5	0,25	1,63
Стан НДДКР	8	9	8	9	7	10	9	8	8	7	6	8	8,08	0,3	2,42
Підсумок															6,16
Маркетинг															
Планування, організація та контроль збуту	8	9	7	10	10	6	6	8	9	7	9	8	8,08	0,3	2,42
Рівень охоплення	3	3	4	3	4	6	6	5	4	6	5	6	4,58	0,2	0,92
Умови оплати	3	2	3	3	2	2	3	4	1	4	2	3	2,67	0,05	0,13
Пряма реклама продукції	5	6	5	6	7	6	5	6	7	8	5	9	6,25	0,2	1,25
Згадування в ЗМІ	3	4	3	5	3	2	4	5	3	2	5	4	3,58	0,05	0,18
Участь у виставках	9	8	8	9	10	10	9	8	9	10	8	9	8,92	0,20	1,78
Підсумок															6,68
Кадри															
Вікова структура	6	7	8	5	8	8	6	8	9	8	5	9	7,25	0,2	1,45
Рівень освіти	4	5	5	6	4	6	5	4	3	3	4	3	4,34	0,2	0,87

Продовження таблиці 3.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Кваліфікація	7	8	6	8	9	4	9	6	8	7	8	6	7,17	0,6	4,3
Підсумок															6,62
Продукт															
Якість	7	8	8	8	7	8	8	9	8	8	7	8	7,83	0,19	1,49
Ціна	4	3	2	2	1	3	4	1	2	2	1	1	2,17	0,04	0,09
Технічні параметри	8	8	9	10	10	8	9	10	10	8	9	9	9,0	0,29	2,61
Надійність і гарантійний строк	5	6	5	4	6	7	6	6	5	7	6	6	5,75	0,08	0,46
Повнота технічного сервісу	4	3	5	3	3	4	4	3	5	4	3	2	3,58	0,04	0,14
Забезпечення запчастинами	6	5	6	8	4	5	6	5	7	7	5	8	6,0	0,13	0,78
Строк служби	6	6	5	7	8	6	6	4	4	5	6	5	5,67	0,05	0,28
Унікальність	10	10	10	9	9	10	10	10	9	9	10	10	9,67	0,11	1,06
Патент	8	9	6	6	9	10	9	8	7	8	9	8	8,08	0,04	0,32
Торгова марка	6	6	7	5	6	4	3	6	6	7	7	8	5,92	0,02	0,12
Упаковка	6	7	6	5	3	8	3	4	5	7	6	8	5,67	0,01	0,06
Підсумок															7,41
Фінанси															
Частка власного капіталу	2	3	2	3	8	8	1	3	3	2	2	3	3,33	0,3	1,0
Фінансовий баланс	1	1	2	8	8	9	2	1	2	3	4	5	3,83	0,4	1,58
Можливість отримання кредиту	9	9	8	7	8	9	8	7	6	4	Ч	4	7,0	0,3	2,1
Підсумок															4,63

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

$$\text{КПП «Електа»} = (5,15 + 6,16 + 6,68 + 6,62 + 7,41 + 4,63) / 6 = 36,65/6 = 6,11;$$

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

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

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

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

Таблиця 3.8

Результати обробки експертних оцінок підприємств-конкурентів фірми «Електа»

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

Аналогічно обробляються експертні оцінки підприємств-конкурентів фірми «Електа» і результати обробки заносять до підсумкової таблиця 3.9, за допомогою якої порівнюють отримані результати (рис. 3.3).

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

Алгоритм методу є таким:

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

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

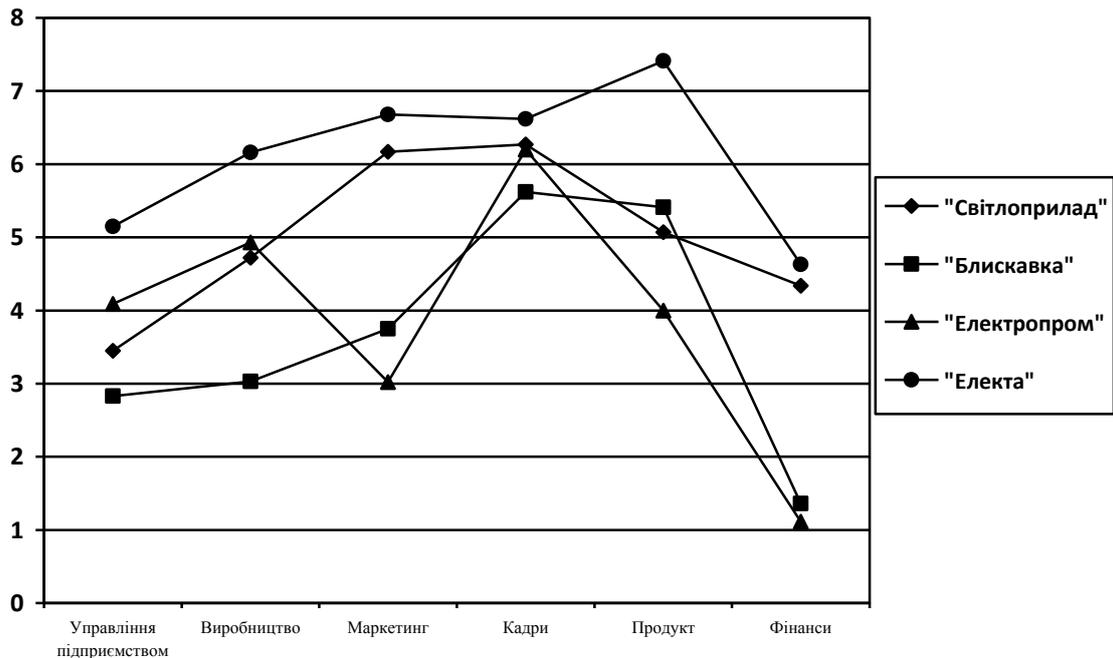


Рисунок 3.3 Порівняння результатів обробки експертних оцінок підприємств, що аналізуються за групами показників

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

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

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

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

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

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

Вибір усіх можливих конкурентів. Крім діючих підприємств розглядаються всі потенційні конкуренти: підприємства, що будуються; підпри-

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

4. На підставі отриманої інформації будують матрицю визначення конкурентоспроможності одиниці продукції підприємства, що служить об'єктом оцінки (таблиця 3.9).

Таблиця 3.9

Матриця визначення конкурентоспроможності одиниці продукції

№	Вага індикатора	$Vaga_1$		$Vaga_2$		$Vaga_3$...		$Vaga_m$		$Rang_i$	$KSop_{ia}$
	Індикатор	IND_1		IND_2		IND_3		...		IND_m			
	Підприємство	абс. зн.	ранг R_{ij}	абс. зн.	ранг	абс. зн.	ранг	абс. зн.	ранг		
1	Об'єкт оцінки												
2													
3													
4													
5													
...													
...													
n													

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

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

$$Rang_I = \sum R_{ij} * Vaga_i \quad (3.18)$$

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

$$D_v = Rang_A - Rang_L \quad (3.19)$$

Діапазон відстані аутсайдера від лідера дає уявлення про розмежування підприємств у конкурентному середовищі, а саме:

- Чи належить підприємство до кола лідерів чи аутсайдерів?
- Чи вигідне в нього становище в зоні очікування нападу?
- Чи правильно воно використовує свої можливості?

Радіус кола лідерів (аутсайдерів) дорівнює чверті відстані аутсайдера від лідера (D_v)

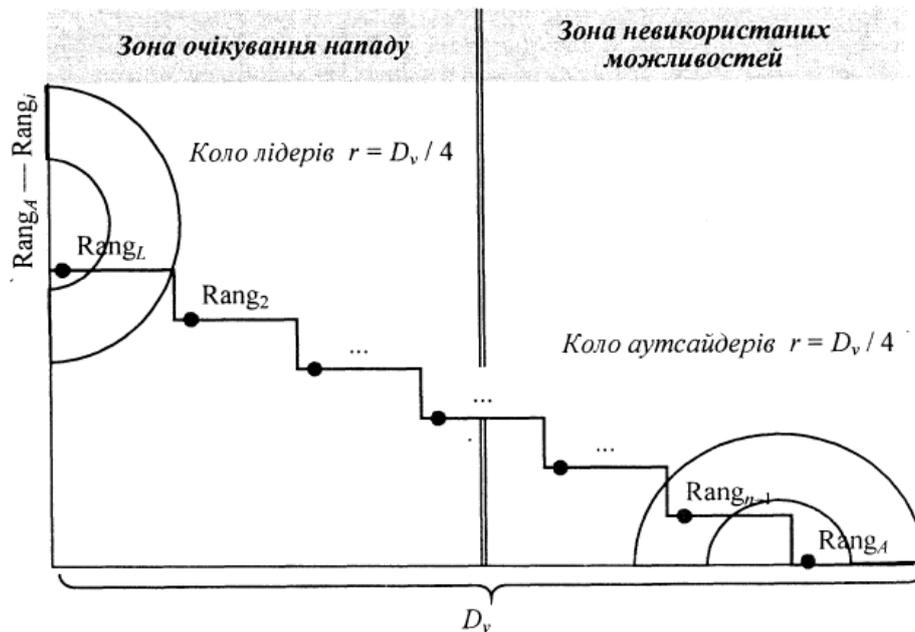


Рисунок 3.4 Графічна інтерпретація діапазону відстані аутсайдера від лідера

8. Конкурентоспроможність одиниці продукції визначають за формулою:

$$KSop_{ia} = (Rang_A - Rang_i) / D_v \quad (3.20)$$

9. Для визначення конкурентного статусу підприємства за всією номенклатурою продукції, що її воно виготовляє, необхідно провести аналогічні розрахунки для всіх видів продукції, а потім звести отримані результати в підсумкову таблицю, де має бути наявна також інформація щодо структури виробництва продукції за проектною потужністю та фактичними обсягами продажу (таблиця 3.10).

10. Ранг конкурентоспроможності потенціалу підприємства визначається за формулою:

$$Rang_{knn} = KSop_{ia} * (1 - RKS_{ia}) \quad (3.21)$$

11. Рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства розраховується, як середній ранг конкурентоспроможності за всією номенклатурою продукції.

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

Таблиця 3.10.

Підсумкова таблиця для визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства-об'єкта оцінки

№	Продукція	$KSop_{ia}$	Структура виробництва продукції за проектною потужністю (Sv)	Структура фактичного продажу продукції (Sp)	Скорегована $KSop_{ia}$ на Sv (р.2 * р.3 / 100)	Скорегована $KSop_{ia}$ на Sp (р.2 * р.4 / 100)	Резерв конкурентоспроможності RKS_{ia} (р.5 * р.6)	Ранг конкурентоспроможності потенціалу підприємства, $Rang_{клп}$
	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
...								
<i>a</i>								
			100	100				
Конкурентоспроможність потенціалу підприємства								

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

Питання для поглибленого вивчення теми:

1. Сучасний моніторинг рівня конкурентоспроможності потенціалу вітчизняних підприємств.
2. Математичні та логістичні методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
3. Різноманіття матричних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
4. Експрес-діагностика рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
5. Шляхи підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

ТЕМА 4. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

План:

- 4.1. Оцінка потенціалу підприємства: основні цілі та сфери застосування.
- 4.2. Поняття вартості та її модифікації.

4.1. Оцінка потенціалу підприємства: основні цілі та сфери застосування

Багато хто з економістів (наприклад, З. Ковачов, С. Головнін) дійшли висновку, що оцінка діяльності підприємств має бути комплексною. Специфіка комплексної оцінки полягає в тому, що її отримують за гармонізації результатів комплексного економічного аналізу. У ній містяться узагальнені висновки про діяльність об'єкта, які базуються на принципі системності. З. Ковачов рекомендує розглядати процес оцінки за такими основними елементами:

- об'єкт оцінки;
- суб'єкт оцінки;
- критерій;
- показник (система);
- одиниці (шкала) вимірювання;
- оцінка.

Основні елементи перебувають між собою у відповідному зв'язку і відповідних відношеннях. Процес оцінки відбувається також у певній послідовності і потребує чіткої організації. З урахуванням цих вимог нами розроблено механізм процесу оцінювання потенціалу підприємства (рис. 4.1).

Беручи загалом, оцінка – це результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта, що ним управляють (керують), а також самого процесу управління ним. Оцінка дає можливість установити, як працює підприємство, чи досягаються поставлені цілі, як зміни й удосконалення в процесі управління впливають на повноту використання потенціалу підприємства, його ефективність.

У наукових працях з проблем формування і реалізації потенціалу підприємств зазвичай недостатньо розроблено питання вимірювання його величини і рівня ефективності використання. Безліч найрізноманітніших думок висловлюється щодо підходів до оцінки потенціалу підприємства, особливо щодо засадничого принципу оцінки: за допомогою загального (глобального) показника чи системи показників?

Деякі економісти вважають, що існує єдиний синтетичний (інтегральний) показник. Поділяючи в цілому цю думку, багато науковців, з-поміж яких можна назвати А. Г. Аганбегяна, припускають, що наявність часткових показників не суперечить існуванню загального. При цьому, на їхній погляд, обов'язковою умовою має бути зведення часткових показників до загального. Але існують ще й інші погляди, що вказують на недоліки інтегральних показників і їхню неефективність за практичного використання. Так, А. К. Семенов пише з цього приводу: «Головна причина цього – складність їхнього розрахунку і недостатня теоретична обґрунтованість порівняння різнорідних величин».

У теоретичній суперечці відносно питання про оцінку ефективності діяльності господарської системи з допомогою загального синтетичного (інтегрального) показника чи з допомогою групи, системи показників ми поділяємо погляди тієї групи дослідників, яку очолюють Б. П. Плишевський, Г. М. Сорокін, Н. А. Хрущ, котрі дотримуються верховенства системи показників, не вимагаючи обов'язкового їх зведення до єдиного показника. Адже сконструйований на будь-яких принципах загальний синтетичний показник оцінки ефективності діяльності господарської системи і її елементів не може охопити або, точніше, урахувати всі умови перебігу процесу виробництва, рівень його організації. Незалежно від волі та бажання дослідника зведення застосовуваних показників у синтетичні, інтегральні й інші за використання якісно різнорідних або різноспрямованих показників може призвести (або призводить) до суперечливості чи несумісності окремих елементів такого показника.

Для оцінки потенціалу підприємства потрібна всеосяжна система показників, причому в основу конструювання такої системи має бути покладена структурна модель, що враховує не тільки фактичну динаміку, а й теоретичні передумови. На наш погляд, структурна модель системи показників концептуально має враховувати такі вимоги до її формування:

- ☑ загальнотеоретична інтерпретація, взаємозв'язок і цілеспрямування як окремих показників, їхніх груп, так і всієї системи в цілому;
- ☑ забезпечення порівнянності, єдиної спрямованості показників груп, усієї системи;
- ☑ наявність у системі показників, що виступають як основні регульовальні параметри, опорні категорії;
- ☑ можливість регулювання значень величин показників залежно від рівня використання ресурсів, що витрачаються, і ефективності результату
- ☑ можливість одержання прогнозу про спрямованість динаміки показників.

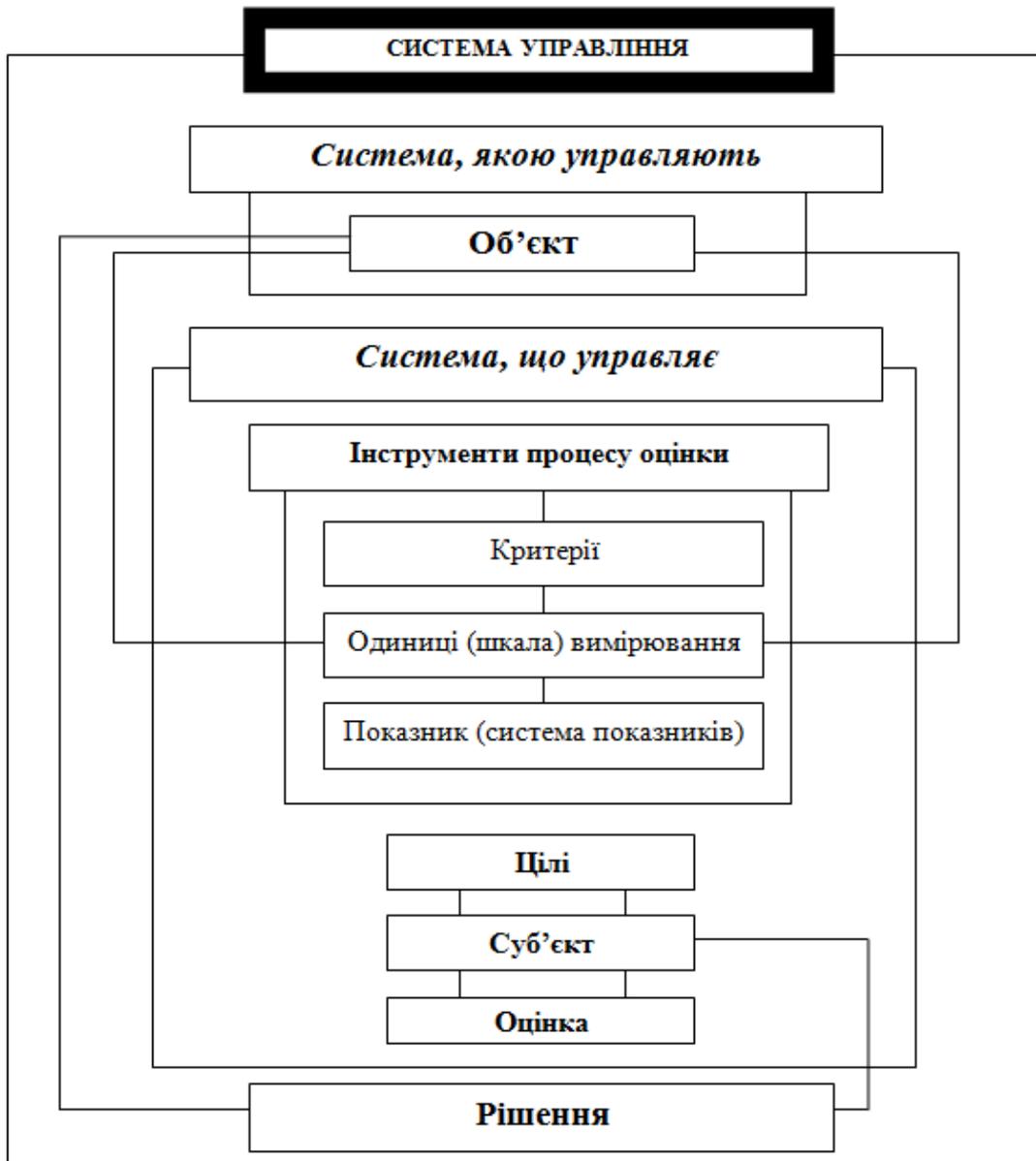


Рисунок 4.1 Механізм процесу оцінювання потенціалу підприємства

Слід зазначити, що сукупність оцінних принципів, показників, критеріїв і методів становить методологію оцінки. У загальному вигляді методологію оцінки можна подати як послідовність таких дій: формування категорій, розробка показників, установлення критерію порівняння; вибір способу оцінки, одержання результату оцінки.

Базуючись на визначенні розглянутого нами поняття потенціалу підприємства, оцінку його величини можна визначити як суму фактичних значень складових. Але при цьому постає питання: в яких показниках вимірювати ці складові? Використання натуральних показників є надто складним, оскільки елементи потенціалу значно відрізняються один від одного за змістом і формою. У зв'язку з цим відрізняються й натуральні одиниці, що їх характеризують. Тому багато які дослідники вважають найліпшим

вимірювання значень елементів потенціалу за допомогою одного показника-еквівалента. Наприклад, аграрний потенціал пропонується вимірювати вартістю відтворених ресурсів, при цьому виробничі фонди враховуються за їхніми відтвореними оцінками, а трудові й природні – за оцінками, відповідно до яких одиниця не відтвореного ресурсу замінюється певною кількістю виробничих фондів. Дехто рекомендує оцінювати фізичний обсяг елементів потенціалу підприємства через чисельність промислово-виробничого персоналу. Але більшість дослідників вважає, що найуніверсальнішим вимірювачем елементів потенціалу підприємства є вартісні одиниці. У такому разі сума вартості елементів характеризуватиме розмір усього потенціалу підприємства. Отже, визначення розміру потенціалу промислового підприємства пов'язане з оцінкою вартості його елементів. Проте і цей метод не такий універсальний, як видається на перший погляд. Визначити вартість основних виробничих фондів і оборотних фондів досить легко, але дати вартісну оцінку трудових ресурсів можна лише непрямым способом і великою мірою умовності, оскільки для живої праці визначальне значення мають її якісні характеристики. Якість праці або рівень її складності визначаються знаннями, практичними навичками й іншими людськими особливостями, такими як спритність, спроможність виконувати складні операції, що прямо не піддаються вимірюванню.

Отож, ми вважаємо, що потенціал підприємства доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників, причому залежно від природи самого показника, застосовувати чи то вартісну оцінку, чи то натуральну, чи то зовсім іншу – евристичну. Методологічною основою їх визначення є співвідношення результату з масою ресурсу, використаного для його досягнення. При цьому показники рівня використання елементів потенціалу мають уможливлювати порівняльну оцінку як ефективності використання різноманітних елементів потенціалу одного підприємства, так і різних виробничих систем.

Оцінка вартості потенціалу підприємства – це упорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного і реального доходу, який має місце в певний проміжок часу за умов конкретного ринку.

В оцінці потенціалу підприємства зацікавлені: кредитори; інвестори; держава; акціонери; управлінці; постачальники; страхові фірми. Вони бажають реалізувати свої економічні інтереси і визначають головні цілі оцінки, а саме:

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

- реструктуризація підприємства;
 - розроблення плану розвитку;
 - визначення кредитоспроможності підприємства і вартості застави за кредитування;
 - укладення страхової угоди, в процесі якого виникає необхідність визначення вартості активів;
 - установлення бази оподаткування;
 - прийняття обґрунтованих управлінських рішень (зокрема усунення впливу інфляційних процесів);
 - здійснення інвестиційного проекту розвитку бізнесу.
1. Оцінка вартості майна проводиться за:
- продажу певної частки нерухомості;
 - отримання кредиту під заставу частини нерухомості;
 - страхування нерухомого майна і визначення у зв'язку з цим його вартості;
 - передавання нерухомості в оренду;
 - оформлення частини нерухомості як внеску до статутного фонду новостворюваного підприємства;
 - оцінки нерухомого майна як окремого етапу в загальній оцінці вартості підприємства.
2. Оцінка вартості машин і обладнання проводиться в таких випадках:
- продаж окремих одиниць обладнання;
 - оформлення застави;
 - страхування рухомого майна;
 - передавання машин, обладнання в оренду;
 - організація лізингу машин, обладнання;
 - визначення амортизаційних відрахувань;
 - оформлення машин і обладнання як внеску до статутного фонду іншого підприємства;
 - за реалізації інвестиційного проекту.
3. Оцінка вартості гудвілу проводиться за:
- передання або продажу іншому підприємству;
 - надання франшизи іншим компаньйонам;
 - визначення збитку, який було завдано діловій репутації підприємства незаконними діями інших підприємств;
 - використання гудвілу як внеску до статутного капіталу;
 - за визначення вартості всіх нематеріальних активів для оцінки вартості підприємства.

Структурно-логічну схему формування вартості потенціалу підприємства та його складових показано на рис. 4.2.

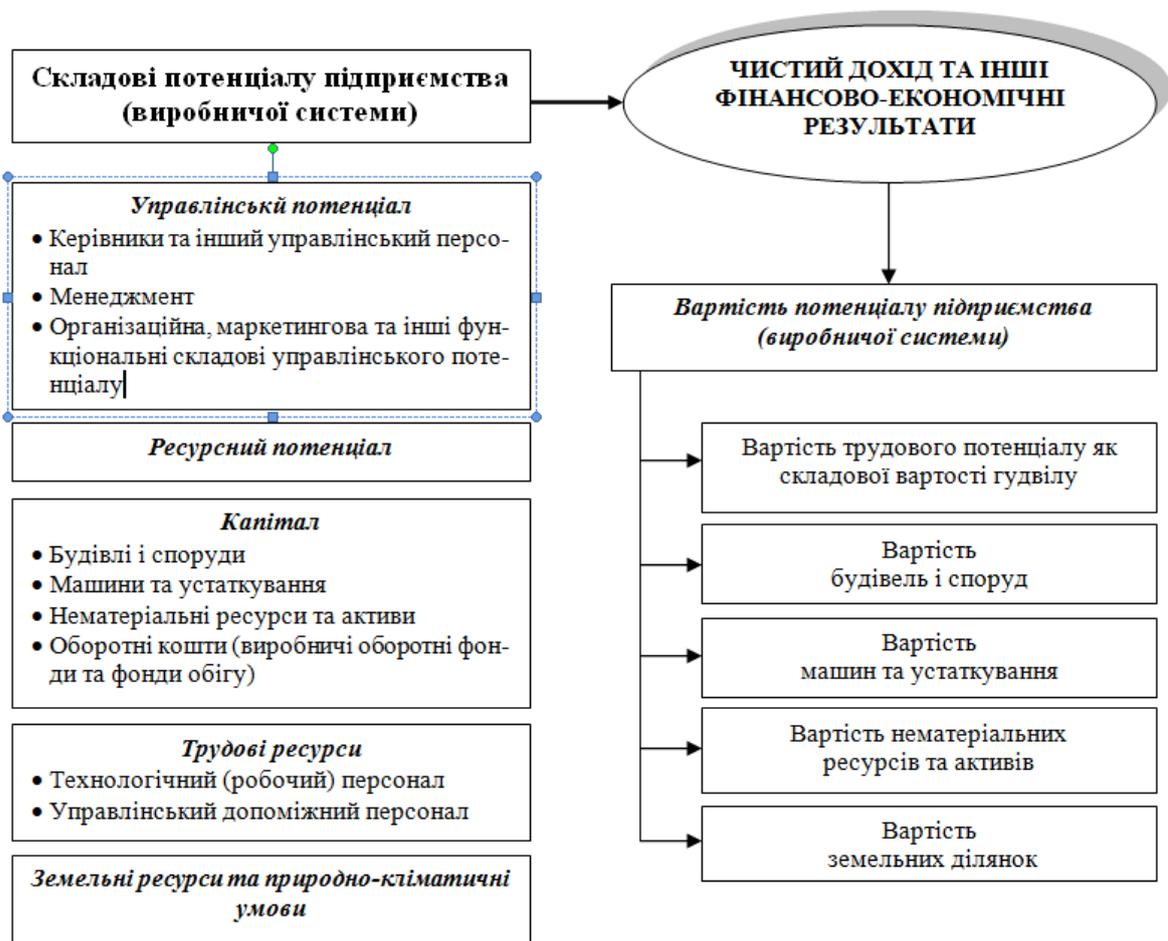


Рисунок 4.2 Структурно-логічна схема формування вартості потенціалу підприємства та його складових

4.2. Поняття вартості та її модифікації

Вартість – це гроші чи грошовий еквівалент, який покупець готовий обміняти на який-небудь предмет чи об’єкт. Розрізняють поняття вартості, витрат і ціни.

Вартість – це міра того, скільки гіпотетичний покупець готовий заплатити за оцінювану вартість.

Витрати – це міра затрат, необхідних для того, щоб створити об’єкт, подібний до оцінюваного. Витрати впливають на ринкову вартість, але однозначно її не визначають. Дорогий об’єкт може мати низьку корисність і відповідно невисоку вартість.

Ціна – це історичний факт, який відображає витрати на купівлю подібних об’єктів за колишніми угодами, а також теперішній факт відображення ціни пропонування продавця. Ціни колишніх угод і ціни продавця не обов’язково бувають обґрунтованою мірою вартості на дату оцінки.

Відповідно до операційних потреб і функціонального призначення

існують різні модифікації вартості. Як видно з рис. 4.3, вартість поділяється на дві широкі категорії: вартість в обміні та вартість у користуванні.

Вартість в обміні – це ціна, яка переважає на вільному, відкритому конкурентному ринку. Вона визначається на основі реальних економічних факторів, тому її називають об'єктивною вартістю. Найпоширенішою формою об'єктивної вартості є саме ринкова вартість, яка є наріжним каменем теорії оцінки.

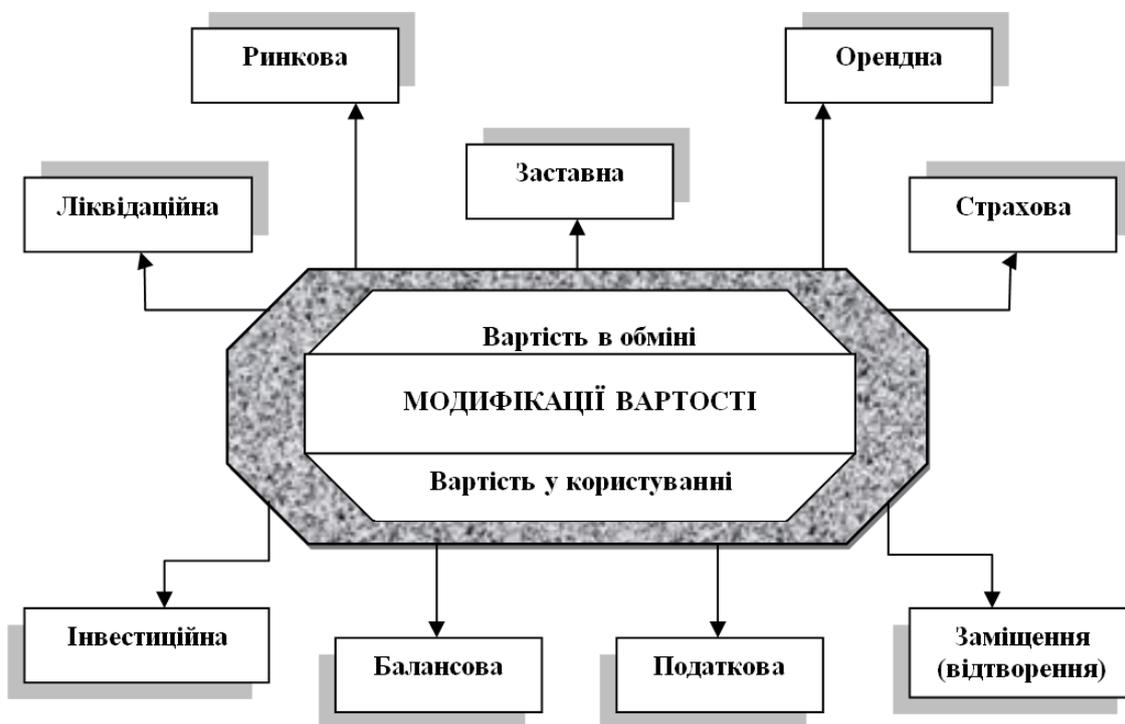


Рисунок 4.3 Видова характеристика вартості в обміні та користуванні

Під ринковою вартістю розуміють найвищу грошову суму (ціну), за яку передається майно (титул власності) в результаті комерційної угоди між добровільним покупцем і продавцем на дійсну дату оцінки за дотримання таких умов:

- відкритості та конкурентоспроможності ринку, на якому вільно взаємодіє достатня кількість контрагентів, пов'язаних з продажем і купівлею аналогічних об'єктів власності;
- покупець і продавець оцінюваної власності точно поінформовані про основні характеристики нерухомості та стан ринку, діють розважливо, зі знанням справи і без примусу;
- термін експозиції об'єкта власності на ринку має бути до статнім для залучення необхідної кількості потенційних покупців, які утворюють даний сегмент ринку.

Ринкова вартість як ідеальний стандарт не завжди може бути досяжною, тому реальна ринкова ціна угоди часто суттєво відрізняється від рин-

кової вартості.

Особливим випадком застосування як бази оцінки є ринкова вартість об'єкта за умови існуючого використання, тобто за припущення, що далі використання об'єкта відбуватиметься в той самий спосіб, що і на дату оцінки.

З урахуванням міри ринкової вартості об'єкта виокремлюють неринкову вартість і неринкову нормативно-розрахункову вартість, які формуються на основі методик і нормативів, затверджених відповідними державними установами (наприклад, за нарахування податків, страхових внесків, мита та ін.).

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

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

Страхова вартість – базується на вартості заміщення (відтворення) об'єкта оцінки в цілому чи окремих його елементів, найпіддатливіших до руйнування (знищення). На основі страхової вартості визначаються страхові суми, страхові виплати та страхові відсотки.

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

Вартість у користуванні – це міра цінності власності окремого користувача або групи користувачів, що є складовою діючого підприємства без урахування найбільш ефективного її використання і величини грошового еквівалента від можливого продажу. Оскільки вартість власності в користуванні задовольняє потреби конкретного користувача, то її часто називають суб'єктивною вартістю.

Найбільш поширеним проявом вартості у користуванні є інвестиційна вартість. Під нею розуміють вартість об'єкта нерухомості, визначену за конкретних умов, мети та результативності інвестування.

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

Податкова вартість – вартість, розрахована згідно з порядком, визначеним законодавством про оподаткування власності.

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

Вартість відтворення – сукупність витрат на створення точної копії

об'єкта оцінки з урахуванням існуючих ринкових цін на дату оцінки.

Залишкова вартість заміщення – сумарна величина ринкової вартості земельної ділянки за її дальшого такого самого використання та вартості заміщення розташованих на ділянці будинків і споруд з урахуванням усіх видів їх зносу (знецінення). Цей різновид вартості заміщення використовується як база оцінки об'єктів нерухомості спеціального призначення, які не мають ринкового попиту.

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

Скрапова вартість – вторинна вартість сукупності матеріалів, яку можна отримати у разі розбирання (ліквідації) об'єкта оцінки.

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

Кожен із перелічених видів вартості чи то в обміні, чи то в користуванні має певну галузь застосування та обмеження.

Вибір тієї чи іншої модифікації вартості залежить від особливостей об'єкта, поставленої мети та порядку оцінки.

Питання для поглибленого вивчення теми:

1. Якісні та кількісні методи оцінки потенціалу підприємства.
2. Системні та інтегральні методи оцінки потенціалу підприємства.
3. Модифікації вартості, що використовуються в оціночній діяльності.

ТЕМА 5. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

План:

- 5.1. Методологія визначення вартості потенціалу підприємства.
- 5.2. Результатна оцінка потенціалу підприємства.

5.1. Методологія визначення вартості потенціалу підприємства

Дослідження будь-яких нових економічних явищ, а особливо феноменів складної природи, потребує використання всього методологічного інструментарію досліджень, напрацьованого досвідом різних поколінь. Не є винятком і потенціал підприємства, як загальна характеристика його сукупних господарських можливостей щодо поточного функціонування та стабільного розвитку.

Загальну еволюцію методології дослідження потенціалу підприємств задля визначення ефективності управління можна умовно розподілити на дві частини – етап стихійного розвитку, етап наукової сегментації. Кожен з них свідчить про різний рівень економічної свідомості економістів-практиків. Наприклад, перший етап характеризується нечітким формулюванням предмета досліджень, хоч учені та бізнесмени-практики вже розуміли необхідність створення якісно нових механізмів управління, які дали б змогу поєднати вітчизняний досвід планування підприємницької діяльності із сучасними соціально-економічними перспективами (можливостями). Створення механізмів такого типу можливе лише на основі врахування спадкового характеру циклів розвитку економічних систем. У рамках цього етапу переважали етіологічний та ресурсний підходи до розуміння потенціалу, що свідчило передусім про недостатній рівень теоретичного опрацювання проблеми.

З поглибленням теоретичних досліджень і спрямуванням їх саме на розкриття можливостей соціально-економічних систем підприємств, а також нагромадження достатнього обсягу емпіричного матеріалу сформувався етап наукової сегментації. Для нього характерним є переважання різних концептуальних постулатів щодо сутності потенціалу протягом певних проміжків часу. Якщо в рамках першого етапу вчені виходили з інтуїтивного розуміння поняття «потенціал», то дослідники другого етапу обстоювали чітко сегментовані наукові гіпотези.

Беручи загалом, усі наукові праці з проблематики визначення ефективності управління потенціалом окремих підприємств чи соціально-економічних систем різних рівнів можна розділити на чотири загальні гру-

пи (залежно від їхнього базового критерію):

- ресурсні (витратні);
- відносні (порівняльні);
- цільові (результатні);
- суб'єктно-об'єктивізовані (експертні).

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

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

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

За класифікаційну ознаку зручно брати градації, що характеризують взаємозв'язок людини з головними характеристиками процесу її праці. Зрозуміло, що градацій цих взаємозв'язків у будь-якій господарській (та й у будь-якій іншій) діяльності людини може бути тільки три: результати (прибуток, ефект); витрати; сукупність результатів і витрат. З урахуванням цих градацій і постали три групи методів оцінки ефективності управління потенціалом:

- результатний (дохідний);

- ☑ витратний;
- ☑ порівняльний (результатне-витратний).

Ці групи методів можуть бути виділені й на основі іншої ознаки класифікації – урахування часу, що береться до уваги. Так, якщо враховується тільки минулий час, то методи зараховуються до групи витратних; якщо тільки дійсний час – до порівняльних (ринкових); якщо до уваги береться тільки майбутній час – до групи результатних (дохідних).

Загальну класифікацію можливих методів визначення ефективності управління потенціалом на основі визначення вартості земельно-майнового комплексу підприємства та окремих його компонентів, що можуть бути використані для оцінки відповідних можливостей підприємства, наведено на рис. 5.1.



Рисунок 5.1 Загальна класифікація визначення ефективності управління потенціалом на основі вартісних критеріїв

Стисло економічну суть трьох указаних підходів з огляду на необхідність врахування можливостей ефективного управління потенціалом підприємства можна пояснити так:

- ☑ витратний (майновий) – визначає ефективності управління на основі розрахунку вартість об’єкта за сумою витрат на його створення та використання;
- ☑ порівняльний (ринковий) – визначає вартість на базі зіставлення

з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод;

результатний (дохідний) – оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання.

Слід зазначити, що кожен з указаних підходів реалізується з допомогою специфічних методик, які залежать від об'єкта. Особливості кожної такої модифікації базових концепцій досліджено у відповідних частинах посібника.

Слід також приділити відповідну увагу чинникам, що підлягають або частково підлягають управлінню та формують вартість земельно-майнової та соціально-організаційної системи підприємства, а значить і його потенціал. Сукупність їх доцільно подати у вигляді трьохрівневої ієрархічної системи (таблиця 5.1).

Таблиця 5.1

Ієрархія чинників, що потребують управління та формують вартість потенціалу

Загальні чинники безпосередньо не пов'язані з об'єктом управління	Локальні чинники які безпосередньо пов'язані з окремим класом об'єктів управління	Індивідуальні чинники, які безпосередньо зумовлені конкретним об'єктом управління
1	2	3
<p>Економічні:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Система оподаткування; <input checked="" type="checkbox"/> Джерела фінансування; <input checked="" type="checkbox"/> Попит і пропонування ринку; <input checked="" type="checkbox"/> Національна політика у галузі; <input checked="" type="checkbox"/> Стратегія зовнішньоекономічних відносин тощо 	<p>Фізичні:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Типові габаритні розміри та тенденції їх зміни; <input checked="" type="checkbox"/> Залежність від інфраструктури; <input checked="" type="checkbox"/> Мінімальний рівень фізичної придатності; <input checked="" type="checkbox"/> Стандарти безпеки; <input checked="" type="checkbox"/> Естетичні стандарти 	<p>Матеріально-технічні:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Наявність та якість виробничих запасів; <input checked="" type="checkbox"/> Кількісні та якісні характеристики наявних основних фондів; <input checked="" type="checkbox"/> Стан будівель, споруд, виробничі та загальні господарські площі тощо
<p>Соціальні:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Культурно-освітній рівень населення; <input checked="" type="checkbox"/> Статеві-вікова структура населення; <input checked="" type="checkbox"/> Густота заселення території; <input checked="" type="checkbox"/> Структура населення за національностями; <input checked="" type="checkbox"/> Рівень соціальної інфраструктури 	<p>Умови продажу:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Рівень майнового забезпечення ринкових угод; <input checked="" type="checkbox"/> Особливі умови угод; <input checked="" type="checkbox"/> Мотивація попиту та пропонування; <input checked="" type="checkbox"/> Регіональна відокремленість; <input checked="" type="checkbox"/> Необхідність страхування; <input checked="" type="checkbox"/> Умови поставки 	<p>Ринково-ситуаційні:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Обсяг та динаміка попиту (пропонування) стосовно об'єкта оцінки; <input checked="" type="checkbox"/> Постачальники, партнери та покупці; <input checked="" type="checkbox"/> Урегульованість ринку; <input checked="" type="checkbox"/> Ринкова інфраструктура

Продовження таблиці 5.1

1	2	3
<p>Політичні:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Податкове законодавство; <input checked="" type="checkbox"/> Земельні кадастри; <input checked="" type="checkbox"/> Спеціальні нормативно-законодавчі акти; <input checked="" type="checkbox"/> Рівень політичної стабільності; <input checked="" type="checkbox"/> Стратегія національного розвитку; <input checked="" type="checkbox"/> Механізми ліцензування і патентування 	<p>Місцезнаходження:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Транспортна доступність; <input checked="" type="checkbox"/> Навколишнє природне оточення; <input checked="" type="checkbox"/> Інфраструктура об'єкта; <input checked="" type="checkbox"/> Якість ґрунтів 	<p>Соціально-трудова:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Чисельність персоналу у розрізі окремих категорій; <input checked="" type="checkbox"/> Освітньо-кваліфікаційні характеристики; <input checked="" type="checkbox"/> Соціальний клімат; <input checked="" type="checkbox"/> Якість менеджменту; <input checked="" type="checkbox"/> Рівень трудової дисципліни
<p>Природні:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Екологічна ситуація регіону; <input checked="" type="checkbox"/> Місце розташування; <input checked="" type="checkbox"/> Геологічні, геодезичні, топологічні, сейсмічні та інші характеристики території; <input checked="" type="checkbox"/> Наявність та якісні характеристики родовищ корисних копалин 	<p>Фінансово-економічні:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Дата оцінки та дати аналогічних ринкових угод; <input checked="" type="checkbox"/> Обсяги, умови та терміни кредитування; <input checked="" type="checkbox"/> Особливі умови фінансування; <input checked="" type="checkbox"/> Рівень наукової прогресивності; <input checked="" type="checkbox"/> Способи господарського використання 	<p>Структурно-функціональні:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> Тип загальної організаційної структури та структури управління; <input checked="" type="checkbox"/> Рівень децентралізації управління; <input checked="" type="checkbox"/> Рівень спеціалізації підрозділів; <input checked="" type="checkbox"/> Система інформаційних потоків

Залежно від технології оцінки аналіз названих чинників проводиться з різних позицій. Так, у разі визначення вартості потенціалу витратними методами основна увага приділяється витратним чинникам, хоч беруться до уваги і чинники оточення та (частково) функціональні характеристики об'єкта. Використовуючи при визначенні вартості потенціалу порівняльні методи, основна увага приділяється чинникам оточення та функціональним особливостям, а результати використання об'єкта та витрати на їх досягнення мають другорядний (допоміжний) характер. І нарешті, за визначення вартості потенціалу згідно з результатною концепцією найбільшого значення набувають саме результати використання об'єкта, а функціональні характеристики та чинники оточення мають допоміжний характер.

5.2. Результатна оцінка потенціалу підприємства

Результатний підхід базується на залежності вартості об'єкта оцінки від можливостей його ефективного використання, тобто від можливих результатів. Це твердження впливає з тієї думки, що потенційний власник-користувач не заплатить за об'єкт більше, ніж він очікує отримати від його

господарського використання. Отже, визначення ефективності управління за допомогою оцінки потенціалу згідно з результатною концепцією виходить з позицій корисності певних можливостей об'єкта. Хоча й існують особливості використання методів цієї групи для оцінки потенціалу збиткових підприємств проти прибуткових та перспективних, але у будь-якому разі такий підхід користується поняттями «приплив» та «відплив» капіталу (cash flow – inflow and outflow). Традиційне поняття «грошового потоку» означає суму чистих доходів, пов'язаних з діяльністю підприємства, отриманих з усіх джерел. Традиційно виділяють дві моделі формування грошового потоку підприємства – потік для власного капіталу та потік для сукупного капіталу. Особливості визначення грошових потоків підприємства – це функція фінансового менеджменту та інвестиційного аналізу.

За розрахунків вартості об'єкта в часі використовується шість функцій грошової одиниці, розрахованих на підставі складних відсотків. Інакше кажучи, це означає, що не тільки основна сума, покладена на депозит, дає відсотки, а й нараховані на неї відсотки, залишені на рахунку. Економічний зміст шести функцій грошової одиниці та сфери їх використання в оціночній діяльності характеризує таблиця 5.2.

Таблиця 5.2

Економічна сутність шести функцій грошової одиниці

Функція грошової одиниці	Економічна сутність	Сфера використання в оціночній практиці
1	2	3
Майбутня вартість грошової одиниці (F_1)	Відображає зростання грошової одиниці, покладеної на депозит. Відсоток нараховується на початкову суму та відсотки, нараховані раніше	Прогнозування майбутньої вартості об'єкта оцінки, виходячи з його теперішньої ринкової вартості
Нагромадження грошової одиниці за період (F_2)	Показує майбутню вартість серії регулярних однакових платежів за певний період за відповідної відсоткової ставки	Прогнозування майбутньої вартості об'єкта оцінки, виходячи з величини платежу у серії виплат і часу їх здійснення
Фактор фондозаміщення (коефіцієнт заміщення капіталу) (F_3)	Показує суму первинного інвестування, необхідну для нагромадження грошової одиниці з урахуванням нарахованих відсотків	Визначення щорічної суми, необхідної для відшкодування інвестицій у купівлю нерухомості
Поточна вартість грошової одиниці (F_4)	Показує теперішню вартість грошової одиниці, яку очікується отримати у майбутньому	Приведення майбутніх грошових доходів від експлуатації об'єкта до теперішньої (поточної) вартості. Розрахунок поточної величини грошової суми, яку буде отримано в майбутньому від продажу об'єкта

Продовження таблиці 5.2

1	2	3
Поточна вартість одиничного ануїтету (фактор поточної вартості ануїтету) (F_5)	Дає змогу визначити теперішню вартість через серію однакових майбутніх платежів	Розрахунок майбутніх однакових грошових надходжень
Коефіцієнт амортизації грошової одиниці (F_6)	Служить для розрахунку періодичних платежів за основну суму боргу та відсотки за нього	Використовується за визначення вартості об'єкта, придбаного за рахунок кредитних ресурсів

Найтипівішими методами результатної технології розрахунків є капіталізація доходів та дисконтування грошових потоків.

Метод дисконтування. Загальна методологія використання цього методу передбачає визначення ефективності управління потенціалом на основі встановлення вартості потенціалу (чи його елемента) на рівні чистого приведенного потоку капіталу від його експлуатації. Це означає, що земельна ділянка, будівля чи споруда, обладнання, нематеріальний актив тощо коштують стільки, скільки вони генерують економічних результатів. Загальний розрахунок проводиться за традиційною технологією дисконтування і порівняння грошових припливів і відпливів капіталу підприємства щодо даного об'єкта:

$$NCF = \sum_{i=1}^n CF_i^+ * F_{mi} - \sum_{i=1}^n CF_i^- * F_{mi} \quad (5.1)$$

де NCF – чистий приведений потік капіталу;

CF^+ – приплив капіталу підприємства за i -й рік (період);

CF^- – відплив капіталу підприємства за i -й рік (період);

n – кількість прогнозних періодів оцінки;

F_{mi} – дисконтний множник, визначений як відповідна функція грошової одиниці для i -го періоду за попередньо встановленою ставкою r щодо базового періоду.

Специфіка оцінювання окремих об'єктів виявляється в особливій структурі дисконтної ставки. Для визначення дисконтної ставки використовують методи, зазначені в таблиці 5.3.

Методи капіталізації базуються на використанні коефіцієнта, який уможливорює переведення чистих потоків капіталу від використання об'єкта у його вартість. Інакше кажучи, необхідною умовою застосування цих методів є можливість визначення чистого потоку капіталу та встановлення коефіцієнта капіталізації для нього. Як правило, методи капіталізації використовуються у разі дохідного використання об'єкта оцінки. У цілому

Таблиця 5.3

Методи розрахунку дисконту

Назва методу	Загальна характеристика	Технологія розрахунку	Специфіка використання
1	2	3	4
Метод кумулятивної побудови	Передбачає сумування безризикової ставки з усіма компенсаціями за ризик, яким переобтяжений об'єкт оцінки	$r = r_{\text{баз}} + \sum_{i=1}^n k_i$ <p>де $r_{\text{баз}}$ – базова безризикова ставка дисконту; k_i – компенсація за i-й ризик; n – кількість врахованих ризиків</p>	Безризикова ставка дорівнює депозитній ставці комерційних банків з урахуванням того, що: <ol style="list-style-type: none"> 1) депозит є валютним; 2) сума депозитного вкладу співмірна з розміром чистого операційного потоку капіталу; 3) термін отримання чистого операційного потоку капіталу від використання об'єкта співмірний із строком депозитного вкладу; 4) умови депозиту відповідають угодам з юридичними особами; 5) загальна безризикова дисконтна ставка розраховується як середня між аналітичними ставками провідних банків країни
Метод зіставного продажу	Ставка дисконту визначається діленням чистого операційного потоку за об'єктами-аналогами на їхню ринкову вартість (у комерційних угодах)	$r = \left[\sum_{i=1}^n \frac{NCF_i}{MV_i} \right] \div n$ <p>де NCF_i – операційний потік капіталу за i-м об'єктом; MV_i – ринкова вартість i-го об'єкта-аналога; n – кількість ринкових аналогів, доступних на ринку</p>	Використовується у разі наявності у аналітика достовірної інформації щодо об'єктів аналогів та відповідного розвитку ринків нерухомості, землі, уживаного устаткування тощо

Продовження таблиці 5.3

1	2	3	4
Метод капітальних активів	Ставка дисконту визначається через існуючий ринок капіталу	$r = r_{\bar{\alpha}\alpha} + \beta * (p_{рин} - r_{\bar{\alpha}\alpha})$ де $r_{\bar{\alpha}\alpha}$ – базова безризикова ставка дисконту; β – коефіцієнт бета (коефіцієнт системного ризику); $p_{рин}$ – середня доходність ринку	До запропонованої формули, як правило, додаються індивідуальні поправки за конкретним об'єктом оцінки: компенсація за різницю в масштабах діяльності; компенсація за спеціальні види ризику тощо
Метод пов'язаних інвестицій	Використовується у двох різновидах: 1) для власного і позикового капіталу, 2) для складових елементів об'єкта, передбачає встановлення ставки дисконту за середньозваженою технологією	1) $q * p_k + (1 - q) * p_a$ де q – частка позикових джерел фінансування в загальній сумі капіталу підприємства; p_k – середня доходність позикового капіталу; p_a – нормальна доходність власного капіталу. 2) $r = q_{зем} * r_{зем} + q_{нер} + \dots + q_n * r_n$ де $q_{зем}$ – частка вартості землі у загальній вартості об'єкта; $r_{зем}$ – ставка дисконту для землі; $q_{нер}$ – частка вартості нерухомості у загальній вартості об'єкта; $r_{нер}$ – ставка дисконту для нерухомості; q_n – частка вартості n -го елемента в загальній вартості об'єкта; r_n – ставка дисконту для n -го елемента	Використовується за позикового фінансування купівлі та функціонування об'єкта оцінки або за наявності точних даних щодо всіх складових (конструкційних) елементів об'єкта
Метод середньозваженої вартості капіталу	Ставка дисконту встановлюється відповідно до рівня середньозважених витрат на капітал	$r = q_{п} * v_{п} + q_{в} * v_{в} + \dots + q_n * v_n$ де $q_{п}$ – частка кредиту в загальному обсязі фінансування об'єкта; $v_{п}$ – кредитна ставка; $q_{в}$ – частка власного капіталу в загальному об-	Використовується для приведення грошових потоків, визначених за моделлю сукупного капіталу

Продовження таблиці 5.3

1	2	3	4
		<p>сязі фінансування об'єкта;</p> <p>v_b – вартість використання власного капіталу;</p> <p>q_n – частка n-го джерела фінансових ресурсів у загальному обсязі фінансування об'єкта;</p> <p>v_n – вартість використання n-го джерела фінансування</p>	
Метод внутрішньої норми доходності	Реалізується у двох формах: простій та модифікованій; передбачає встановлення ставки дисконту відповідно до рівня внутрішньої норми доходності капіталу інвестора	$0 = \sum_{i=1}^n CF_i^+ * F_{mi}(\alpha) - \sum_{i=1}^n CF_i^- * F_{mi}(\alpha)$ <p>де CF_i^+ – приплив капіталу підприємства за і-й рік (період);</p> <p>CF_i^- – відплив капіталу підприємства за і-тий рік (період);</p> <p>n – кількість прогнозованих періодів оцінки;</p> <p>$F_{mi}(\alpha)$ – дисконтний множник, визначений як відповідна функція грошової одиниці для і-го періоду за попередньо встановленою ставкою α по відношенню до базового періоду.</p> <p>Звідси виводиться значення дисконтної ставки, хоча це й пов'язано з труднощами математичного характеру</p>	Використовується за розрахунків мінімальної вартості об'єкта, яка відповідає нульовому бюджетуванню грошових потоків
Метод ставки LIBOR	Ставка дисконту встановлюється відповідно до вартості грошової одиниці на Лондонській валютній біржі, ураховуючи ризик держави	$r = LIBOR + \beta_k (1...2\%)$ <p>де $LIBOR$ – вартість продажу грошей на європейських валютних ринках;</p> <p>β_k – рівень ризику країни</p>	За фінансування об'єкта через європейські валютні ринки на стандартних умовах залучення

такі методи в основному базуються на трьох теоретичних принципах, визначених у попередньому розділі посібника, – очікування, заміщення та попиту і пропонування. Суть коефіцієнта капіталізації полягає в поєднанні двох економічних процесів – отримання доходу на капітал та відшкодування капіталу інвестора-власника (рис. 5.2).



Рисунок 5.2 Внутрішня економічна логіка побудови коефіцієнта капіталізації

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

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

Методи визначення коефіцієнта капіталізації, які теоретично будуть описані далі, можна зобразити в такий спосіб (рис. 5.3).

Окремі з указаних методів було описано раніше (за дослідження методології дисконтування грошових потоків), а саме: метод зіставного продажу, метод внутрішньої ставки доходності, метод пов'язаних інвестицій. Усі розглянуті раніше технології формування коефіцієнта капіталізації не розглядатимуться повторно, але будуть наповнені специфічною інформацією.

У разі встановлення коефіцієнта капіталізації на рівні попередньо визначеної ставки дисконту передбачається, що грошові потоки підприємств-

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



Рисунок 5.3 Методи визначення коефіцієнта капіталізації за оцінки вартості потенціалу підприємства

Метод зіставного продажу є найшвидшим та найпростішим у використанні, а отже, і найпоширенішим. Він базується на інформації про аналогічні об'єкти (інвестиційну мотивацію угод купівлі – продажу, способи фінансування, необхідний рівень платоспроможності, ліквідності, забезпечення тощо) та досягнутої корисності (ефективності) їх господарського використання, яка доступна на ринку. Технологія розрахунку коефіцієнта ка-

піталізації тотожна описаній вище методиці формування ставки дисконту. Основна практична проблема застосування цього методу полягає в неможливості повної та достовірної оцінки ефективності використання об'єктів-аналогів через закритий характер такої інформації.

Метод підсумовування як логічна конструкція формування коефіцієнта капіталізації використовує схему рис. 5.4.

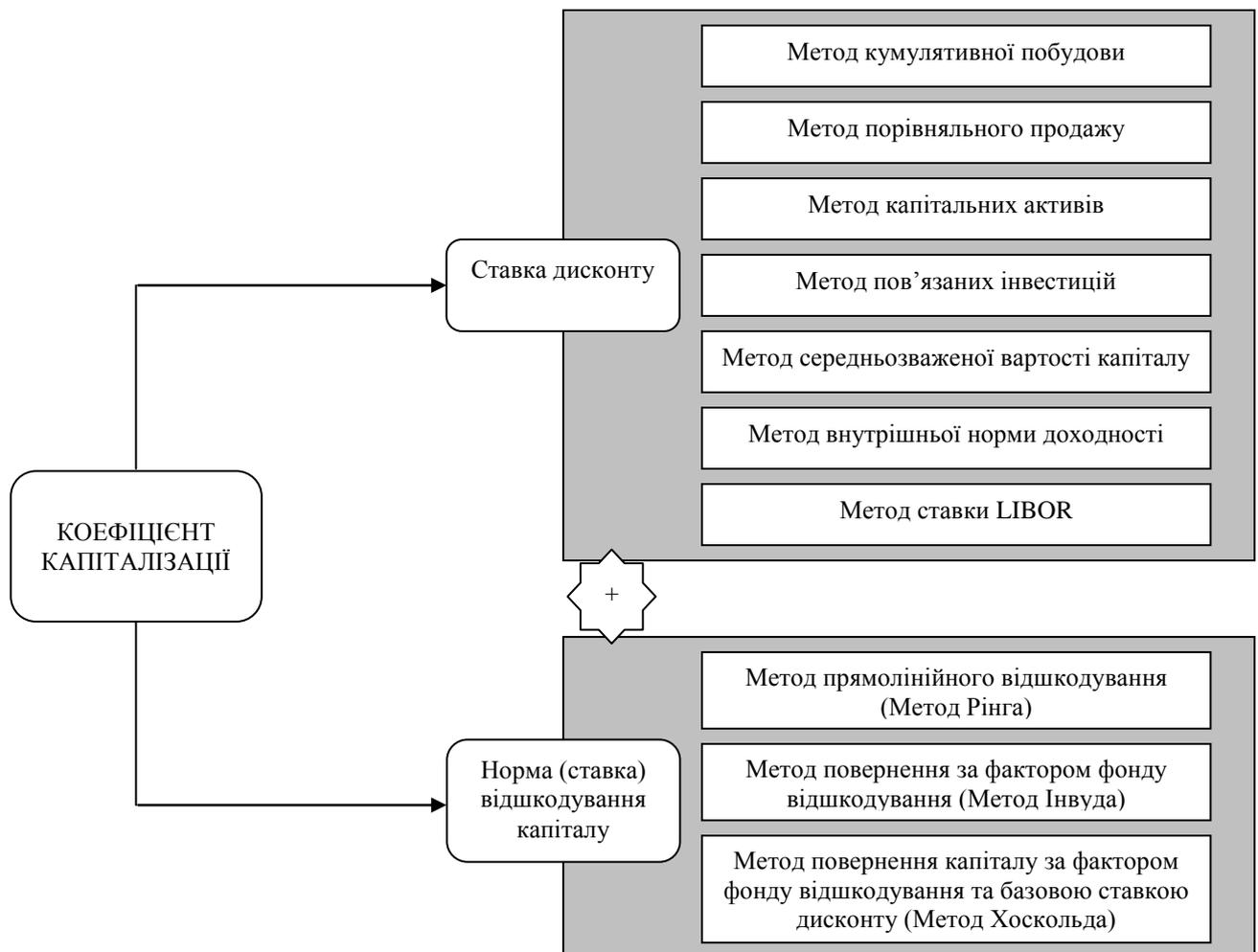


Рисунок 5.4 Коефіцієнт капіталізації згідно з методом сумування (кумулятивної побудови)

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

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

2. Компенсація за ризик об'єкта – відображає рівень ризику інвесту-

вання капіталу в конкретний об'єкт (нерухомість, земельну ділянку, машини, технологію тощо) та необхідну суму коштів для його компенсації.

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

4. Компенсація за інвестиційний менеджмент – відображає рівень ризику неадекватного менеджменту інвестицій, який по стає внаслідок недостатньої кваліфікації інвестора-власника (його довіреної особи) та складності реалізації проекту, а також суму коштів, необхідну для його компенсації.

5. Поправка на зміну прогнозованих ринкових умов – відображає прогнозовані зміни вартості об'єкта під впливом ринкових умов та необхідну компенсацію за невикористані очікування власника-інвестора.

Визначення норми відшкодування капіталу за прямолінійною схемою має назву методу Рінга, який передбачає рівномірне повернення вкладеної суми з поступовим зменшенням її реальної вартості. Ставка відшкодування визначається за формулою:

$$C_b = \frac{1}{n_{нов}} \quad (5.2)$$

де C_b – ставка відшкодування капіталу;

$n_{нов}$ – період повернення (відшкодування) капіталу (в окремих випадках – обернена величина від результативності його використання).

Встановлення норми відшкодування за фактором фонду відшкодування передбачає повернення капіталу з урахуванням його знецінення, тобто повернені суми з року в рік збільшуються, що можна виразити формулою:

$$C_b = F_3 = \frac{r}{(1+r)^n - 1} \quad (5.3)$$

де F_3 – коефіцієнт відшкодування капіталу за вибраною ставкою дисконту r та тривалістю періоду n .

Використання такого методу уможливорює реінвестування повернутих сум капіталу від певного проекту за тією самою ставкою доходності. Він використовується за рівновеликих періодичних платежів, отриманих від експлуатації об'єкта.

Повернення капіталу за методом Хоскольда базується на використанні норми, яка включає коефіцієнт відшкодування капіталу (F_3) за безризиковою ставкою дисконту та проміжок часу, за який очікується повернути інвестований капітал. Основна передумова використання цього методу –

реінвестування повернутого капіталу може бути не таким прибутковим, як початкові інвестиції, тобто повторному інвестуванню властивий підвищений рівень ризику.

Інші методи побудови коефіцієнта капіталізації передбачають ознайомлення з таблицею щодо ризику різних груп інвестицій (таблиця 5.4).

Таблиця 5.4

Коефіцієнти капіталізації відповідно до окремих груп інвестицій

Групи ризику	Тип інвестиції (інституції)	Коефіцієнт капіталізації, %
1	2	3
1	Вкладення капіталу в підприємства, що давно функціонують, мають значні активи, добру репутацію, працюють стабільно в стабільних сферах бізнесу	10
2	Вкладення капіталу у великі компанії, які потребують вагомих зусиль щодо управління ними та підтримання досягнутого рівня. Сюди слід віднести більшість відомих світових компаній	12,5
3	Вкладення капіталу у високодохідні великі фірми, діяльність яких чутлива до макроекономічних коливань	15
4	Інвестиції у фірми, управління якими не потребує високих управлінських здібностей та значних капіталовкладень	20
5	Інвестиції у малі високо конкурентоспроможні фірми, фінансування яких не потребує великих витрат	25
6	Вкладення капіталу у фірми, успішність функціонування та розвитку яких залежить від управлінських здібностей та спеціального досвіду ключової особи чи групи осіб, а також у ті, що потребують незначних поточних вливань капіталу, мають високу конкурентоспроможність, а водночас високий ризик банкрутства	50
7	Вкладення капіталу в підприємство в одноосібного власника, який працює в сфері торгівлі, чи надання послуг не потребує суттєвих витрат для поточного фінансування, але має високу кваліфікацію та практичний досвід у даній сфері бізнесу	100

Метод вирахування визначає коефіцієнт капіталізації віднімання від ставки дисконту надбавки за майбутнє зростання капіталу. При цьому приріст капіталу визначається за формулою:

$$\Delta K = R * F_3 = R \frac{r}{(1+r)^n - 1} \quad (5.4)$$

де ΔK – приріст капіталу;

R – прогнозований розмір зростання вартості об'єкта;

F_3 – коефіцієнт фонду відшкодування капіталу за вибраної ставки дисконту.

Метод Елвуда визначає коефіцієнт капіталізації як норму відшкодування капіталу, скореговану на:

1. суму амортизаційних відрахувань у рахунок погашення кредиту;
2. величину приросту частки власного капіталу в загальній структурі вартості об'єкта;
3. зміну регулярного (звичайного) доходу від використання об'єкта.

Розрахунок коефіцієнта згідно з даним методом проводиться за такою формулою:

$$k = p_{ек} - q_{п} * K_E \quad (5.5)$$

де k – ставка капіталізації;

$P_{ек}$ – доходність використання власного капіталу;

$q_{п}$ – частка позикових коштів у загальному обсязі фінансування об'єкта;

K_E – іпотечний коефіцієнт Елвуда.

Слід зазначити, що з розвитком оціночної практики метод Елвуда було дещо модифіковано. Однією з найбільш відомих модифікацій є формат формули Акерсона.

Метод фінансових показників схожих підприємств використовується за умови доступності відповідної детальної інформації, а сам коефіцієнт капіталізації визначається як відношення річного чистого прибутку схожих підприємств до чистого виторгу від реалізації їх продукції. Вважають, що цей показник ураховує як повернення капіталу, так і доходність його використання. Проте коефіцієнт капіталізації не враховує відмінностей у структурі капіталу підприємств, а також у їхній амортизаційній політиці. Тому загальну ставку капіталізації згідно з цим методом визначають як відношення суми чистого прибутку (нарахованого відсотка на капітал) та сумарного відшкодування (знецінення й амортизації) до суми всього капіталу підприємств.

Метод ринкового мультиплікатора визначає ставку капіталізації виходячи з співвідношення ринкової вартості майна підприємства (акцій) і розміру річного чистого доходу від його господарського використання. Загальний розрахунок проводиться за такою формулою:

$$k = 1 + \left[\frac{\text{Ринкова вартість об'єктів оцінки}}{\text{Річний чистий дохід від їх господарського використання}} \right] \quad (5.6)$$

Як приклад використання цього методу можна запропонувати коефіцієнти капіталізації та відповідні їм ринкові мультиплікатори, визначені за даними російських підприємств (таблиця 5.5).

Таблиця 5.5

Коефіцієнти капіталізації та ринкові мультиплікатори для російських підприємств різних галузей

Галузь промисловості	Мультиплікатор, %	Коефіцієнт капіталізації, %
Нафтопереробка	14,20	7,04
Зв'язок	10,90	9,17
Електроенергетика	6,00	16,67
Машинобудування	3,50	28,57
Кольорова металургія	2,65	37,74
Нафтохімія	0,90	111,11

На закінчення доцільно зазначити, що кожен з названих підходів та спеціальних методів має свої переваги та недоліки і тільки на основі комплексного використання напрацьованого досвіду оцінки можна досягти реального визначення вартості майна та втіленого у ньому потенціалу. Основні переваги та недоліки описаних оціночних концепцій наведено в таблиці 5.6.

Таблиця 5.6

Переваги та недоліки різних методологій оцінювання потенціалу підприємства

Підхід	Переваги методів	Недоліки методів
1	2	3
Витратний підхід	<ul style="list-style-type: none"> • Аналіз варіантів найліпшого та найефективнішого використання земельної ділянки • Техніко-економічний аналіз можливостей нового будівництва та різного роду поліпшень • Аналіз варіантів найліпшого та найефективнішого використання земельної ділянки • Остаточне збалансування величини ринкової вартості підприємства з його можливостями за кожним із структурних елементів • Оцінка об'єктів загальнодержавного чи унікального характеру • Оцінка потенціалу за умови малоактивного та нерозвинутого ринку капіталу, нерухомості землі тощо 	<ul style="list-style-type: none"> • Використання «колишньої» господарської інформації потребує їх приведення до одного часового періоду, механізм розрахунків у цьому аспекті не можна назвати досконалим • Ігнорування перспектив розвитку підприємства та ринкового середовища • Повністю випадають із кола досліджень індивідуальні можливості ефективного використання об'єкта

Продовження таблиці 5.6

1	2	3
Результатний підхід	<ul style="list-style-type: none"> • Урахування перспектив діяльності та розвитку підприємства як цілісного земельно-майнового та соціально-організаційного комплексу, виходячи з колишнього досвіду, досягнутих результатів та сформованих ринкових умов • Можливість урахування специфіки ринкових умов для певного об'єкта за допомогою правильного визначення рівня дисконту чи коефіцієнта капіталізації 	<ul style="list-style-type: none"> • В аналітичних розрахунках використовується прогнозна (імовірна), а не фактична господарська інформація • Аналітичні процедури формування ставок дисконтування та капіталізації мають надто суб'єктивний характер • Неможливість досягнення абсолютно точних результатів через тривалість періоду оцінки та нестабільність реальних процесів припливу та відпливу капіталу
Порівняльний підхід	<ul style="list-style-type: none"> • Орієнтація на поточні фактичні ціни та ринкові умови діяльності дає змогу уникнути розбіжності між розрахунковою величиною вартості та її ринковим еквівалентом • Достовірна фактична інформація підвищує точність аналітичних розрахунків та відображення специфіки об'єктів оцінки, врахувавши фактично досягнуті фінансово-економічні результати • Дає змогу врахувати не тільки внутрішні особливості об'єкта, а й ринкову ситуацію у цілому (співвідношення попиту та пропонування, ціни на супутні об'єкти тощо) 	<ul style="list-style-type: none"> • Потребує існування розвинутого, цивілізованого та прозорого ринку об'єктів оцінки • Неможливість оцінки унікальних чи специфічних об'єктів за браком аналогів для порівняння • Ігнорування перспектив розвитку підприємств у майбутньому • Значні витрати часу та ресурсів на збирання та опрацювання великого масиву інформації як про об'єкт оцінки, так і його аналогів • Необхідність використання складних розрахункових процедур для встановлення адекватних поправок проти аналога, що не завжди можливо (навіть з причин недостатності кваліфікованого рівня аналітика)

Питання для поглибленого вивчення теми:

1. Порівняльна характеристика методичних підходів до оцінки потенціалу підприємства.
2. Кошторисна основа методів витратного підходу.
3. Вплив зносу на вартість об'єкта.
4. Різновиди та сфера використання мультиплікаторів.
5. Методологія визначення норми відшкодування.

ТЕМА 6. ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ, БУДІВЕЛЬ, СПОРУД

План:

6.1. Теоретичні аспекти визнання земельних ділянок та інших об'єктів складовими потенціалу підприємства.

6.2. Методичні основи оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд.

6.1. Теоретичні аспекти визнання земельних ділянок та інших об'єктів складовими потенціалу підприємства

Об'єктивно необхідним базисом створення будь-якого підприємства, його цілісного майнового комплексу є земельна ділянка та розміщені на ній інші об'єкти нерухомості. Так чи так, але виробничі процеси всіх підприємств переплітаються з природними, що зумовлює необхідність врахування природного чинника за визначення їх потенціалу. Зазначимо, що в певних сферах бізнесу земельна ділянка є основним засобом виробництва і чи не найважливішим чинником успішності діяльності (сільське господарство, видобувна промисловість, туристичний, культурно-оздоровчий бізнес тощо).

Проблема оцінки незабудованої земельної ділянки або земельної ділянки з поліпшеннями (нерухомістю) уже давно є об'єктом ретельного дослідження багатьох науковців. Вартість земельної ділянки, будівель і споруд визначається їхньою специфічною корисністю, унікальністю, довговічністю, місцезорашуванням, а також кількістю ринкових пропозицій. Алгоритм визначення вартості землі чи нерухомості тісно пов'язаний з юридичними процедурами, які формують, визначають, регламентують та обслуговують відносини власності на ці об'єкти.

Виняткова роль земельних ділянок та об'єктів нерухомості у виробничо-господарському процесі окремого підприємства та в розвитку суспільних економічних відносин спричиняє необхідність ґрунтового дослідження втілених у них корисних матеріально-майнових властивостей, як реальних, так і потенційних.

Визначаючи потенціал підприємства як сукупність внутрішніх і зовнішніх, явних чи прихованих можливостей цілісної земельно-майнової та соціально-організаційної системи, зайвий раз слід підкреслити складність його кількісної детермінації. Найбільш піддатливою до кількісного вимірювання складовою цієї сукупності можливостей є земельна ділянка та збудовані на ній об'єкти.

З метою однозначного визнання об'єктів нерухомості та земельних

ділянок підприємства елементами його потенціалу слід дослідити їхні специфічні риси, які можуть підтвердити чи спростувати цю тезу. Засадничим положенням такого дослідження слід уважати необхідність порівняння загальносистемних рис потенціалу підприємства з виокремленими специфічними рисами земельних ділянок та об'єктів нерухомості, які виявляються в господарських процесах. Визнання земельних ділянок та об'єктів нерухомості складовими потенціалу підприємства базується на таких основних міркуваннях:

– Згідно з ресурсним підходом до визначення вартості потенціалу підприємства, що нині є найпоширенішим, ця вартість дорівнює сумі витрат (чи вартостей) усіх ресурсно-майнових елементів. З огляду на це зазначимо, що вартість земельних ділянок та об'єктів нерухомості становить найбільшу частку в загальній структурі майна підприємств багатьох сфер бізнесу, утворюючи природний базис реалізації підприємницької діяльності.

– З позицій організаційно-функціонального підходу до оцінки вартості потенціалу підприємства її величина визначається здатністю матеріально-технічних і соціально-трудова елементів підприємницької діяльності виконувати виробничо-комерційні функції. Не останню роль у виконанні стратегічних програм розвитку підприємств відіграє наявність і доступність земельних ділянок, а також об'єктів нерухомості.

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

– Сам процес залучення земельної ділянки чи об'єкта нерухомості до господарських операцій передбачає дотримання певних об'єктивно чи природно обумовлених пропорцій.

– Можливості та спосіб використання земельних ділянок, будівель і споруд у довгостроковому періоді безпосередньо визначається сучасними ринковими умовами, етапом розвитку економічних відносин і багатьма іншими факторами.

– Саме можливості результативного використання земельних ресурсів, будівель чи споруд виступають як інертні чи основоположні компоненти загальної динамічної сукупності елементів потенціалу підприємства.

Зазначені тези дають змогу однозначно віднести земельні ділянки та інші об'єкти нерухомості до ресурсних елементів потенціалу підприємства, оскільки вони (їхні можливості) відповідають таким його специфічним рисам, як складність, структурність, інертність, відкритість, пропорційність, реальність тощо.

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

– Земельна ділянка – це частина земної поверхні, яка має фіксовані межі, характеризується визначеним місцезонаштуванням, природними властивостями, різними фізичними параметрами, правовим і господарським статусом та іншими характеристиками, які забезпечують її використання в економічних відносинах. По суті, усі властивості земель можна розподілити на три основні частини: природно-фізичні, антропогенні та нематеріальні. У сукупності вони формують специфічний об'єкт оцінки – земельну ділянку.

– Фізична площа земельної ділянки – це площа земної поверхні в межах певної ділянки з урахуванням нерівностей її поверхні.

– Геодезична площа земельної ділянки – це площа проекції меж ділянки в геодезичній системі координат. За цією площею земельна ділянка фіксується у нормативно-правових документах.

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

– Юридичний статус – це сукупність права власності, застави, сервітутів, переваги придбання та інших законних зобов'язань щодо земельних ділянок, які визначають специфіку їх відчуження та використання. З прийняттям за останні роки низки законодавчих актів та нормативних документів, пов'язаних з реформуванням земельних відносин в Україні, у тому числі Земельного кодексу 2001 року, створено законодавчі та нормативно-методичні основи придбання земельних ділянок сільськогосподарського та іншого призначення у власність юридичними та фізичними особами для здійснення підприємницької діяльності. Після поетапного введення в дію даного кодексу земельні ділянки стануть об'єктами господарського обороту і їх власники матимуть змогу самостійно і вільно розпоряджатися ними, тобто економічно вигідно використовувати, продавати, дарувати, заповідати, віддавати під заставу, купувати чи здавати в оренду. Становлення та розвиток конкурентного ринку землі, перетворення землі на об'єкт товарно-грошових відносин значно актуалізує проблему оцінки її ринкової вартості.

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

– Поліпшення земельної ділянки (об'єкта нерухомості) – фізичні наслідки будь-яких заходів, що спричинилися до зміни рельєфу, умов освоєння та експлуатації земель, або потенційної прибутковості її використання (спрямованих на зміну технологічного способу використання об'єкта нерухомості чи його споживної вартості).

– До нерухомості відносять об'єкти з фіксованим місцезонаштуванням у просторі (земній поверхні) та усе, що з ними невід'ємно пов'язано над чи під землею, а також сукупність прав, які визна-

чають їхній юридичний статус. Таким чином вирізняють поняття нерухомості фізичних об'єктів та нерухомості прав власності.

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

– Цілісний архітектурний комплекс – це сукупність об'єктів нерухомості, які нерозривно поєднані на функціональній, естетичній, культурній чи іншій основі. Оцінка вартості одного з об'єктів цілісного архітектурного комплексу неможлива з огляду на неможливість його окремого використання.

– Конструктивний елемент нерухомості – це елементарна неподільна частина об'єкта, поєднана в загальній системі.

– Будівлі – інженерно-архітектурні споруди, що створюють (чи використовуються) приміщення для перебігу певних бізнес-процесів.

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

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

Оцінка вартості та потенціалу земельних ділянок і об'єктів нерухомості ґрунтується на використанні системи принципів, що уможливають найбільш адекватне визначення втілених у них можливостей (таблиця 6.1).

Таблиця 6.1

Принципи визначення вартості земельної ділянки та нерухомості

№	Принцип	Коротка характеристика	Пояснення
1	2	3	4
1	Корисності	Показує залежність вартості об'єкта оцінки від його здатності задовольняти вимоги власників	В економічній практиці корисність визначається величиною, надійністю та строками грошового потоку від використання об'єкта в господарській практиці
2	Заміщення	Базується на можливості альтернативного вибору покупцями об'єктів нерухомості чи земельних ділянок (приблизно однорідних за своєю корисністю), та означає, що вартість окремого об'єкта залежить від наявності на ринку та загальної кількості об'єктів-аналогів	Найбільш повно реалізується за умов новобудов у районах масового житлового будівництва

Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4
3	Очікування	Означає, що вартість об'єкта безпосередньо залежить від суми виручки, яку очікує отримати теперішній власник майна від останньої угоди перепродажу	Наприклад, за визначення вартості земельної ділянки в зоні житлового будівництва слід урахувати можливу суму орендної плати та строки її сплати у разі спорудження житлового будинку
4	Елімінаваності	Визначає необхідність врахування вкладу кожного з усього спектра факторів, які впливають на вартість об'єкта оцінки	Вартість нерухомості визначається такими основними факторами: чистою вартістю земельної ділянки та чистою вартістю всіх надбудов на ній (з урахуванням їхнього технічного оснащення). Використовується для визначення надлишкових поліпшень земельних ділянок.
5	Збалансованості	Визначає необхідність пошуку оптимального складу всіх компонентів виробничо-господарських систем для кожного типу землекористування, що зумовлює максимальну вартість нерухомості	Збалансованість досягається у разі, коли об'єкту оцінки відповідає оптимальна комбінація інших навколишніх (у рамках району) об'єктів нерухомості чи земельних ділянок. Збалансованість порушується, якщо окремі об'єкти характеризуються надлишковими чи недостатніми поліпшеннями як порівняти із середнім рівнем району
6	Розподілу	Означає, що фізичні елементи нерухомості чи права на користування земельними ділянками можна розподіляти та поєднувати в різних комбінаціях, які уможливають досягнення найвищої їх вартості	Принцип виявляється через динамічність земельного ринку та ринку нерухомості
7	Ринковий	Визначає залежність вартості об'єкта оцінки від рівня ринкових цін на нього	Виражає взаємозв'язок між потребою в об'єктах нерухомості чи земельних ділянках, що зростає, за умови розвитку суспільства, та природною обмеженістю пропозиції таких об'єктів
8	Оточення	Полягає в необхідності узгодження архітектурної однорідності та відповідного характеру землекористування, що уможливає досягнення максимальної вартості	Принцип виявляється через місцеві ринки та практично реалізується в прогресії чи регресії вартості об'єкта оцінки

Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4
9	Найліпшого та найефективнішого використання	Означає, що для оцінки вартості об'єктів нерухомості чи земельних ділянок з можливих варіантів їх господарського використання вибирають той, що дає змогу максимально реалізувати функціональні можливості об'єктів	Цей принцип є засадничим для оцінки об'єктів нерухомості та земельних ділянок, оскільки дає змогу врахувати їхній потенціал за оцінювання вартості

Орієнтовний перелік документів, що необхідні для оцінки об'єктів нерухомості та земельних ділянок:

1. Для визначення вартості нерухомості:

- Свідоцтво юридичної належності об'єкта (юридичний статус).
- Історія будівництва.
- Документи на право землекористування, генплан, по-поверхові плани, експлікації.
- Паспорт Бюро технічної інвентаризації.
- Відомості щодо кількості, обсягів, строків ремонтів та витрат на їх проведення.
- Відомості про орендні угоди щодо об'єкта та розмір орендної плати.

2. Для оцінки земельних ділянок:

- Акти землекористування.
- Інформація щодо інженерно-геологічних умов.
- Інформація щодо місцезнаходження ділянки відносно санітарно-захисних зон.
- Постанови місцевих органів влади щодо землекористування.
- Кошториси витрат на поліпшення земель.
- Документи щодо умов використання земельної ділянки.

На закінчення слід зазначити, що кожен аналітик використовує той чи інший метод визначення вартості потенціалу земельної ділянки, будівлі чи споруди підприємства відповідно до власних переконань та підготовки. Наприклад, витратні методи оцінки можуть свідчити, що аналітик дотримується методології ресурсного дослідження потенціалу. Застосування результатних технологій визначення вартості потенціалу свідчить про прихильність аналітика до теорій функціонально-організаційного напрямку. В оціночній практиці досить часто постають проблеми, що потребують поєднання різних позицій. Удалі спроби такого поєднання дають підстави казати про необхідність створення нового підходу до дослідження феномену потенціалу підприємства у цілому і таких його елементів, як земля, будівлі та споруди.

6.2. Методичні основи оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд

На думку окремих авторів, існує понад двадцять методів оцінки ринкової вартості земельних ділянок, хоч за ретельного аналізу змістового наповнення і техніки розрахунків їх коло значно звужується. Якщо не зважати на термінологічні різночитання і процедурні відмінності, всі вони, по суті, є різновидами основоположних підходів: витратного, порівняльного та результатного.

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

1. Метод залишку для землі;
2. Метод капіталізації земельної ренти;
3. Метод зіставного продажу;
4. Метод співвідношення (перенесення);
5. Метод витрат на освоєння.

Усі інші розрахункові методи, технічні прийоми та їхні комбінації є похідними від цих базових підходів.

Метод залишку для землі базується на концепції класичної економічної теорії, початково розробленої для земель сільськогосподарського призначення, котра розглядає увесь дохід, що стосується земельної ділянки, як залишковий. Даний метод використовується за оцінювання земельної ділянки з поліпшеннями чи вакантною (неосвоєною) ділянкою, призначеною для комерційного використання. Процедура практичної реалізації цього методу передбачає:

1. Достатньо точно визначення поточної вартості будівель і споруд ($B_{\text{бд.с}}$, а також середньорічного чистого доходу від земельно-майнового комплексу в цілому (D);
2. Визначення частини чистого доходу, яка припадає на будівлі та споруди ($D_{\text{бд.с}}$), множенням їхньої поточної вартості на коефіцієнт її капіталізації:

$$B_{\text{бд.с}} * r_{\text{бд.с}} = D_{\text{бл.с}} \quad (6.1)$$

Коефіцієнт капіталізації для будівель та споруд ($r_{\text{бд.с}}$) складається із коефіцієнта капіталізації для землі (r_3) і коефіцієнта відшкодування капіталу ($r_{\text{від}}$), що дорівнює F_3 . Коефіцієнт відшкодування капіталу показує, яку частку від вартості будівель та споруд потрібно

відшкодовувати у кінці кожного періоду (року), щоб через певну кількість періодів (років) експлуатації об'єкта нагромадити суму коштів, тотожну його повній вартості;

3. Розрахунок частини чистого доходу, який припадає (залишається) на земельну ділянку (D_3):

$$D_3 = D - D_{\text{бд.с}} \quad (6.2)$$

4. Методом прямої капіталізації визначається вартість земельної ділянки (B_3):

$$B_3 = D_3 / r_3 \quad (6.3)$$

Метод капіталізації земельної ренти полягає у визначенні вартості земельної ділянки за допомогою коефіцієнта капіталізації доходів від здавання її в оренду. Значущість цього методу зростає за умов наявності та розвитку активного земельного орендного ринку, коли вакантні ділянки часто здаються в оренду, що забезпечує порівнянні земельні ренти та коефіцієнти капіталізації для землі. За сучасних умов метод є досить ефективним для оцінки земельних ділянок комерційного призначення порівняно невеликих за площею та розташованих у складі цілісних територій (ділянки під паркування автомобілів, сезонні торговельно-комерційні об'єкти, ділянки підсобного господарства тощо).

Метод визначення ренти в основному використовується для оцінки міських земельних ділянок та базується на визначенні показників диференціальної, абсолютної та монопольної ренти.

Диференціальна рента відображає конкретну цінність земельної ділянки і поділяється на такі види:

— ренту за рахунок доступності ділянок, що зумовлена скороченням транспортних витрат (часу та коштів), а також збереженням високої продуктивності праці за рахунок мінімізації транспортної втоми;

— ренту за рахунок освоєння території, що визначається зниженням собівартості продукції завдяки скороченню витрат на створення загальноміської системи інженерно-транспортної інфраструктури (магістральних мереж енерго- та водопостачання, каналізації, шляхів сполучення, благоустрою тощо);

— ренту за рахунок ефективності додаткових капіталовкладень в облаштування території, яка зумовлена можливостями й вигодами даної ділянки, а також способом її використання.

Абсолютна рента характеризує ефективність цільового використання земельної ділянки. На відміну від диференціальної ренти, вона не залежить від конкретних властивостей ділянки. Якщо диференціальна рента безпо-

середньо пов'язана з територіальною структурою міста, то абсолютна рента – з його функціональною структурою. Її показники належать до галузі чи виду діяльності у цілому й визначаються в притаманній їй органічній будові капіталу: на ідентичних за споживними властивостями ділянках різні види діяльності даватимуть різну віддачу. Тому її можна назвати рентою переваги мети використання.

Монопольна рента утворюється на всіх ділянках незалежно від їх місцезонашування в межах міста, оскільки різні види діяльності можуть потребувати найрізноманітніших умов для свого розміщення, а пропонування вільних ділянок через обмеженість міської території в цілому, як правило, не відповідає попиту на них. Особливо це стосується районів, які мають специфічні властивості, що практично неможливо відтворити: ядро центру, що історично склався; заповідні території; території з оздоровчими властивостями тощо.

Загальний розрахунок вартості земельної ділянки за цим методом проводиться за формулою:

$$B_{зем} = \frac{O_c \cdot P_n}{K_n} \cdot K_\phi \cdot K_m \cdot S_{зем}, \quad (6.4)$$

де $B_{зем}$ – вартість земельної ділянки, грн.;

O_c – витрати на освоєння та благоустрій території, грн./км;

P_n – нормативна рентабельність (як правило, становить не більше 6%);

K_n – нормативний коефіцієнт капіталізації (як правило, не перевищує 3%);

K_ϕ – коефіцієнт функціонального використання земельної ділянки;

K_m – коефіцієнт місцезонашування земельної ділянки;

$S_{зем}$ – площа земельної ділянки, км.

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

Зіставлення і порівняння оцінюваної земельної ділянки з проданими об'єктами-аналогами проводиться у розрізі двох таких основних компонентів:

— за одиницями порівняння;

— за елементами порівняння.

Одиниця порівняння виражає зв'язок між ціною ділянки землі та її окремими характеристиками. Середня чи типова вартість одиниці

порівняння визначається для кожної однорідної групи ділянок на підставі фактичних даних з продажу. Залежно від характеру використання земельної ділянки цими показниками можуть бути ціни за 1 м², 0,01 га, 1 га ділянки, за 1 м її фронтальної межі, за одиницю щільності, за 1 м² чи 1 м³ розташованої на ділянці будівлі або споруди; за одиницю, що дає прибуток, за квартиру, місце в гаражі, на стадіоні, за місце паркування та ін.

Елемент порівняння визначається як властивість ділянки, нерухомості чи умов продажу, які справляють істотний вплив на зміну вартості об'єкта оцінки. Серед цих ознак як елементи порівняння є найпоширенішими:

— правовий статус до земельної ділянки (наявність прав володіння, користування, розвитку, розпоряджання земельною ділянкою, правових обтяжень та сервітутів);

— умови продажу (вільний продаж, вимушений продаж, ліквідаційний продаж; продаж за позбавлення власника права викупу застави; умови фінансування тощо);

— дата продажу (різниця в часі між різноманітними операціями з продажу, що відображає зміну ринкових умов, рівень інфляції, активність ринку (сезонну, циклічну, змішану), взаємодію попиту та пропонування тощо);

— місце розташування (розбіжності в розташуванні земельних ділянок у містах різної категорії та в плані міста відносно основних центрів тяжіння);

— фізичні характеристики (розмір, конфігурація, довжина фронтальної лінії земельної ділянки, її інженерно-геологічні параметри, а також характер використання прилеглих територій).

Відмінності земельної ділянки-аналога та оцінюваної земельної ділянки в ознаках, які визначають їхню вартість, необхідно враховувати через надбавку чи знижку або іншим способом. Для цього застосовується таблиця коригувань, що враховує відхилення в ціні за елементами порівнянь, які впливають на вартість.

Коригування може проводитися в гривнях або у відсотках за кожним фактором чи за всією їхньою сукупністю на незалежній основі через додавання або на кумулятивній основі через множення значень поправок. При цьому необхідно використовувати ряд індексів цін та поправочні коефіцієнти.

Треба зазначити, що максимально орієнтований на кон'юнктуру ринку порівняльний метод є найбільш привабливим. Однак складність його застосування полягає не лише в тому, що в Україні нема розвинутого ринку землі, на якому зараз діє лише один продавець – держава, а й у недостатньо розробленій техніці внесення поправок за зіставлення результатів продажу, у браку належного обґрунтування кількісних значень коригувальних коефіцієнтів.

На сьогодні з певним допуском можна рекомендувати застосування системи регіональних, зональних та локальних коефіцієнтів за внесення поправок стосовно розбіжностей у місцерозташуванні, фізичних характеристик земельної ділянки та особливостей використання прилеглої території.

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

Досвід зарубіжних оцінювачів дає змогу встановити певні співвідношення між вартістю окремих частин нерухомого комплексу. Так, за даними Національної асоціації житлових будівельників США, частка витрат на придбання землі під будівництво становить 35%, а для незабудованих ділянок — 15%. Англійські фахівці за оцінки комерційної нерухомості величину вартості землі рекомендують брати для країн з розвиненої ринковою економікою 15-30% від загальної вартості нерухомості, а для, наприклад, умов Росії — на рівні 20%. На їхню думку, вартість земельної ділянки не повинна бути меншою за вартість сільськогосподарської землі з урахуванням вартості створеної інфраструктури. За даними Д. Фрідмена, середня частка вартості земельної ділянки в ціні нерухомих комплексів становить 18-21%. Проте автор попереджає, що техніку алокації необхідно використовувати тільки тоді, коли неможливо застосувати інші методи, а також за наявності достатньої кількості інформації про недавній продаж уже забудованих ділянок.

Метод витрат на освоєння використовується в основному для оцінки малоосвоєних територій, які підлягають розбиттю на ділянки під забудову з їх наступним продажем. Метод ґрунтується на принципі додаткової продуктивності, а алгоритм оцінки засновано на методі дисконтування грошових потоків і відповідає порядку розрахунку чистої приведенної вартості. До відпливу капіталу відносять поточні витрати на планування, проектування та делімітацію ділянок, попереднє впорядкування масиву, витрати на продаж ділянок та прибуток первинного власника. До припливу капіталу відносять виторг від продажу ділянок, очищений від витрат на продаж, та освоєння кожного лота. Слід зазначити, що ставка дисконту формується відповідно до розглянутих у розділі 5 принципів та методів, а період дисконтування визначається, виходячи з тривалості періоду, протягом якого передбачається продати земельні ділянки.

Використовувати даний метод слід досить обережно. Основна сфера його використання — оцінка недавно поділеного чи підготовленого до поділу земельного масиву. Прогнозоване освоєння має відображати найліпший та найефективніший варіант використання землі.

Питання для поглибленого вивчення теми

1. Роль, місце і значення земельних ділянок, об'єктів нерухомості у виробничому процесі підприємств (організацій) різних сфер діяльності.
2. Нормативно-правове поле та сучасна практика господарської оцінки земельних ділянок підприємств України.
3. Основні фактори, які визначають вартість земельних ділянок сучасних підприємств.
4. Механізми відведення та оренди земельних ділянок на регіональному рівні.

ТЕМА 7. ОЦІНКА ВАРТОСТІ МАШИН І ОБЛАДНАННЯ

План:

7.1.Об'єкт, цілі та особливості оцінки машин і обладнання

7.2.Методичні особливості оцінки машин та обладнання.

7.1. Об'єкт, цілі та особливості оцінки машин і обладнання.

Машини та обладнання створюють техніко-технологічну основу будь-якого підприємства, забезпечуючи значну частину його індустріального потенціалу.

Уживаний у практиці господарювання термін «машини та обладнання» має широке значення і не обмежується тільки четвертою групою типової класифікації основних фондів, що використовується чинними системами бухгалтерського обліку та статистики. До складу машин та обладнання нерідко включають такі об'єкти, як транспортні засоби, окремі види інструмента та виробничо-господарського інвентарю, деякі передавальні пристрої.

Як об'єкт оцінки, машини та обладнання являють собою рухоме майно (власність). На відміну від об'єктів нерухомості (будинків та споруд), вони не пов'язані жорстко з землею і можуть бути пересунуті (відкріплені від нерухомості) без завдання непоправної фізичної шкоди як самим собі, так і об'єктам нерухомості.

Специфічною рисою машин та обладнання є їхня різноманітність за функціональним призначенням, типами, марками, моделями, технічними характеристиками та конструкторськими рішеннями. Тому, приступаючи до оцінки, слід визначитися з первинним об'єктом оцінки. Звичайно, для цього використовують інвентарний об'єкт, під яким розуміють закінчений пристрій, предмет чи комплекс предметів зі всіма пристосуваннями та приладдями, що належать до нього. Відповідно до цього, інвентарними об'єктами вважаються:

☑ за передавальними пристроями – кожен самостійний пристрій, який не є складовою будинку чи споруди;

☑ за силовими машинами та обладнанням – кожна силова машина з фундаментом та всіма пристосуваннями, приладдями, приборами та обмежувальною загорожею до неї;

☑ за робочими машинами та виробничим обладнанням – кожен верстат чи апарат, включаючи всі пристосування, приладдя, прибори та обмежувальну загорожу до нього, а також фундамент, на якому змонтовано даний об'єкт;

☑ за транспортними засобами – кожен об’єкт транспортних засобів з усіма його пристосуваннями та приладдями (наприклад, такий інвентарний об’єкт, як вантажний автомобіль, включає запасні колеса з камерами та покриттями, а також комплект інструменту);

☑ за інструментами та інвентарем – кожен предмет, який має самостійне значення і не є частиною будь-якого інвентарного об’єкта (машини, верстата, агрегату тощо).

Пошук та ідентифікація інвентарних об’єктів проводяться за їхніми номерами, які є обов’язковими за прийняття на баланс підприємства. Крім того, на кожен інвентарний об’єкт стосовно машин та обладнання в бухгалтерії оформляється інвентарна картка, де відображено дані первинних документів. Наприклад, інформація про прийняття чи передання засобів праці, відомості з їхніх технічних паспортів щодо основних характеристик об’єкта, дані про його початкову, відновну та залишкову вартість, час виготовлення та введення в експлуатацію й усе інше необхідне для його оцінки. До того ж визначається, в якому структурному підрозділі підприємства перебуває об’єкт та в якій матеріально відповідальній особі він стоїть на обліку.

Залежно від цілей, мотивів і масштабів оціночних робіт первинним об’єктом оцінки можуть бути не тільки окремі інвентарні одиниці, виявлені та взяті на облік у процесі останньої інвентаризації майна чи безпосередньо у ході так званої роздрібною оцінки («розсипом»), а й скомпоновані в той чи інший спосіб групи інвентарних одиниць (групова оцінка), а також виробничо-технологічні комплекси взаємозв’язаних машин та обладнання (системна оцінка).

За груповою оцінкою, яка найчастіше застосовується для директивних переоцінок основних фондів, унаслідок стислих строків їх проведення виділяється типовий об’єкт-представник, що якнайповніше враховує оціночні параметри машин, включених до групи, а результати його оцінки автоматично поширюються на всі об’єкти групи.

Як первинні об’єкти за системної оцінки розглядаються комплекси технологічних машин та допоміжних пристроїв, об’єднаних (локалізованих) в єдину систему або технологією виробництва кінцевої продукції, або місцем їх установлення (дільниця, корпус, цех). До цього ж типу відносять комплекси обладнання виробничих модулів міні-фабрик, міні-заводів з переробки сільськогосподарської продукції, виробництва продовольчих товарів та ін.

Таким чином, об’єктом оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємств можуть бути:

1. машинний чи верстатний парк підприємства в цілому чи його структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць тощо);
2. технологічні комплекси (поточні й автоматичні лінії, роботизовані комплекси, гнучкі виробничі модулі тощо);

3. функціонально самостійні машини, агрегати та установки. Оціночні роботи мають на меті розрахунок та обґрунтування ринкової вартості машин та обладнання на певну дату. В окремих випадках, коли намічені комерційні угоди з продажем, купівлею та обміном обладнання розтягнуті в часі, то його оцінка може проводитися на кілька календарних дат. Такий підхід дає змогу враховувати зміни вартості машинної техніки в часі під впливом ринкового середовища, а також фізичного зносу, технологічного та функціонального старіння.

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

У кожному конкретному випадку, щоб отримати достовірні результати, оцінювач має знати завдання та мотиви оцінювання. Це дає йому змогу правильно вибрати потрібний методичний інструментарій, обґрунтувати вид вартості та практичний метод оцінки. У разі необхідності замовник може запропонувати кілька цілей оцінки (наприклад, оцінити вартість транспортних засобів з метою страхування чи як заставу для забезпечення кредиту). Як справедливо зазначається в літературі, обидві цілі не виключають одна одну, а окремі процедури обстеження та аналізу для них збігаються, але кінцеві значення вартості (у даному разі страхової та ліквідаційної) будуть різними.

Досвід оціночних робіт уможливорює визначення найтипівіших ситуацій, тобто конкретних обставин й умов, які спричиняють необхідність проведення оцінки машин та обладнання. До них належать:

1. Продаж зайвих для виробництва машин та обладнання.
2. Оформлення застави під певну частину рухомого майна з метою отримання кредитних ресурсів для реалізації комерційних угод.
3. Страхування машин та обладнання як майна підприємства.
4. Передача машин та обладнання в оренду, лізинг.
5. Визначення бази оподаткування (у складі основних виробничих фондів) для нарахування податку на майно.
6. Визначення інвестиційної вартості машин та обладнання за обґрунтування інвестиційних проектів.
7. Оцінка вартості машин та обладнання, що імпортується, для нарахування мита, зборів та інших платежів.
8. Оцінка вартості машин та обладнання як проміжний етап за загальної оцінки потенціалу підприємства (бізнесу).
9. Передавання та оформлення як внеску до статутного фонду іншого підприємства.
10. Банкрутство підприємства і розподіл його майна в рахунок погашення боргів між кредиторами.

11. Ліквідація та утилізація об'єктів унаслідок зносу, стихійного лиха і т.д.

12. Примусова конфіскація засобів праці державним органом.

13. Оцінка для цілей розподілу майна за розформування товариств, корпорацій тощо.

14. Оцінка та вартісний аналіз техніко-технологічного потенціалу окремих виробничих підрозділів, технологічних комплексів, агрегатів та інших технічних засобів для підприємства.

15. Оцінка вартості чинного машинного парку для обґрунтування варіантів проведення реструктуризації виробництва, оновлення і реконструкції технічної бази підприємства та для прийняття інших управлінських рішень щодо інтенсивнішого та ефективнішого використання наявного науково-технічного потенціалу, а також забезпечення його оптимального розвитку.

Крім перелічених, можуть траплятися й інші ситуації, що потребують оцінки вартості машин та обладнання. Однак у кожному конкретному випадку обґрунтованість і достовірність величини вартості цих та інших майнових об'єктів сильно залежать від правильно сформульованої мети оцінки та сфери її наступного використання.

Як об'єкти оцінки машини та обладнання характеризуються низкою особливостей, що відрізняють їх від інших елементів майнового потенціалу підприємства, і передовсім від будинків і споруд. До основних із них належать:

☑ По-перше, кількість об'єктів оцінки на підприємстві може сягати десятків тисяч різних видів обладнання, що відрізняються за призначенням, експлуатаційними і конструктивними характеристиками. З-поміж них трапляються об'єкти, які важко ідентифікувати. Вони настільки міцно пов'язані з будинками та спорудами, що можуть бути віднесені як до нерухомості, так і до обладнання. Наприклад, настінні чи настільні освітлювальні прилади, стелажі, вентиляційні та опалювальні системи в будинках, по суті, є обладнанням, але їх відносять до нерухомості. Ліфт у будинку, його кабіна, привід та система управління — це обладнання, а шахта ліфта — споруда. Крім того, оцінюються не сучасні, а зняті з виробництва машини та обладнання, аналоги яких треба шукати на вторинних ринках продажу чи в дореформених прейскурантах оптових цін та номенклатурних каталогах.

☑ По-друге, в аналізованій предметній сфері оцінки немає таких узагальнюючих техніко-економічних показників, як вартість 1 м² площі, 1 м³ об'єму, 1 погонного метра довжини та інших, що широко використовуються на практиці щодо оцінки будинків і споруд, передавальних пристроїв та полегшують процес оцінювання.

☑ По-третє, для швидкозмінних поколінь машин актуальною, більш важкою для визначення і значимішою за своїми наслідками, ніж для

нерухомості, є проблема фізичного зносу, функціонального, технологічного і зовнішньоекономічного старіння засобів праці, а також пов'язаного з цим їх знецінення.

☑ По-четверте, оцінку вартості машин та обладнання дуже утруднює значна частка імпортного обладнання у складі машинного парку підприємства, яке, як правило, неспівставне з вітчизняними зразками не тільки за технічним рівнем та якістю, але й за вартісними (монополюю високими) параметрами.

Зустрічаються й інші оціночні ситуації, пов'язані з наявністю чималої частки спеціального (нестандартного) обладнання, яке не має відкритого ринку, із встановленням ремонтпридатності об'єктів оцінки, що визначається не тільки технічним оснащенням підприємства, складністю технології ремонту, а й можливістю придбання необхідних комплектів запасних частин, які часто вже не випускаються, тощо.

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

7.2. Методичні особливості оцінки машин та обладнання.

Вірогідність (достовірність) оцінки технічного потенціалу підприємства залежить від правильного вибору методів оцінки, що ґрунтуються на трьох підходах: витратному, порівняльному та дохідному.

Витратний підхід базується на принципі заміщення і під час оцінки машин та обладнання передбачає розрахунок витрат на відтворення або заміщення точної копії об'єкта оцінки чи його аналога, за вирахуванням утрат від усіх видів зносу, старіння та знецінення.

Сутність витратного підходу полягає в тому, що як міра ринкової вартості беруться повні витрати на відтворення (заміщення) обладнання, тобто витрати на його виготовлення і реалізацію (відпускна ціна підприємства-виробника), транспортування, встановлення, підключення та інші підготовчі роботи, які необхідні для початку виробничого функціонування знарядь праці.

Отримана на основі витратного підходу вартість може значно різнитися від її ринкового еквівалента, тому що між витратами і корисністю немає прямого зв'язку. Незважаючи на це, даний підхід часто є єдиною можливістю під час оцінки машин та обладнання спеціального призначення, унікальних об'єктів, виготовлених за індивідуальним замовленням, які не мають аналогів на ринку. Застосування цього підходу також виправдане у разі обчислення податків на майно, страхування транспорт-

них та інших технічних засобів, судового розподілу майна.

Витратний підхід до оцінки машин та обладнання практично реалізується в таких методах:

1. розрахунок за ціною однорідних об'єктів;
2. аналіз та індексація витрат;
3. поелементний розрахунок витрат;
4. визначення собівартості за укрупненими нормативами.

Метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта базується на припущенні, що собівартість виготовлення однорідного об'єкта, схожого з об'єктом оцінки за конструктивними, технологічними та іншими характеристиками і показниками дорівнює його собівартості, бо формується під впливом загальних для таких об'єктів виробничих чинників. У процесі розрахунку вартості, виходячи з ціни однорідного аналога, визначається повна собівартість об'єкта оцінки, яка формує основу для визначення відповідного показника даного засобу праці. У разі необхідності користуються коригуючими коефіцієнтами, що пов'язані з відмінностями у масі (об'ємі) конструкцій порівнюваних об'єктів і рівнях серійності їх виробництва.

Відновна вартість об'єкта оцінки дорівнює за розрахунками сумі його повної собівартості та величини середньоринкового прибутку, який розраховується за такими усередненими значеннями рівня рентабельності:

- для техніки, що користується підвищеним попитом – 25-35 %;
- для техніки, що користується середнім попитом – 10-15 %;
- для техніки, що користується незначним попитом – 5-10 %.

За низького рівня ліквідності, якщо об'єкт оцінки не має ринкового попиту, його відновну вартість порівнюють до собівартості.

Метод аналізу й індексації витрат є досить поширеним прийомом приведення старої ціни (вартості) об'єкта до її нинішнього рівня за допомогою коригуючих індексів. Для більшої точності розрахунків проводять не пряме індексування ціни об'єкта в цілому (як це відбувається при масовій переоцінці основних фондів, у т. ч. машин та обладнання), а індексують основні групи витрат, які формують його собівартість. У складі останніх вирізняють матеріальні та енерговитрати, витрати на оплату праці та амортизацію. Для визначення структури витрат (частки окремих елементів у собівартості) послуговуються інформацією статистичних щорічників чи консультаціями з підприємствами-виробниками техніки.

Залежно від виду конструктивних матеріалів застосовують цінові індекси чорних чи кольорових металів, пластмас. Витрати на енергоносії переоцінюють за ціновим індексом на продукцію електроенергетики. Коригуючий коефіцієнт витрат на оплату праці формують як відношення середньомісячної заробітної плати по промисловості на момент оцінки до відповідного базового показника. Для індексації амортизації використовують комбінований коефіцієнт, який на 40 % складається із цінового попиту

на будівельні матеріали та на 60 % із цінового попиту на продукцію машинобудування.

Проіндексовані групи витрат підсумовують, визначаючи повну собівартість відтворення технічного засобу на момент оцінки, а потім додаванням прибутку формують відновну вартість об'єкта оцінки.

Метод поелементного розрахунку витрат уживають для визначення вартості унікальних об'єктів, виготовлених за індивідуальними замовленнями, які навіть у сучасних умовах за незначних складальних робіт можуть бути скомпоновані із самостійних, стандартизованих вузлів, пристроїв та агрегатів (що є на ринку) у готові засоби виробництва. Характерним прикладом може слугувати офісна і комп'ютерна техніка, оціночна вартість якої за поелементного розрахунку визначається підсумовуванням витрат на придбання окремих комплектуючих, їхнє транспортування та збирання, враховуючи прибуток. Обсяг власних витрат виробника, пов'язаних зі складальними та монтажними роботами, вважається рівним 30-40 % від загальної вартості основних частин об'єкта.

Метод визначення собівартості за укрупненими (збільшеними) нормативами. Технологічна схожість різних за функціональним призначенням і конструкцією машин та обладнання (ткацький верстат, фасувальний автомат, пакувальна машина тощо) відкриває можливості їх оцінки на основі загального алгоритму та єдиних укрупнених нормативів виробничих витрат.

Під укрупненими нормативами витрат розуміють відносні чи питомі показники витрати будь-яких виробничих ресурсів чи інших видів затрат на одиницю ключового фактора. Таким фактором, наприклад, для визначення укрупненого нормативу матеріальних витрат, з урахуванням затрат на технологічну енергію та паливо, як правило, беруть масу (тоннаж) конструкції технічного засобу. Залежно від специфіки продукції та її виробництва можуть обиратись й інші фактори: об'єм конструкції, потужність, об'єм робочого простору, максимальні габарити виготовлюваних деталей тощо.

Склад нормативів витрат обмежений та охоплює їх комплексні види, які у своїй сумі формують 70% собівартості виробу, а саме: витрати на основні матеріали, на комплектуючі вироби, на заробітну плату основних робітників і накладні витрати.

Питомі матеріальні витрати розраховують на основі калькуляцій на виготовлювані технологічно схожі компоненти обладнання через розподіл основних матеріальних затрат за кожним аналізованим об'єктом на його масу, а потім установлюють усереднене значення цього показника. За необхідності даний норматив диференціюють залежно від матеріальної структури і груп складності об'єктів.

Витрати на комплектуючі вироби визначають методом прямого рахунку, тобто через перемноження їхнього числа в окремому об'єкті на покупну (нинішню) ціну кожного комплектуючого виробу. Для великої

специфікації комплектуючих використовують укрупнений норматив як усереднений відсоток відповідних елементів у загальній сумі витрат на комплектуючі, що визначаються на основі калькуляцій кількох технологічно однорідних об'єктів.

Заробітна плата основних робітників встановлюється за укрупненим нормативом, виходячи з її суми на один окремих технологічний вузол (станину, корпус, траверси тощо). Такий норматив може диференціюватися залежно від окремого параметра, наприклад від маси конструкції. Для врахування конструктивно-технологічної складності певних вузлів і пов'язаних з цим одномоментних трудовитрат використовують бальний метод. Сутність цього методу полягає у тому, що кожному технологічному вузлу, враховуючи рівень складності та оригінальності його деталей, об'ємності конструкції та інших технічних характеристик, присвоюють число балів, після підсумку яких отримують загальний показник складності об'єкта в балах. Як норматив застосовують питому вартість одного бала.

Накладні витрати, до складу яких входять витрати на утримання та експлуатацію машин і обладнання, цехові, загальногосподарські та комерційні витрати, визначаються за допомогою укрупненого нормативу – коефіцієнта (процента) цієї категорії витрат стосовно суми заробітної плати основних робітників.

Для успішного використання витратних методик визначення ринкової вартості машин та обладнання, у тому числі за допомогою укрупнених нормативів, необхідно систематично збирати та оновлювати інформацію по підприємствах-виробниках технічних засобів і на цій основі розробляти вартісні нормативи.

Порівняльний підхід ґрунтується на визначенні ринкової вартості машин та обладнання масового і серійного виробництва шляхом аналізу та порівняння цін недавніх продаж ідентичних чи аналогічних об'єктів. У разі вибору об'єктів порівняння, визначення відповідності їхніх основних характеристик об'єктові оцінки до уваги береться:

☑ по-перше, функціональна схожість (ідентичність) основної функції, яку покликані виконувати об'єкти, що порівнюються;

☑ по-друге, класифікаційна належність об'єкта оцінки і його аналога до одного класу (підкласу) чи виду за відповідним класифікатором об'єктів техніки;

☑ по-третє, конструктивно-технологічна схожість, тобто подібність за конструкційною схемою, складу та однорідності елементів і в принципах технологічної дії.

За наявності у порівнюваних об'єктів функціональної та класифікаційної аналогії і частково конструктивно-технологічної подібності проводиться оцінка їх параметричної подібності. У випадку збіжності двох чи трьох функціонально обумовлених параметрів, тобто характеристик призначення техніки (у металорізальних верстатів – розміри деталі та точність

обробки; у вантажних кранів – вантажопідйомність та зона обслуговування; у електродвигунів – потужність та число обертів статора тощо), порівнювані об'єкти (об'єкт оцінки та аналог) вважаються ідентичними. Якщо характеристики та параметри об'єктів не збігаються, але достатньо близькі за значенням, тоді об'єкти вважаються аналогічними. За рівнем схожості значень параметрів знаходять близьку чи далеку параметричну аналогію.

Найпоширенішими оціночними методами, заснованими на порівняльному підході, є: метод прямого порівняння, метод статистичного моделювання ціни та метод процентного відновлення вартості. Вибір того чи того методу визначається характером об'єкта оцінки, умовами його використання і повнотою інформаційної бази щодо цін і параметрів аналогічних зразків машинної техніки.

Метод прямого порівняння базується на зіставленні продажу об'єктів ідентичних (аналогічних) з оцінюваним, за якими нещодавно відбулися комерційні угоди чи відома інформація стосовно ринкової ціни таких пропозицій. За ідентичності чи близької схожості функціональних і параметричних характеристик аналізованих технічних засобів вносяться незначні поправки у вартість об'єкта оцінки, пов'язані головним чином з його станом та інформацією про особливості місцезнаходження та умови ринку (умови продажу).

У випадку аналогового порівняння продажу вартість об'єкта-аналога коригується на всі відмінності від об'єкта оцінки. В цьому процесі для визначення відновної вартості (BB) машин чи одиниці обладнання використовують таку загальну формулу:

$$BB = \Pi_{ан} * \frac{K_{мо}}{(1 - K_{з.ан})} * K_1 * K_2 * K_3 \dots K_i * K_{КП} \pm \Pi_{доо} \pm \Pi_{ТЗ}, \quad (7.1)$$

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

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

$K_{з.ан}$ – коефіцієнт фізичного зносу (знецінення) аналога за період експлуатації з моменту випуску до моменту оцінки;

$K_1, K_2, K_3 \dots K_i$ – коригуючі параметричні коефіцієнти, що враховують відмінності технічних параметрів у об'єкта оцінки та аналога; даний коефіцієнт розраховується:

1. за відмінності параметрів не більше 20 % – за формулою:

$$K_i = \frac{\Pi_i}{\Pi_{ai}}, \quad (7.2)$$

2. за відмінності параметрів більше ніж 20 % – за формулою:

$$K_i = \left(\frac{P_i}{P_{ai}} \right)^n, \quad (7.3)$$

де P_i та P_{ai} – значення i -го параметра об'єкта оцінки та аналога;
 n – показник степеня, що характеризує силу впливу i -го параметра на ціну об'єкта (коефіцієнт гальмування ціни);

K_{kn} – коефіцієнт відмінності комерційної привабливості, який характеризує співвідношення якісних властивостей у порівнюваних об'єктах (визначається експертним шляхом за допомогою балів);

$C_{дод}$ – ціна додаткових пристроїв на момент оцінки, наявність яких відрізняє порівнювані об'єкти;

$C_{мз}$ – ціна товарного (фірмового) знаку (наприклад, для комп'ютерів компаній Packard Bell удвічі вище за аналогічні комп'ютери IBM).

Поряд з уніфікованим серійно виготовлюваним обладнанням техніко-технологічний потенціал підприємства формується із багатьох нестандартних спеціальних технологічних і допоміжних видів обладнання, що не мають близьких аналогів. Така ситуація суттєво знижує можливість застосування методу прямого рахунку.

За відсутності близьких аналогів, але наявності сукупності конструктивно подібних об'єктів достатньо надійні результати можна отримати за допомогою методу статистичного моделювання ціни. Особливість цього методу ґрунтується на тому, що оцінюваний вид обладнання виступає в ролі представника певної сукупності однорідних об'єктів (параметричного ряду, класу машин) з відомою ціною. На основі інструментарію теорії статистики, параметричної та цінової інформації про об'єкти, що формують однорідну сукупність, розробляється математична модель залежності ціни від одного чи кількох параметрів. На базі сформованої моделі розраховують середньостатистичну ціну об'єкта оцінки, до якої додають поправні коригування, що пов'язані з наявністю додаткових пристроїв і/або товарного знаку.

Залежно від побудованих математичних моделей розрахунки проводяться за питомими ціновими показниками і кореляційними моделями.

Метод розрахунку за питомими ціновими показниками базується на припущенні щодо наявності пропорційної залежності між вартістю об'єкта і його основними характеристиками. Розрахункова вартість (ціна) об'єкта (C_p) визначається за формулою:

$$C_p = C_{не} - P_2, \quad (7.4)$$

де $C_{не}$ – показник питомої цінової ваги, тобто ціна нового об'єкта, яка припадає на одиницю головного параметра (продуктивність, потужність, розмір деталі, час обробки тощо);

P_2 – значення головного параметра об'єкта оцінки.

Різновидом цього методу є масо-габаритний метод, згідно з яким основним параметром вважається об'єм за габаритними розмірами. Простота та наочність розрахунків сприяли значному поширенню даного методу. Відповідно до цього методу на основі ринкової інформації розраховують питому ціну однієї тонни чи одного м габаритного об'єму для окремої номенклатурної групи машин і обладнання, а потім такі усереднені показники коригують враховуючи складності конструкції, точності обробки, рівня автоматизації та інших особливостей об'єкта оцінки.

Розрахунки на базі кореляційних моделей проводять на основі кореляційних залежностей (причинно-наслідкових зв'язків) між вартістю об'єкта та його технічними, функціональними та експлуатаційними параметрами. За статистичними даними щодо цін та параметрів кількох однотипних об'єктів проводять кореляційний аналіз, за результатами якого розробляють просту (однофакторну) модель залежності вартості об'єкта від основного (провідного) параметра чи складну (багатофакторну) модель, яка одночасно враховує вплив на вартість кількох параметрів-факторів. До складу кореляційних моделей поряд з вищеназваними характеристиками можуть включатися показники екологічності, ергономічності, естетичності тощо, визначені експертним шляхом.

У процесі практичної реалізації методу процента відновної вартості визначається співвідношення між ціною продажу та повною відновною вартістю (відтворення чи заміщення) об'єкта на момент продажу, тобто між віком засобу праці, ціною продажу та його вартістю. Якщо середня ціна продажу об'єктів-аналогів такого самого віку, як і на об'єкт оцінки і коливається, наприклад, у межах 20-30% від вартості відтворення, то вартість оцінюваного засобу праці може бути розрахована через визначення його поточної вартості відтворення з урахуванням указаних відсотків.

Дохідний підхід полягає у визначенні поточної вартості об'єкта майна як сукупності майбутніх доходів від його використання і реалізується в методах дисконтованих доходів, прямої капіталізації доходів та рівновеликого аналога.

Оскільки спектр і розмір майбутніх доходів від використання машин та обладнання безпосередньо визначити неможливо (дохід створюється всією виробничою чи комерційною системою, якою виступає підприємство у цілому: мікропідприємство, цех, дільниця, потокова лінія), то спочатку визначають загальний чистий дохід економічної системи, машинний комплекс якої оцінюється. Для цього враховують принцип найефективнішого використання машин та обладнання, у тому числі реальні можливості його технічного дооснащення.

Методи дисконтованих доходів і прямої капіталізації доходів застосовуються за схожими алгоритмами, склад та етапність яких подано у таблиці 7.1.

Таблиця 7.1.

Склад і послідовність дій при розрахунку вартості машин та обладнання

Метод дисконтованих чистих доходів	Метод прямої капіталізації доходів
1. Виокремлюють (ідентифікують) машинний комплекс виробничої чи комерційної системи, що підлягає оцінці, та розраховують чистий дохід від функціонування цілої системи. При цьому чистий дохід складається з чистого прибутку, амортизації та п	
<p>2. Визначають поточну вартість виробничої системи за формулою:</p> $B = E * F_5 + B_T * F_4, \quad (7.5)$ <p>де E – чистий дохід, генерований усією системою та визначений на етапі 1; B_T – залишкова вартість майна системи на кінець останнього року експлуатації машинного комплексу; F_5 – функція одиничного ануїтету; F_4 – функція поточної вартості грошової одиниці</p>	<p>2. Визначаю частину чистого доходу, який відноситься до земельної ділянки:</p> $E_{зем} = B_{зем} * r, \quad (7.6)$ <p>де $E_{зем}$ – поточна вартість земельної ділянки у грошових одиницях базового року; r – реальна ставка дисконту</p>
	<p>3. Визначають частину чистого доходу, яка відноситься до будинків та споруд:</p> $E_{буд..спор.} = B_{буд..спор.} * (K_{ам} + r), \quad (7.7)$ <p>де $B_{буд..спор.}$ – поточна вартість будинку (споруди) у грошових одиницях базового року; $K_{ам}$ – коефіцієнт амортизації будинку (споруди)</p>
<p>3. Розраховують вартість машинного комплексу вирахуванням із вартості усієї системи вартості землі, будинків та споруд:</p> $B_{маш} = B - B_{зем} - B_{буд спор}, \quad (7.8)$	<p>4. Методом залишку визначають частину чистого доходу, що відноситься до машинного комплексу:</p> $E_{маш} = E - E_{зем} - E_{буд спор}, \quad (7.9)$ <p>де E – чистий дохід від функціонування всієї виробничої чи комерційної системи</p>
	<p>5. Методом прямої капіталізації визначається вартість машинного комплексу:</p> $B_{маш} = \frac{E_{маш}}{K_{а.маш} + r}, \quad (7.10)$ <p>де $K_{а.маш}$ – коефіцієнт амортизації (повернення капіталу) для машин та обладнання, які входять до складу машинного комплексу. Цей коефіцієнт визначається за формулою фактора фонду відшкодування (F_3 – третя функція у таблицях додатку)</p>

Якщо необхідно визначити вартість окремої машини чи одиниці обладнання у складі машинного комплексу, то розрахунок проводять за допомогою пайового коефіцієнта:

$$B_{од.маш} = B_{маш} * \gamma_{од}, \quad (7.11)$$

де $\gamma_{од}$ – коефіцієнт, частка даної машини чи одиниці обладнання у балансовій вартості машинного комплексу; можна також використовувати співвідношення ремонтної складності даної машини до загальної ремонтної складності машинного комплексу

Описані методи дохідного підходу використовують у випадках, коли можливо розрахувати чистий дохід від тієї чи іншої виробничої системи і більшу частину цього доходу віднести до машин та обладнання. Як свідчить досвід, значна частина верстатного парку в цехах підприємств виробляє проміжну продукцію (деталі, вузли, напівфабрикати) чи виконує допоміжні роботи внутрішнього призначення (транспортні, складські, ремонтні), дохід від яких важко визначити.

Значні обмеження у використанні дохідних методів виникають також за відсутності випробуваного джерела інформації щодо вартості земельної ділянки, будівель і споруд, а також через загальну економічну нестабільність та інфляційні процеси, що заважають прогнозуванню розмірів грошових потоків, витрат і процентної ставки доходів. За таких несприятливих умов важливого значення для оцінки машин та обладнання набуває метод рівновеликого аналога. Він передбачає вибір функціонального аналога, який виконує однакові з оцінюваним об'єктом функції, хоча і може відрізнятися від нього продуктивністю, строком служби, якістю продукції та іншими показниками. У такому випадку треба також орієнтуватися на оцінку доходу від використання об'єкта оцінки, але лише на ту його частину, якою він відрізняється від доходу об'єкта-аналога (функціонального аналога).

Вартість оцінюваного об'єкта виводиться з ціни об'єкта-аналога за умови забезпечення їхньої рівної прибутковості, або рівної ефективності:

$$S = \left(C_a + \frac{B_a}{V_{a.a}^n} \right) \cdot \frac{Q}{Q_a} \cdot \frac{V_{a.a}^n}{V_a^n} - \frac{B}{V_a^n}, \quad (7.12)$$

де C_a – ціна об'єкта-аналога;

B та B_a – річні експлуатаційні витрати об'єкта оцінки та його аналога (без амортизації);

$V_{a.a}^n$ та V_a^n – коефіцієнти амортизації об'єкта оцінки та його аналога, розраховані через фактор відшкодування;

Q та Q_a – річний обсяг продукції, яка виробляється за допомогою об'єкта оцінки та його аналога.

Питання для поглибленого вивчення теми

1. Міжнародні підходи до вирішення проблеми ідентифікації об'єкта оцінки при визначенні вартості машин та обладнання.
2. Формування моделі оцінки техніко-технологічного потенціалу сучасних вітчизняних підприємств.
3. Переваги та недоліки одиничної, групової та системної оцінки вартості машин та обладнання.
4. Методи визначення ефективного строку служби машин та обладнання.
5. Можливі способи запобігання знеціненню машин та обладнання.

ТЕМА 8. ОЦІНКА ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

План:

8.1.Методологія оцінки нематеріальних активів підприємства.

8.2.Особливості оцінки окремих видів нематеріальних активів підприємства.

8.1. Методологія оцінки нематеріальних активів підприємства

За своєю суттю об'єкти інтелектуальної власності не мають матеріальної основи, а тільки інколи можуть бути матеріалізовані в конкретних результатах. Тому їх вартість не можна визначити традиційними показниками, які використовують для оцінювання матеріальних складових підприємницького потенціалу підприємства. Конкретна технологія оцінювання вартості нематеріального активу обумовлена метою її проведення. Незалежно від цілей аналізу обов'язковою є ідентифікація кожного об'єкта оцінки та його власника в кожному конкретному випадку. Кожна методика розробляється під конкретного замовника.

За методологічну підставу оцінки нематеріальних активів доцільно брати базові принципи ціноутворення, що були вироблені протягом тривалого періоду та неодноразово перевірені на практиці:

☑ принцип комплексного обліку трьох груп факторів: витрат, корисності для споживача, впливу конкуренції;

☑ принцип обліку тільки релевантних витрат;

☑ принцип обліку факторів, що визначають сприйнятливість покупця до ціни інтелектуальної власності;

☑ принцип використання адекватних методів виділення частки інтелектуальної власності в загальній вартості чи прибутку від використання майнового комплексу підприємства.

Нематеріальні активи можуть бути оцінені в грошовій формі з використанням таких видів оцінок:

☑ за фактичною собівартістю – визначення вартості об'єкта інтелектуальної власності на основі первісної вартості під час їх придбання;

☑ за поточною відновною вартістю – визначення вартості нематеріального активу на основі наявних цін та з урахуванням ринкової ситуації в процесі заміни відповідного об'єкта такої ж корисності;

☑ за поточною ринковою вартістю – визначення вартості нематеріального активу, що може бути отримана під час його продажу чи ліквідації на ринку;

☑ за чистою вартістю реалізації – сума коштів, що може бути отримана чи оплачена під час конверсії у національну (чи іноземну) валюту об’єкта інтелектуальної власності в ході господарської діяльності, за вирахуванням витрат на проведення операції.

Дохідний підхід базується на встановленні причинного зв’язку між функціональними (фізичними, техніко-економічними та іншими) властивостями об’єкта інтелектуальної власності та майбутніми доходами від його використання. Слід відзначити, що нематеріальні активи, як правило, не застосовуються поодиночі, а завжди у певному комплексі. Тому визначення економічної цінності об’єкта інтелектуальної власності на основі майбутніх доходів від його використання ускладнюється відсутністю технологій елімінування впливів на результативний показник дії інших факторів. Основна концепція методів цієї групи: перевага в прибутку з’явиться або в порівнянні з підприємствами, що випускають аналогічну продукцію (але без використання оцінюваного нематеріального активу), або утвориться на підприємстві, що випускало продукцію до використання нематеріального активу. Потім перевага в прибутку капіталізується (приводиться до поточної вартості) і береться як вартість нематеріального активу. Даний методологічний підхід представлений методами, які залежно від показника, що визнається за основний, можна поділити на дві групи: методи обліку грошових потоків; методи обліку умовної економії.

У світовій практиці оцінки користуються такими різновидами вказаних методів (таблиця 8.1).

Таблиця 8.1.

Доходні методи оцінки нематеріальних активів підприємства

№	Назва методу	Змістовна характеристика
1	2	3
1	Метод дисконтування грошових потоків	В основу методу покладено залежність вартості від часу. Вартість нематеріального активу дорівнює теперішній вартості майбутніх грошових потоків від його використання
2	Метод переваг у доходах	Базується на визначенні різниці між грошовими потоками, отриманими від використання нематеріального активу, та грошовими потоками без його використання
	Метод обліку продажної ціни на продукцію	
	Метод обліку обсягів реалізації	
	Метод одночасного обліку продажної ціни та обсягів реалізації продукції	
3	Метод надлишкових грошових потоків	Метод заснований на припущенні, що приріст вартості компанії порівняно з вартістю капіталу, трудових і земельних ресурсів, залучених до господарського обігу, формується за рахунок нематеріальних активів

Продовження таблиці 8.1

1	2	3
4	Метод надлишкових прибутків	Метод базується на припущенні, що надлишкові прибутки підприємство отримує за рахунок невідображених у балансі нематеріальних активів
5	Метод звільнення від роялті	Метод використовується для оцінки нематеріальних активів, права на використання яких надаються за допомогою ліцензій. Метод заснований на таких припущеннях: 1) оцінюваний нематеріальний актив (наприклад, патент) не належить істинному власнику (підприємству), а є власністю іншої сторони; 2) ця інша сторона надає інтелектуальну власність підприємству на ліцензійній основі на умовах визначених відрахувань від виторгу (роялті); 3) зважаючи на те, що нематеріальний актив насправді належить істинному її власнику, йому не потрібно сплачувати роялті, тобто утвориться псевдоекономія витрат, результат капіталізації (приведення до поточної вартості), який може бути взятий як вартість нематеріального активу
6	Метод виграшу в собівартості	Цей метод базується на врахуванні економії витрат, що може бути асоційована із застосуванням нематеріальних активів; передбачає обчислення розміру виграшу в собівартості за термін, коли інтелектуальна власність ще приносить корисний ефект (знижує собівартість). Розрахований розмір економії в собівартості потім капіталізується, дає змогу визначити поточну вартість нематеріального активу
7	Метод капіталізації грошового потоку (метод прямої капіталізації)	Метод заснований на процесі переведення доходів від використання нематеріального активу в його вартість
8	Метод виділення частки ліцензіара в прибутку ліцензіата	Використовуються для оцінки вартості патентів і ліцензій і ґрунтуються на загальному вихідному припущенні про те, що було б, якби оцінюваний нематеріальний актив не належав його сьогоднішньому власнику, який за таких умов був би зобов'язаний здійснювати регулярні ліцензійні платежі на користь іншого особи – власника прав.

Розрахунок вартості нематеріальних активів за методом дисконту-

вання грошових потоків проводиться за формулою:

$$PV = \sum \frac{CF_i^{+/-}}{(1+r)^n} = CF^{+/-} \cdot F_4, \quad (8.1)$$

де PV – теперішня вартість об'єкта оцінки;

$CF_i^{+/-}$ – щорічні майбутні грошові потоки (відпливи та припливи);

r – ставка дисконтування;

n – чинник часу.

За схожою технологією визначається вартість нематеріального активу **методом капіталізації грошових потоків**:

$$PV_{kan} = \frac{CF^+}{K}, \quad (8.2)$$

де PV_{kan} – теперішня вартість об'єкта розрахована методом капіталізації доходу;

CF^+ – грошовий потік щорічного доходу;

K – коефіцієнт капіталізації.

Наведені вище два методи вважаються найпоширенішими у господарській практиці. Інколи метод дисконтування грошових потоків називають непрямую капіталізацією, а метод капіталізації грошових потоків – прямою.

Вище ми зазначали, що сутність дохідних методів оцінювання в тому, що вартість нематеріальних активів визначається за додатковою або надлишковою доданою вартістю, що отримує підприємство як результат використання у виробничому процесі патентів, ноу-хау, репутації фірми, таланту менеджерів, високого професіоналізму персоналу тощо. Розрахувати величину капіталу, що створює додатковий прибуток, можна двома способами:

1. подати створену додану вартість як частку капіталу, у цьому разі відношення додаткового прибутку або надлишкової доданої вартості до капіталу дає якийсь відносний показник, що можна виразити у відсотках і взяти за середній показник додаткового прибутку за певний період;

2. враховуючи втрату з часом грошима своєї вартості, провівши підсумовування значень додаткового прибутку чи надлишкової доданої вартості за кожний конкретний період діяльності підприємства, отримаємо значення капіталу, тотожного вартості нематеріального активу.

Виразивши описане формулами, відзначимо, що в першому випадку використано метод прямої капіталізації:

$$V = \left(\sum_{i=1}^n I_i / n \right) \div C_k, \quad (8.3)$$

а в другому – метод дисконтування грошових потоків:

$$V = \sum_{n=1}^m I_i \cdot F_i, \quad (8.4)$$

де V – вартість нематеріального активу, грн.;

I_i – надлишковий прибуток чи додана вартість за розрахунковий період, грн.;

$i = 1, 2, 3, \dots, n$ – розрахунковий проміжок часу, роки;

C_k – коефіцієнт капіталізації, частки одиниці;

F_i – множник приведення до теперішньої вартості, який за браком можливості визначення горизонту прогнозування перетворюється у фактор ануїтету.

У двох наведених формулах використовуються в знаменнику ставки дисконтування чи капіталізації. На перший погляд може здатися, що між цими розрахунками немає різниці, але таке ототожнення не завжди правильне.

Структура коефіцієнта капіталізації насамперед враховує дохід на капітал та повернення капіталу. Дохід на капітал являє собою компенсацію, яка має бути виплачена інвестору за кошти, залежно від часу їх господарського використання. До того ж потрібно врахувати премію за ризик та інші фактори, що є відсотковими надбавками до базової ставки капіталізації. Таким чином ці надбавки дають змогу повернути початково витрачений капітал. Описаний підхід широко використовується за оцінювання нерухомості.

Метод надлишкового прибутку застосовується для оцінки гудвілу і передбачає виконання операцій у такій послідовності:

1. Визначення ринкової вартості всіх активів (або власного капіталу) підприємства.

2. Розрахунок скоректованого на нетипові доходи та витрати фактичного чистого прибутку, що отримується за рахунок сумарних історичних інвестиційних витрат на придбання (створення) всіх активів (або використання власного капіталу).

3. Визначення середньоринкової доходності на активи або власний капітал.

4. Розрахунок нормалізованого (очікуваного) прибутку підприємства за умов середньоринкової доходності активів (власного капіталу).

5. Розрахунок надлишкового прибутку як різниці скоректованого фактичного та нормалізованого прибутку.

6. Розрахунок вартості гудволу за формулою:

$$\Gamma = \frac{\Pi - \bar{P} \times A}{k_{\text{кан}}}, \quad (8.5)$$

де Γ – вартість гудволу;

Π – скоректований фактичний чистий прибуток підприємства;

\bar{P} – середньоринкова доходність на активи або власний капітал;

A – ринкова вартість активів (власного капіталу).

Реальний економічний ефект, що утвориться від використання нематеріального активу, виділяється за допомогою процедури порівняння параметрів господарської діяльності підприємства з використанням і без використання об'єкта оцінки. Так, наприклад, економічний ефект від використання нематеріального активу за рахунок збільшення ціни продукції може бути розрахований за формулою:

$$D = K \times (\Pi - \Pi_{\delta/\text{вик}}), \quad (8.6)$$

де D – економічний ефект від використання нематеріального активу;

K – обсяг продукції, виробленої (реалізованої) з використанням нематеріального активу;

Π , $\Pi_{\delta/\text{вик}}$ – ціна одиниці продукції з використанням і без використання нематеріального активу відповідно.

Економічний ефект за рахунок зниження сукупних витрат завдяки використанню нематеріального активу розраховується за формулою:

$$D = K * (V_{\text{зм}\delta/\text{вик}} - V_{\text{зм}}) + DV_{\text{пост}}, \quad (8.7)$$

де $V_{\text{зм}}$, $V_{\text{зм}\delta/\text{вик}}$ – змінні витрати на одиницю продукції з використанням і без використання нематеріального активу відповідно;

$DV_{\text{пост}}$ – різниця в постійних витратах без використання і з використанням нематеріального активу.

Саме цей економічний ефект лежить в основі **методу виграшу в собівартості**, що знаходить широке застосування в сфері оцінки ноу-хау, але не застосовується у випадках оцінки нових видів продукції – товарів, що раніше не вироблялися і не вводилися в обіг. При цьому в калькуляціях використовуються дані за наступними статтями витрат: сировина та матеріали, комплектуючі виробів, обслуговування та ремонт виробничого обладнання, амортизація, паливо й інші види енергії, заробітна плата, адміністративно-управлінські витрати.

Економічний ефект за рахунок зростання обсягу реалізації продукції в результаті використання нематеріального активу може бути отриманий за формулою:

$$D = \Pi * (K - K_{\delta/\text{вик}}), \quad (8.8)$$

де $K_{б/вик}$ – обсяг виробленої (реалізованої) продукції без використання нематеріального активу.

Процедури синтетичного виділення економічного ефекту (**метод «звільнення від роялті» і метод виділення частки ліцензіара в прибутку ліцензіата**) використовуються для оцінки вартості патентів і ліцензій і ґрунтуються на загальному вихідному припущенні про те, що було б, якби оцінюваний нематеріальний актив не належав його сьогоднішньому власнику, який за таких умов був би зобов'язаний здійснювати регулярні ліцензійні платежі на користь іншої особи – власника прав. Однак, насправді такі платежі не здійснюються, оскільки права належать сучасному власнику нематеріального активу, і він звільнений від цього обов'язку. Економія, що утворюється в результаті такого звільнення, є додатковим прибутком, який генерується нематеріальним активом. А вартість об'єкта оцінки в даному випадку визначається як поточна вартість потоків додаткових прибутків за винятком усіх витрат, пов'язаних із забезпеченням патенту або ліцензії, протягом економічного строку служби патенту або ліцензії.

Метод «звільнення від роялті» передбачає розрахунок ліцензійних платежів на основі річних обсягів продажів. Розмір цих платежів (роялті) розраховується у відповідності зі сформованою практикою ліцензійних угод і являє собою процент винагороди за надання права використання об'єкта інтелектуальної власності. Сума періодичного платежу у вигляді роялті визначається шляхом множення річної виручки від реалізації продукції, що випускається з застосуванням нематеріального активу (за винятком ПДВ і акцизів), на середньостатистичну ставку роялті. Основна маса відомих ставок роялті знаходиться в діапазоні від 0,01 до 0,15.

Метод виділення частки ліцензіара в прибутку ліцензіата. Розмір ліцензійного платежу визначається шляхом множення річної величини прибутку, який отримується від реалізації продукції, випущеної із застосуванням нематеріального активу, на середньостатистичну частку ліцензіара, що знаходиться в діапазоні від 0,1 до 0,5. Розмір частки визначається обсягом переданих прав, наявністю та дійсністю патентної охорони та розміром прибутку. Особливим випадком методу вважається «правило двадцяти п'яти процентів», коли ця частка дорівнює 0,25.

Витратний підхід заснований на міркуваннях про те, що потенційний покупець, володіючи певною інформацією про предмет купівлі, не заплатить за нього більше, ніж вартість іншого нематеріального активу з тією ж корисністю. У рамках цього підходу з метою визначення реальної вартості нематеріального активу передбачається визначення витрат на відтворення первинної вартості об'єкта інтелектуальної власності з урахуванням наступних поліпшень (чи заміни з вирахуванням обґрунтованої поправки на суму амортизації за строк експлуатації). На відміну від матеріальних об'єктів нематеріальним активам притаманний

лише функціональний та техніко-економічний знос.

Метод вихідних витрат (історичної вартості) будується на використанні реальних ретроспективних даних про витрати, які здійснено з метою створення оцінюваних результатів інтелектуальної діяльності. Його особливістю є обов'язковість індексації виявлених витрат з метою їхнього приведення до рівня цін на товари та послуги, що відповідає даті оцінки. Така індексація повинна здійснюватися з застосуванням індексу споживчих цін, які розраховуються Держкомстатом. Можливе також застосування галузевих індексів у випадку наявності інформації про них. Метод вихідних витрат застосовується під час оцінки унікальних нематеріальних активів, спрямованих на космічну, військову та інші сфери.

Ринкова вартість нематеріального активу за даним методом визначається в такій послідовності:

досліджується бухгалтерська звітність підприємства за той період, протягом якого виконувалася робота зі створення нематеріального активу та доведення його до готовності використання в запланованих цілях. При цьому виявляються всі фактичні витрати, безпосередньо пов'язані зі створенням (придбанням) нематеріального активу (витрати на пошукові роботи та розробку теми, на створення експериментальних зразків, на сплату патентного мита, на створення конструкторсько-технічної, технологічної, проектної документації й ін.);

будується календарний графік фактичного витрачання коштів;

здійснюється приведення виявлених фактичних витрат до дати оцінки за допомогою індексів, що враховують зміну цін за час, що пройшов з моменту здійснення витрат до часу проведення оцінки;

скоректовані витрати підсумовуються й отримана сума збільшується на розмір розумного підприємницького прибутку;

визначається в грошовому вираженні величина зниження вартості об'єкта оцінки, обумовленого застаріванням нематеріального активу з моменту створення до дати оцінки.

Метод відновлювальної вартості передбачає визначення суми витрат, необхідних для створення нової точної копії оцінюваного нематеріального активу. Ці витрати повинні бути розраховані на основі діючих на дату оцінки цін на товари, послуги та вартість робочої сили у відповідному регіоні й у відповідній галузі економіки. Метод вартості відновлення найчастіше застосовується під час оцінки технологій і пов'язаних з ними об'єктів інтелектуальної власності, що не створюють прямого економічного ефекту або визначення і прогнозування такого ефекту неможливі. Найчастіше даним методом оцінюються нематеріальні активи, спрямовані на соціальну сферу (охорону здоров'я, освіту тощо)

Ринкова вартість нематеріального активу за цим методом визначається в такій послідовності:

виявляються фактичні витрати всіх ресурсів, пов'язаних зі ство-

ренням і введенням у дію нематеріального активу, у їхньому фізичному вимірі;

☑ на базі фактичних витрат ресурсів і діючих на дату оцінки цін на товари, послуги та вартість робочої сили у відповідному регіоні й у відповідній галузі економіки розраховується загальна вартість витрат;

☑ отримана сума витрат збільшується на розмір розумного підприємницького прибутку;

☑ визначається в грошовому вираженні величина зниження вартості, обумовленого застаріванням за час, що пройшов з моменту створення нематеріального активу до дати його оцінки.

Метод вартості заміщення пов'язаний із визначенням вартості створення нового активу, еквівалентного об'єкту оцінки за функціональними можливостями та варіантами його використання. При цьому не обов'язкова повна ідентичність структури об'єкта та природи утворюючих його частин, а процедура оцінки ідентична визначенню відновлювальної вартості об'єкта. Метод вартості заміщення застосовується під час оцінки вартості конструкторської та технічної документації.

Застосування будь-якого методу витратного підходу завершується визначенням зносу, обумовленого факторами функціонального й економічного застарівання, під впливом яких відбувається зниження вартості об'єкта власності. Нематеріальні активи вважаються несхильними до фізичного зносу.

Під функціональним застаріванням розуміють невідповідність функціональних можливостей об'єкта оцінки сучасним ринковим уявленням про характеристики власності такого типу. Зниження вартості, обумовлене цим фактором, визначається шляхом розрахунку вартості необхідних доробок так само, як це робиться при визначенні вартості заміщення.

Економічне застарівання (зовнішній знос) викликається зміною загальної економічної ситуації в країні, регіоні або галузі, перебудовою інфраструктури в місці розташування підприємства й іншими факторами, що підходять під визначення «зовнішні умови». Величина економічного застарівання розраховується шляхом прямої капіталізації зміни грошового потоку під впливом безпосередньо оцінюваного нематеріального активу.

Ринковий підхід до оцінювання нематеріальних активів передбачає порівняння об'єкта оцінювання з представленими на ринку аналогічними об'єктами. Найпоширенішим указаний підхід став у методі порівняльних продаж. Його суть полягає в прямому порівнянні об'єкта оцінювання з аналогічним за корисністю, якістю та призначенням нематеріальним активом, що вже купувався/продавався за інформацією минулих ринкових угод. Основні умови використання даного методу:

☑ наявність достатньої інформації (прийнятної якості) стосовно

колишніх комерційних угод за нематеріальними активами подібного призначення та корисності;

☑ наявність конкретних технологій врахування відмінностей між зіставними об'єктами.

Під час використання цього методу ринкова вартість нематеріального активу визначається ціною, яку можуть заплатити типові покупці типовому продавцеві на конкретну дату оцінки за аналогічний (за всіма параметрами) об'єкт. Метод дає можливість досягнути прийнятних результатів тільки в разі дотримання всіх перерахованих умов, а в іншому випадку його можна рекомендувати як допоміжний чи приблизний.

Визначивши вартість того чи того нематеріального активу, обчислюють вартість усього портфеля. На даному етапі слід звернути особливу увагу на комплексність такої процедури. Не треба забувати, що більшість об'єктів інтелектуальної власності не можуть використовуватися у господарській практиці самостійно. Крім цього, сумісне використання нематеріальних активів часто породжує додаткові ефекти, що недопустимо ігнорувати.

8.2. Особливості оцінки окремих видів нематеріальних активів підприємства.

Методика оцінювання вартості нематеріальних активів повинна визначати загальну концепцію, на основі якої потрібно будувати цільові технології до визначення кожного об'єкта, що включений до портфеля підприємства. Не слід забувати специфіку кожного конкретного об'єкта та мету аналізу конкретного продавця чи покупця.

Тепер на базі розглянутих підходів перейдемо до визначення вартості конкретних видів нематеріальних активів підприємства.

1. Огляд існуючих методик визначення економічної ефективності використання нової техніки.

Найвідомішою і найпоширенішою можна вважати вітчизняну методику оцінювання економічної ефективності використання в народному господарстві нової техніки, винаходів і раціоналізаторських пропозицій (від 14 лютого 1977 року № 48/16/13/3). Ця методика побудована на засадах порівняння економічної ефективності виробництва до і після впровадження інновації. Розрахунки здійснюються за всіма факторами, що визначають результати впровадження новації, враховуючи вплив на навколишнє середовище. Економічний ефект обчислюється відповідно до річного обсягу виробництва нових засобів праці або випуску продукції за новими технологіями чи із застосуванням нових способів організації виробництва та праці.

На стадії планування дана методика передбачає врахування

економічної ефективності впровадження нової техніки в нормах, нормативах, планових та звітних показниках; на стадії впровадження дає змогу розраховувати приріст прибутку, зниження собівартості, зростання продуктивності праці за рахунок використання нової техніки.

У 1992 році Держпатентом України розроблено Тимчасову методику (основні положення) визначення доходу від використання винаходів і раціоналізаторських пропозицій (автори І.І. Дахно, В.О. Жаров). Ця методика теж ґрунтується на принципі визначення приросту прибутку від використання винаходу. Тимчасова методика є обов'язковою для суб'єктів усіх форм власності, вона встановлює єдині методичні принципи визначення доходу від використання винаходів та раціоналізаторських пропозицій. Зазначена тимчасова методика має кілька переваг порівняно з попередньою. У процесі розрахунків за даною методикою враховується випадок, коли винахід впливає на зниження собівартості продукції за незмінності решти параметрів; зміну обсягів виробництва; параметри реалізації продукції. Вплив винаходу на якість продукції визначається за таблицею коефіцієнтів. У рамках цієї методики розглянуто випадок, коли під час виготовлення продукції використано кілька винаходів і їхні ознаки частково або повністю збігаються.

До недоліків тимчасової методики слід віднести неврахування деяких об'єктів промислової власності корисних моделей, промислових зразків тощо. На підставі цієї методики неможливо врахувати використання таких об'єктів інтелектуальної власності, як статті, програми, інші публікації.

Згодом було розроблено і рекомендовано до використання Методичні рекомендації щодо ціноутворення на науково-технічну продукцію, що передається для використання. Згідно з цими Методичними рекомендаціями, розраховуючи ціни, слід виходити із собівартості розроблення, часу з моменту її створення, суми витрат, планового прибутку. Ціна науково-технічної продукції (НТП) розраховується за формулою:

$$Ц = \frac{1}{NT} \cdot C + \sum S + \sum P + \sum Q, \quad (8.9)$$

де C – ціна науково-технічної продукції;

C – собівартість;

N – кількість реалізованих науково-технічних комплектів;

T – час з моменту створення НТП;

S – витрати на виготовлення копій дослідних зразків;

Q – витрати на реалізацію НТП;

P – прибуток від реалізації НТП.

Прибуток від реалізації НТП визначається так:

$$P = \frac{P_{\min}}{V}(S + Q) + P_{\text{додат}}, \quad (8.10)$$

де P_{\min} – нормальний прибуток або мінімально потрібний прибуток, який розраховують на підставі суми всіх платежів та інших мінімальних видатків або формування фондів організації;

V – обсяг власних робіт за планом поточного року;

$P_{\text{додат}}$ – додатковий прибуток.

Додатковий прибуток є частиною прибутку покупця, який застосував у виробництві або іншій діяльності дану НТП. Він обчислюється за формулою

$$P_{\text{додат}} = \alpha * P_{\text{зам}}, \quad (8.11)$$

де $P_{\text{зам}}$ – прибуток замовника;

α – коефіцієнт, зазначений в угоді між продавцем і покупцем НТП, тобто частка в прибутку покупця, отриманого внаслідок реалізації продукції.

Зараз такий підхід до розрахунку ціни НТП та прибутку може бути використаний тільки у деяких випадках.

Кафедрою економіки Центрального інституту патентознавства підготовлено і видано в 1993 р. Рекомендації щодо визначення вартості об'єктів промислової власності (автори В. Г. Бромберг, В. Ю. Хіп, М. Н. Липник), де визначення вартості об'єктів промислової власності ґрунтується на загальноприйнятих у колишньому СРСР коефіцієнтах. Ці коефіцієнти використовувалися і для визначення значущості винаходів та промислових зразків під час продажу ліцензій.

Якщо у виробі, продукті чи способі використано кілька винаходів, то частка кожного конкретного винаходу визначається як відношення добутку коефіцієнтів конкретного винаходу до суми добутків коефіцієнтів усіх винаходів, що становлять такий продукт чи спосіб або входять у нього.

Величину прибутку, отриманого від застосування i -го винаходу ($\Delta\Pi_i$), обчислюють як:

$$\Delta\Pi_i = \Pi_B * \Delta K'_i, \quad (8.12)$$

де Π_B – прибуток від використання винаходу, що визначається як добуток усього прибутку підприємства за конкретним проектом та коефіцієнтів досягнутого результату, складності рішень технічного завдання та новизни;

$\Delta K'_i$ – відношення частки конкретного винаходу в кінцевому

продукті, якщо у ньому використовується кілька винаходів.

На аналогічних засадах рекомендовано здійснювати розрахунки щодо промислових зразків і товарних знаків.

Вартісна оцінка об'єкта промислової власності ($Ц_o$) в загальному випадку визначається за формулою:

$$Ц_o = \left(\sum_{t=t_h}^{t_k} Ц_t \cdot D_m \right) \cdot K_c \cdot K_{\phi}, \quad (8.13)$$

де $Ц_t$ – вартісна оцінка об'єкта промислової власності в i -му році розрахункового періоду;

t_h – початковий рік розрахункового періоду (початковий рік дії виключних прав на об'єкт промислової власності);

t_k – кінцевий рік розрахункового періоду (рік розрахунку вартості об'єкта промислової власності);

D_m – коефіцієнт приведення різночасних вартісних оцінок до рівня розрахункового року;

K_c – коефіцієнт, що враховує ступінь техніко-економічного старіння об'єкта промислової власності і визначається за формулою:

$$K_c = 1 - \frac{T_{\phi}}{T_n}, \quad (8.14)$$

де T_n – номінальний термін дії охоронного документа;

T_{ϕ} – термін дії охоронного документа в розрахунковому році n ;

K_{ϕ} – боніфікаційний коефіцієнт (коефіцієнт техніко-економічної значущості) об'єкта промислової власності, числові значення якого встановлюються за шкалою:

☑ $K_{\phi} = 1,3$ – винахід, що не має прототипу (піонерний винахід);

☑ $K_{\phi} = 1,2$ – основний (базовий) винахід;

☑ $K_{\phi} = 1,1$ – допоміжний винахід (удосконалення, що розвиває основний винахід);

☑ $K_{\phi} = 1,05$ – варіантний винахід стосовно основного винаходу;

☑ $K_{\phi} = 1,0$ – варіантний винахід стосовно допоміжного винаходу.

До недоліків розрахунку витрат на підставі вищезазначеної формули слід віднести наявність двох параметрів, які містять суб'єктивну оцінку: коефіцієнта техніко-економічної значущості об'єкта промислової власності K_{ϕ} ; нормативу приведення різночасних оцінок D_m .

В умовах ринкової економіки наводити такі коефіцієнти і нормативи не заведено. У світовій практиці, як правило, застосовується дисконтний множник, віднесений до ступеня величини майбутніх прибутків.

Мали місце спроби розробити й вітчизняну методику визначення величини інтелектуального потенціалу, про що свідчить публікація в журналі

«Информация и рынок» № 4 за 1992 р. Автор розробки В. Г. Зінов запропонував ціну НТП визначити так:

$$Ц = C + (H_p + M) * R * Z, \quad (8.15)$$

де C – собівартість;
 H_p – норматив рентабельності;
 M – зміна нормативу рентабельності;
 Z – зарплата виконавців;
 K – загальний коефіцієнт коригування.

Заслужують на увагу прийняті у світовій практиці способи розрахунку ціни ліцензій на патенти, винаходів та інших об'єктів промислової власності. Більшість розрахунків ведеться виходячи з таких параметрів, як ціна одиниці продукції, обсяги виробництва, термін дії угоди, процентна ставка відрахувань від прибутку покупця (роялті). Враховуються нові комплектуючі, вироби й матеріали, ведеться розрахунок прибутку від продажу ліцензій, використання даного винаходу у власному виробництві тощо.

Відомо, що ліцензійні платежі бувають паушальні (разові), роялті (поступові) та змішані. Паушальні платежі застосовуються здебільшого у разі, якщо до покупця (ліцензіата) переходять усі права на об'єкт ліцензії, це знижує ризик, не виникає проблеми контролю. Однак визначити розмір паушальної плати буває важко. Між продавцем (ліцензіаром) і покупцем (ліцензіатом) існує протиріччя: продавець хоче продати дорожче, а покупець намагається купити дешевше. У цьому випадку використовують коефіцієнт дисконтування. Сума оплати повинна бути такою, щоб забезпечила у разі розміщення на депозиті банку протягом певного часу прибуток, який дасть змогу компенсувати розмір оплати.

У світовій практиці переважно здійснюється розрахунок на підставі постійних відрахувань (роялті). Ціну ліцензій здебільшого заведено визначати за формулою:

$$C_R = \sum_{i=1}^T V_i \cdot Z_i \cdot \frac{R_i}{100}, \quad (8.16)$$

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

За базу розрахунку можна брати не тільки обсяг товарної продукції, а й інші економічні показники, наприклад економічний ефект, прибуток від використання, вартість основної сировини тощо.

Технологія дисконтування, тобто приведення вартісних показників різних років до порівнянних величин, дає змогу перерахувати поточні платежі у формі роялті в паушальні показники, і навпаки. Ціна ліцензій при паушальному типі розрахунку з урахуванням дисконтування та виходячи з попередньо визначеної ціни роялті обчислюється за формулою:

$$C_p = \sum_{i=1}^T C_{R_i} \cdot F_i, \quad (8.17)$$

де C_p – ціна ліцензії за паушального типу оплати;

F_i – дисконтний множник за ставкою r та n – кількості років;

T – термін дії ліцензії.

У попередніх розрахунках ціни ліцензій на НТП виходять з принципу оплати роялті. Тут важливо визначити мінімальний і максимальний розміри платежів. Під мінімальним розміром роялті розуміють величину, прийняту для продавця (ліцензіара), а під максимальним — величину роялті, прийняту для покупця (ліцензіата).

Слід зауважити, що додатковий прибуток ліцензіата на одиницю продукції за збільшення обсягу продажу або виробництва зменшується. Причому спочатку має місце лінійна залежність (за зміни в 3-4 рази від базового варіанта), а потім нелінійна. Як правило, ліцензійною угодою передбачається так зване справедливе роялті, що знаходиться між мінімальним і максимальним розмірами роялті.

У практичній діяльності через складність і довготривалість таких розрахунків часто застосовують емпіричний та експертний методи визначення ціни ліцензії. Цими методами ціна ліцензії визначається в межах 10-30% від додаткового прибутку ліцензіара (продавця) залежно від співвідношення факторів, що стосуються самої технології. Але ці методи неточні, що призводить до матеріальних втрат тієї чи іншої сторони.

У зв'язку з приватизацією в Україні виникла проблема оцінювання нематеріальних активів підприємств. Спільним наказом Фонду державного майна України та Державного комітету з питань науки і технологій від 27 липня 1995 року № 969/97 затверджено Порядок експертної оцінки нематеріальних активів, в якому зазначено види та характеристики нематеріальних активів. Однак у переліку немає деяких об'єктів інтелектуальної власності наприклад, топології мікросхем. Крім того, не враховано відсутність правової бази для ряду об'єктів інтелектуальної власності, належного нормативного забезпечення права власності на програми для ЕОМ, бази даних, науково-технічну інформацію.

Таким чином, описані вище розрахунки економічної ефективності використання нової техніки чи науково-технічної продукції можна поділити на три логічні частини:

визначення економічної ефективності;

- ☑ розрахунок ціни НТП;
- ☑ визначення вартості репутації (іміджу) фірми або гудвілу.

2. Методики визначення вартості науково-технічної інформації.

Питання вартості такого нематеріального активу, як науково-технічна інформація, неоднозначне й суперечливе, бо визначити наукову чи технічну цінність будь-якого інтелекту практично неможливо, тому розрахунок вартості науково-технічної інформації ґрунтується на формальних показниках, а отже є відносним.

Кожне джерело науково-технічної інформації має свою специфіку. Для порівняння різних інформаційних джерел застосовується коефіцієнт коригування. Цей коефіцієнт пропонується визначати за формулою складних процентів, що дає змогу привести рівномірні величини оцінки розрахункової величини і встановити опосередковану залежність інформаційного джерела від його поширеності або відомості широкому загалу фахівців у даній галузі чи кількості джерел з даної тематики, врахувати наукове старіння матеріалу. Коефіцієнт коригування а обчислюється за формулою:

$$a = \frac{1}{1 \cdot n' / 100}, \quad (8.18)$$

де n – поширеність чи відомість або кількість джерел з даної тематики чи кількість джерел, врахованих під час пошуку;

t – час з моменту публікації даної інформації або доведення її до відома необмеженого кола осіб.

Оскільки порівняння наукової і технологічної цінності будь-якого джерела неможливе, а оцінка його цінності може бути тільки відносна, доцільно виділити характерні спільні ознаки об'єктів інтелектуальної власності.

Формальними ознаками будь-якого джерела науково-технічної інформації є: автор або кількість авторів; наклад видання або середня кількість учасників заходу; вартість одного примірника чи вартість участі в тому чи іншому заході; обсяг публікації чи виступу; час з моменту публікації.

Крім перелічених вище ознак, важливим є «розсіювання» інформації в різних джерелах, або «інформаційний шум». Величина «інформаційного шуму» різних джерел науково-технічної інформації значно відрізняється. Так, для джерел, які можна кваліфікувати за належністю до кількох галузей знань, «інформаційний шум» більший, для вузькоспеціалізованих – менший. «Інформаційний шум» характеризується коефіцієнтом, який дорівнює відношенню відповідних запитові джерел до всіх відібраних за даною темою матеріалів (за певний проміжок часу). Практика показала, що

коефіцієнт «інформаційного шуму» лежить у межах 0,3-0,05.

На підставі вищевикладених параметрів можна встановити формальну взаємозалежність величин, що характеризують будь-яке джерело науково-технічної інформації. Вартість науково-технічної інформації можна визначити як прямо пропорційну залежність від ціни одного примірника накладу видання, ступеня наукового старіння і специфіки видання, та обернено пропорційну обсягові публікації. Таким чином, вартість науково-технічної інформації B_{HTI} можна обчислити за формулою:

$$B_{HTI} = \frac{K_{ш} \cdot Ц \cdot H \cdot \alpha}{V \cdot K_{стр}}, \quad (8.19)$$

де $K_{ш}$ – коефіцієнт «інформаційного шуму»;

$Ц$ – ціна одного примірника або прирівняна до неї величина;

H – наклад видання або прирівняна до нього величина;

α – коефіцієнт коригування;

V – обсяг публікацій або величина, яка може бути прирівняна до нього;

$K_{стр}$ – коефіцієнт техніко-економічного старіння.

3. Методика визначення вартості комп'ютерних програм.

Критерієм для виникнення авторського права є оригінальність програми, тобто програма має бути результатом творчої діяльності автора. Форма вираження комп'ютерної програми (ідеї, принципи) не охороняється авторським правом, тому алгоритми, мови програмування охороні не підлягають. Автором комп'ютерної програми може бути як фізична, так і юридична особа, що створила цю програму.

Економічними та технічними складовими, що можуть впливати на вартість програми, є:

- ціна програми, що склалася на ринку;
- собівартість розробки;
- витрати на вдосконалення програми, копіювання;
- старіння, що визначається часом від моменту створення програми;
- кількість комплектів програми, які передано стороннім юридичним чи фізичним особам;
- ступінь кодового захисту від несанкціонованого використання програми.

На підставі вищеперелічених параметрів прикладних пакетів програм можна встановити таку залежність вартості від згаданих параметрів:

$$B_n = \frac{K}{K_c} \cdot (C + W), \quad (8.20)$$

де B_n – вартість програми;

K – коефіцієнт, що характеризує ступінь кодового захисту програми.

Для кожного пакета прикладних програм визначення такого коефіцієнта потрібно проводити індивідуально, врахувавши захист усієї програми та її елементів, фрагментів, файлів тощо.

У даному випадку $K = 1$; K_c – часова залежність від моменту створення програми, що визначає ступінь старіння (коефіцієнт старіння); C – собівартість розробки прикладного пакета програми або її ринкова ціна; W – витрати на удосконалення програми, копіювання, інші додаткові витрати, пов'язані з програмою.

4. Вартість знака для товарів і послуг та фірмового найменування.

Покупець, як правило, надає перевагу відомим фірмам, які себе зарекомендували на певному ринку і зайняли визначену товарну нішу. Тому популярність фірми відіграє значну роль під час вибору товару покупцем і її можна визначити як величину, прямо пропорційну фактичному часу з дня заснування підприємства а в даному випадку – з дня реєстрації знака або набуття ним чинності. Відповідно до Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» такий термін становить 10 років. Звичайно, сама реєстрація знака є значним фактом і тому її можна взяти за одиницю. Популярність фірми (J_c) можна описати такою залежністю:

$$J_c = 1 + \frac{T_\phi}{T_n}, \quad (8.21)$$

де T_ϕ – період часу з моменту заснування фірми;

T_n – мінімальний термін чинності знака для товарів і послуг (становить 10 років).

Значний вплив на вартість знака для товарів і послуг має рентабельність продукції як показник, що відображає ефективність поточних витрат на виробництві. Значний вплив на вартість знака має його географічне поширення, показником якого є кількість країн, де знак зареєстрований або діє на підставі міжнародних угод. Ділова репутація теж є чинником, що визначає вартість знака для товарів та послуг або впливає на нього.

Отже, вартість знака (B) для товарів і послуг, а також фірмового найменування можна обчислити за формулою:

$$B = P * J_c * n * W * F, \quad (8.22)$$

де P – рентабельність продукції або підприємства;

J_c – коефіцієнт популярності (давності) фірми;

n – кількість кваліфікаційних рубрик за МКТП;

F – кількість країн, де зареєстровано знак для товарів і послуг або на які поширюється його дія;

W – ділова репутація фірми (або імідж).

Отже, наведений вище розрахунок дає змогу в першому наближенні дати матеріальну оцінку фірмовому найменуванню та знаку для товарів і послуг.

Розроблені методики розрахунку вартості комп'ютерних програм, науково-технічної інформації, знаків для товарів та фірмових найменувань разом з існуючими методиками розрахунку доходу від використання винаходів дають змогу визначити вартість найбільш поширених нематеріальних активів. Поза увагою залишилися такі види нематеріальних активів, як право на користування ресурсами природного середовища, користування геологічною та іншою інформацією про природне середовище, право власності на сорти рослин. Розроблення методик визначення вартості цих нематеріальних активів характеризується значною специфікою предмета, що вимагає тривалого вивчення. Питання права власності на бази даних, економічних вигід від користування монопольним становищем на ринку, права на привілеї, права користування земельною ділянкою у зв'язку з відсутністю законодавчого поля у цих сферах теж вимагає окремої наукової роботи.

Питання для поглибленого вивчення теми

1. Взаємозв'язок понять «інтелектуальна власність», «нематеріальні ресурси» та «нематеріальні активи».
2. Формування та оцінка ефективності функціонування інформаційної системи підприємства.
3. Управління інтелектуальною власністю підприємства.
4. Визначення вартості ноу-хау та інших видів нетрадиційних видів нематеріальних активів підприємства.

ТЕМА 9. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ

План:

- 9.1. Роль і значення трудового потенціалу в економічних відносинах
- 9.2. Методики оцінки трудового потенціалу підприємства

9.1. Роль і значення трудового потенціалу в економічних відносинах

Досвід ефективного господарювання підтверджує винятково важливу роль кадрової складової потенціалу підприємства, від кількісної та якісної збалансованості та рівня використання якої значною мірою залежать не тільки високі кінцеві показники господарської діяльності, досягнуті конкурентні переваги у виробничій сфері, організації та управлінні, а й можливості забезпечення сталого та конкурентоспроможного розвитку підприємства. З усіх елементів соціально-економічної системи підприємства тільки персонал володіє здатністю активно і самостійно реагувати на динамічні зміни господарського середовища, поєднуючи у часі і просторі усі інші компоненти.

Перед тим як визначити поняття «трудоий потенціал» слід його відокремити від загальноживаних економічних категорій «трудоі ресурси» і «персонал».

Трудоі ресурси – це економічно активна, працездатна частина населення регіону, яка володіє фізичними і культурно-освітніми можливостями для участі в економічній діяльності підприємства (організації).

Персонал – це сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та(або) мають досвід практичної діяльності.

Трудоий потенціал – це існуючі сьогодні та передбачувані трудоі можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства.

Спільними для всіх цих економічних термінів є такі риси:

1. обов'язкова участь чи спроможність до участі у господарській діяльності (включення до системи економічних відносин);
2. прогнозованість корисного результату від цієї участі;
3. виключне значення якісних характеристик.

Для розгляду поняття «трудоий потенціал» працівника (особистості) ще раз звернемося до визначення «робочої сили», даного К.

Марксом: «...сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє організм, жива особистість людини, і які пускаються ним у хід всякий раз, коли він робить які-небудь споживні вартості». Дане визначення відноситься переважно до індивідуальної робочої сили, оскільки йдеться в ньому про «організм і живу особистість людини».

З цього визначення випливають два важливі висновки. По-перше, до моменту зайнятості людини працею говорити про її робочу силу можна лише умовно як про фізичну і духовну працездатність взагалі, як про можливий потенційний трудовий внесок. По-друге, результат використання індивідуальної робочої сили – це реальний трудовий внесок працівника, він виражається в конкретному продукті, а також у визначеному рівні продуктивності й ефективності праці, досягнутому даним працівником.

Таким чином, робочу силу індивіда відповідно до її джерела (властивості організму, соціальної особистості) і готовності до використання у виробничій діяльності можна розглядати як трудовий потенціал (ресурс) особистості – джерело робочої сили. Перетворитися в робочу силу, бути використаним як робоча сила – це призначення, об'єктивна мета «трудового потенціалу особистості». З теоретичного і практичного погляду важливість цього факту полягає в тому, щоб розглядати робочу силу не тільки як щось задалегідь дане, а й як постійний резерв підвищення продуктивності й ефективності праці.

Трудовий потенціал працівника є змінною величиною, він безупинно змінюється. Працездатність людини й акумульовані (нагромаджені) у процесі трудової діяльності творчі здібності працівника (досвід) підвищуються в міру розвитку й удосконалювання знань і навичок, зміцнення здоров'я, поліпшення умов праці і життєдіяльності. Але вони можуть і знижуватися, якщо, зокрема, погіршується стан здоров'я працівника, посилюється режим праці і т. п. Коли йдеться про управління персоналом, необхідно пам'ятати, що потенціал характеризується не ступенем підготовленості працівника в даний момент до обіймання тієї чи іншої посади, а його можливостями в довгостроковій перспективі – з урахуванням віку, практичного досвіду, ділових якостей, рівня мотивації.

На відміну від трудових ресурсів трудовий потенціал – це конкретні працівники, ступінь можливого використання яких у виробництві залежить від якості управління.

Процес перетворення трудових ресурсів організації в робочу силу складається з таких стадій.

На першій стадії трудові ресурси існують у вигляді потенційної робочої сили (деякої безлічі працездатних працівників, що володіють сукупністю фізичних і духовних здібностей), що поза трудовим процесом, тобто поза предметами і знаряддями праці не виявляється.

На другій стадії трудові ресурси займають робочі місця. Починається процес витрати фізичних і розумових здібностей, і трудові ресурси стають

робочою силою.

На третій стадії робоча сила, витрачаючись у часі, реалізується у трудовому процесі, створює споживні вартості.

З моменту припинення трудової діяльності через вивільнення робоча сила знову стає трудовими ресурсами підприємства (якщо залишається на ньому) чи регіону (вивільняючись з нього).

Відмінність поняття «трудовий потенціал» від понять «робоча сила» і «трудові ресурси» полягає в тому, що трудовий потенціал – це персоніфікована робоча сила, розглянута в сукупності своїх якісних характеристик. Дане поняття дає змогу, по-перше, оцінити ступінь використання потенційних можливостей як окремо взятого працівника, так і їхньої сукупності, забезпечуючи на практиці активізацію людського фактора, і, по-друге, забезпечити якісну (структурну) збалансованість у розвитку особистого й уречевленого факторів виробництва.

У загальній структурі трудового потенціалу підприємства залежно від критерію аналізу можна виокремити такі його видові прояви:

1. За рівнем агрегованості оцінок:

1.1. Трудовий потенціал працівника – це індивідуальні інтелектуальні, психологічні, фізіологічні, освітньо-кваліфікаційні та інші можливості особистості, які використовуються чи можуть бути використані для трудової діяльності.

1.2. Груповий (бригадний) трудовий потенціал крім трудового потенціалу окремих працівників включає додаткові можливості їх колективної діяльності на основі сумісності психофізіологічних і кваліфікаційно-професійних особливостей колективу.

1.3. Трудовий потенціал підприємства (організації) – це сукупні можливості працівників підприємства активно чи пасивно брати участь у виробничому процесі в рамках конкретної організаційної структури виходячи з матеріально-технічних, технологічних та інших параметрів.

2. За спектром охоплення можливостей:

2.1. Індивідуальний трудовий потенціал враховує індивідуальні можливості працівника.

2.2. Колективний (груповий) трудовий потенціал враховує не тільки індивідуальні можливості членів колективу, а й можливості їхньої співпраці для досягнення суспільних цільових орієнтирів.

3. За характером участі у виробничо-господарському процесі:

3.1. Потенціал технологічного персоналу – це сукупні можливості працівників підприємства, задіяних у профільному та суміжних виробничо-господарських процесах для виробництва продукції (роботи, послуг) встановленої якості та визначеної кількості, а також працівників, виконуючих технічні функції апарату управління.

3.2. Управлінський потенціал – це можливості окремих категорій персоналу підприємства щодо ефективної організації та управління вироб-

ничо-комерційними процесами підприємства (організації).

4. За місцем у соціально-економічній системі підприємства:

4.1. Структуро-формуючий трудовий потенціал – це можливості частини працівників підприємства щодо раціональної та високоефективної організації виробничих процесів і побудови найбільш гнучкої, чіткої, простої структури організації.

4.2. Підприємницький трудовий потенціал – це наявність та розвиток підприємницьких здібностей певної частини працівників як передумови для досягнення економічного успіху за рахунок формування ініціативної й інноваційної моделі діяльності.

4.3. Продуктивний трудовий потенціал – це можливості працівника підприємства генерувати економічні й неекономічні результати виходячи з існуючих умов діяльності у рамках певної організації.

Традиційно використовують чотири типи одиниць виміру розміру трудового потенціалу підприємства – часові, натуральні, вартісні та умовні. Часові одиниці виміру базуються на використанні часових проміжків для характеристики рівня трудового потенціалу працівника чи підприємства. Часова оцінка трудового потенціалу працівника може свідчити, скільки часу йому потрібно на виконання звичайних професійних обов'язків (функцій) та вирішення екстраординарних завдань у рамках конкретної організації виходячи з наявних умов. Натуральні одиниці виміру (кількість виробів, обсяг виконаних робіт, чисельність обслужених клієнтів тощо) визначають трудовий потенціал на основі кількості генерованих і передбачуваних матеріальних економічних благ. Як приклад можна навести кількість виробів, які може виготовити працівник на своєму робочому місці (враховуючи його можливий професійний розвиток). Вартісний вимір трудового потенціалу дає змогу інтегрувати на цій основі всі фінансові витрати та результати від діяльності підприємства (організації), але разом з цим передбачає врахування спектра обмежень. Найбільшими проблемами під час використання вартісних оцінок трудового потенціалу є уникнення зміни вартості грошей у часі, а також адекватний вираз вартості нефінансових складових. Умовні одиниці виміру трудового потенціалу по своїй суті відображають суб'єктивні судження щодо природи та чинників, що визначають розмір трудового потенціалу. До них відносять різноманітні синтетичні коефіцієнти, рейтинги, бальні оцінки тощо.

Оцінка трудового потенціалу підприємства має на меті зіставити реальний зміст, якість, обсяги й інтенсивність робіт з їхніми потенційно можливими параметрами.

Вихідною структурно-формуючою одиницею аналізу трудового потенціалу є трудовий потенціал працівника (індивідуальний потенціал), що утворює основу формування трудових потенціалів вищих структурних рівнів.

Трудовий потенціал працівника містить:

☑ психофізіологічний потенціал – здатності і схильності людини, стан її здоров'я, працездатність, витривалість, тип нервової системи тощо;

☑ кваліфікаційний потенціал – обсяг, глибину і різнобічність загальних і спеціальних знань, трудових навичок і умінь, що обумовлює здатність працівника до праці визначеного змісту і складності;

☑ соціальний потенціал – рівень цивільної свідомості і соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм ставлення до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби і запити в сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини.

Розмежування окремих елементів потенціалу працівника має важливий практичний зміст. Результативність праці робітників залежить від ступеня взаємного узгодження в розвитку кваліфікаційного, психофізіологічного й особистісного потенціалу, механізм керування кожним з яких істотно різняться.

Психофізіологічний потенціал. За визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я, «...здоров'я – це стан повного фізичного і соціального благополуччя. Благополуччя — це динамічний стан розуму, що характеризується певною психічною гармонією між здібностями, потребами та сподіваннями працюючого і тими вимогами та можливостями, що пред'являє і дає навколишнє середовище». Отже, психофізіологічний потенціал працівника – це комплекс властивостей його організму, якість виховання, стан психіки та ціннісно-культурні риси, що у сукупності забезпечують можливість участі у виробничо-комерційній діяльності.

Кваліфікаційна складова трудового потенціалу, з одного боку, характеризує підготовленість працівників до виконання трудових функцій, що постійно ускладнюються, зміни характеру праці, а з іншого – є фактором, що формує ставлення до праці, трудову дисципліну, інтенсивність праці. Структура її може бути класифікована за такими ознаками, що відбивають індивідуальні особливості кожного працівника:

☑ Рівень підготовки: рівень базової освіти, широкий профіль, вузька спеціалізація.

☑ Творчі здібності: організатор, експериментатор, теоретик, змішаний тип.

☑ Прагнення до підвищення особистісного потенціалу: знання, навички, уміння, вік, тип нервової системи, стать, досвід роботи (загалом і за фахом).

☑ Трудова активність: творчий працівник, виконавець.

☑ Трудова мобільність: макромобільний, мікромобільний.

☑ Результативність праці: якість праці, кількість праці, ефективність праці, раціональне використання робочого часу.

Виділення соціальної складової у складі трудового потенціалу покликане акцентувати увагу на потенційних, або перспективних, інакше кажучи «невикористаних», соціальних можливостях працівника. Дана скла-

дова характеризує здатність людини до само-перетворення і саморозвитку.

Оцінка трудового потенціалу працівника повинна передбачати визначення кількості, якості, відповідності і міри використання потенціалу в інтересах організації. Загалом суть управління персоналом через оцінку його потенціалу зводиться до розв'язання трьох взаємозалежних завдань.

По-перше, до формування таких продуктивних здібностей людини, що найбільше відповідали б вимогам, які пред'являються до якості робочої сили конкретним робочим місцем.

По-друге, до створення таких соціально-економічних і виробничо-технічних умов на виробництві, за яких відбувалося б максимальне використання здібностей працівника до даної праці.

По-третє, ці процеси не повинні шкодити організму й інтересам особистості працівника.

Для управління персоналом дуже важливо, усвідомивши механізм дії кожного з компонентів трудового потенціалу працівника, розробити систему взаємозалежних заходів, що впливають на найповніше використання його резервів. Про значні резерви приросту продуктивності праці за рахунок якісної її організації і створення умов для роботи на «повну силу» свідчать результати наукових досліджень економістів, соціологів, фізіологів праці та багатьох інших фахівців. На практиці недовикористання трудового потенціалу (невідповідність між потенційними можливостями працівника і їхньою реалізацією) виявляється у невідповідності між потребами виробництва і професійною структурою кадрів, між наявним і фактично необхідним рівнем кваліфікації працівників; у нераціональному розподілі трудових функцій; у роботі не за спеціальністю; у незадоволенні працею, її організацією й умовами; у недостатньо розвинутому почутті відповідальності працівника та ін.

Трудовий потенціал організації відрізняється від трудового потенціалу працівника, тому що система завжди більша за суму її складових – індивідуальних трудових потенціалів працівників – завдяки виникненню нової якості синергічного ефекту, обумовленого взаємодією складових елементів системи.

Уже саме об'єднання працівників у єдиний і планомірно організований процес праці породжує ефект спільної (колективної) праці. Перевага цієї нової продуктивної сили над сумою сил працівників, що діють індивідуально (розрізнено), наочно проявилася на перших етапах широкого впровадження бригадної праці. Таким чином, якщо сукупність фізичних і духовних здібностей людини є основою трудового потенціалу особистості, то соціальна є «помножена» продуктивна сила, що виникає завдяки спільній діяльності різних індивідів, складає основу трудового потенціалу колективу.

Укладаючи трудовий договір з індивідуальним носієм робочої сили, адміністрація підприємства оцінює здатності працівника з погляду його можливостей виконати ті завдання, що поставлені перед конкретним

підприємством. Організація повинна не просто набирати робочу силу з тих, хто взагалі може і хоче трудитися, їй необхідно формувати свій трудовий потенціал.

Внутрішня структура колективу неповторна, як немає в природі двох зовсім однакових людей, так немає абсолютно ідентичних колективів.

Необхідно також враховувати, що кожен працівник, володіючи трудовим потенціалом, під час виконання конкретної роботи різною мірою реалізує свої потенційні можливості. У результаті цього до складу колективної праці він може увійти як певний «множник».

Якщо за об'єднання в колектив усі конкретні трудові потенціали працівників входять до складу колективної праці як множники, то це означає, що кожен працівник вклав у спільну роботу щось більше, ніж його трудовий потенціал.

З одного боку, він своєю працею спонукав інших працівників ефективніше використовувати свій особистий трудовий потенціал, а з іншого – сам випробував такий само вплив.

Розглядаючи трудовий потенціал організації, не можна забувати, що трудові колективи мають різні потенціали не тільки залежно від територіального розташування, галузевої належності, розмірів виробництва, віку й ін., але кожне підприємство має свої особливості в джерелах і характері формування виробничого колективу, у його трудових традиціях, у сформованих взаєминах між працівниками.

Структура трудового потенціалу організації являє собою співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних й інших характеристик груп працівників і відносин між ними.

Як складне структурне соціально-економічне утворення, трудовий потенціал організації містить такі компоненти: кадровий, професійний, кваліфікаційний і організаційний. Цей поділ має умовний, а не абсолютний характер і покликаний чіткіше визначити ступінь цілеспрямованого впливу на ту чи іншу групу факторів, що формує кожен зі складових трудового потенціалу організації. Це більш ніж необхідно в сучасних умовах, коли структура трудового потенціалу організації визначається не інертністю і стійкістю, а мобільністю і гнучкістю, здатністю до швидкої перебудови.

На відміну від трудових ресурсів, що поєднують усіх працівників, які володіють «загальною» здатністю до праці, до кадрів належить тільки та їх частина, що має професійну здатність до праці, тобто має спеціальну підготовку. Отож, величина чисельності трудових ресурсів підприємства більша від «кадрів» на частину, що складають некваліфіковані і малокваліфіковані робітники.

Кадрова складова містить:

- професійні знання, уміння і навички, що обумовлюють професійну компетентність (кваліфікаційний потенціал);
- пізнавальні здібності (освітній потенціал) – ця складова трудово-

го потенціалу може бути розглянута з двох позицій.

Суб'єктивно вона виступає як форма особистісного самовираження і задоволення потреб індивіда і може розглядатися як здатність людини виконувати визначені види робіт. Об'єктивно вона є вираженням набору характеристик, що відбивають матеріально-технічну і соціально-економічну визначеність сукупності професій.

Професійна структура колективу детермінується змінами в характері та змісті праці під впливом НТП, що обумовлює появу нових і відмирання старих професій, ускладнення і підвищення функціонального змісту трудових операцій. Інакше кажучи, ця структура виступає як свого роду система вимог до трудового потенціалу, реалізована через набір робочих місць.

Кваліфікаційна структура визначається якісними змінами в трудовому потенціалі (зростання умінь, знань, навичок) і відбиває зміни в його особистісній складовій.

Підвищення кадрової складової трудового потенціалу включає проведення робіт із професійної орієнтації, прийому і розміщення кадрів, підвищення змістовності праці; адаптації молоді й заново прийнятих працівників на підприємстві; підвищення освітнього, професійного і кваліфікаційного рівня кадрів та їхнє просування на виробництві; розширення обсягу робіт з перепідготовки працівників.

Колектив є тим соціальним середовищем, у якому безпосередньо відбувається процес формування трудового потенціалу працівника, становлення особистості. Тут важливе все: наявність перспектив, професійне і кваліфікаційне зростання працюючих, підвищення престижності окремих видів трудової діяльності, задоволеність працею, продумана система матеріального і морального заохочення.

Таким чином, кадрова складова трудового потенціалу зв'язана з формуванням працівника як головної продуктивної сили суспільства. Під впливом різних чинників, її складових (наприклад, підвищення освітнього, професійного, культурного і технічного рівня робочої сили), відбувається розвиток і удосконалювання людського фактора.

Організаційна складова трудового потенціалу багато в чому визначає ефективність функціонування трудового колективу як системи в цілому і кожного працівника окремо, і з цих позицій безпосередньо зв'язана з ефективним використанням трудового потенціалу, тому що сама можливість дисбалансу в системі «трудова потенціал організації – трудова потенціал працівника – робоче місце» закладена у використовуваних на практиці принципах прийняття управлінських рішень.

Організаційний підхід, заснований на пристосуванні робочої сили до організаційно-технічних умов виробництва, поступово вичерпав себе. Упровадження гнучких систем організації праці спрямоване на те, щоб звільнити працівника від тісного зв'язку з технологічним процесом і ство-

рити тим самим умови для реалізації його потенційних можливостей, кваліфікаційного росту, підвищення змістовності і привабливості праці.

Таким чином, необхідність виділення організаційної складової пов'язана з послідовним і цілеспрямованим формуванням умов, що сприяють повній реалізації потенційних можливостей людини і набуванню нею нових якостей і здібностей.

Висока організація і культура праці має своє вираження в чіткості, ритмічності, погодженості трудових зусиль і високого ступеня задоволеності працівників своєю працею, сприяє ефективному використанню як трудового потенціалу працівника, так і трудового потенціалу колективу.

Організаційна складова трудового потенціалу організації визначає також напруженість (інтенсивність) використання індивідуальних трудових потенціалів протягом регламентованого робочого часу.

Отож, якість потенціалу – поняття відносне. Воно розкривається за допомогою сукупності ознак: демографічних, медико-біологічних, професійно-кваліфікаційних, соціальних, психофізіологічних, ідейно-політичних і моральних.

Глибока структуризація трудового потенціалу дає змогу розглядати його як параметр, що обумовлюється безупинними змінами в складі самих працівників і в технологічному способі виробництва, показати співвідношення джерел екстенсивного й інтенсивного зростання трудового потенціалу. Усе це дає основу для розроблення моделі трудового потенціалу у формі результуючої взаємодії більшого числа факторів, приведених до загальної основи.

Вирішити ці завдання в умовах конкретного робочого місця не просто. Основна проблема в цьому – якої максимальної межі може досягати рівень продуктивності працівника в сприятливих для його розвитку об'єктивних умовах виробництва? Однією з головних причин цього положення є відсутність у теорії й практиці вітчизняної економічної науки індустріальної соціології, психології і фізіології праці методик виявлення резервів приросту індивідуальної продуктивності працівника за рахунок оптимізації якості його робочої сили і її найповнішого (раціонального) використання у виробництві. Доки не буде вирішена проблема виміру і кількісної оцінки трудового потенціалу, навряд чи взагалі можна говорити про інтенсивне використання особистого трудового потенціалу.

На практиці кількісна оцінка трудового потенціалу вимірюється, як правило, лише в частині таких складових, як стать, вік, стан здоров'я, рівень освіти. Пропонується, зокрема, здійснювати оцінку трудового потенціалу працівника за 10-бальною шкалою в розрізі показників, що характеризують вік, здоров'я, підготовку працівника, його здатність до професійного росту тощо.

Об'ємну величину трудового потенціалу доцільно встановлювати

через сукупний фонд робочого часу, тобто через можливі до відпрацювання людино-години, з обліком зайнятості (повної, часткової зайнятості чи незайнятості працівника). Такий показник обсягу, як людино-година, найповніше відбиває динаміку і дає змогу враховувати не тільки постійних працівників, а й тимчасових, сезонних тощо.

9.2. Методики оцінки трудового потенціалу підприємства

Недосконалість науково-прикладних розробок у сфері оцінки трудового потенціалу підприємства не дає змоги визначити хоча б кілька альтернативних методик, які б створили основу для подальшого вирішення цього складного проблемного завдання. Нижче подані окремі методичні напрацювання вітчизняних та іноземних науковців, які структуровані за взятою у книзі схемою: витратні, результатні та порівняльні.

Витратні методики оцінки трудового потенціалу підприємства чи окремого працівника прирівнюють розмір трудового потенціалу підприємства (працівника) до суми минулих витрат на його підготовку, поточне утримання та майбутній розвиток. Даний напрямок досліджень, який демонструє витратне розуміння трудового потенціалу, найбільше розроблявся вітчизняними науковцями. Найтипівішою методикою серед них можна вважати розробки В. Н. Авдеєнка та В. А. Котлова.

У зазначеній праці трудовий потенціал підприємства ототожнюється з сумою витрат на його персонал. Згідно з міркуваннями цих авторів щодо природи та механізму реалізації трудового потенціалу підприємства розмір трудового потенціалу організації в основному визначається сумою витрат на промислово-виробничий персонал. Звідси — висновок, що найкращим показником ефективності використання трудового потенціалу підприємства чи окремого працівника є продуктивність праці.

Підвищення продуктивності праці означає зростання кількості виготовленої продукції за певний проміжок часу або скорочення часу, який витрачається для виробництва одиниці продукції. Але у даній методиці сам показник продуктивності праці не застосовується як результуючий показник, а характеризує ефективність використання персоналу як специфічного ресурсу підприємства.

Для оцінки розміру трудового потенціалу підприємства пропонується взяти такі показники:

1. Продуктивність праці промислово-виробничого персоналу:

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{ЧВ - МВ - ВЕ - АМ}{ЧП_c}, \quad (9.1)$$

де $ЧВ$ – чистий виторг від реалізації, тис. грн.;

MB – матеріальні витрати, пов'язані з виробництвом та реалізацією певного обсягу продукції, тис. грн.;

BE – вартість енергоносіїв, спожитих у процесі виробництва та реалізації продукції, тис. грн.;

AM – сума амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів підприємства, тис. грн.;

$ЧП_c$ – середньоспискова чисельність промислово-виробничого персоналу, осіб.

2. Коефіцієнт змінності робочої сили ($K_{зр}$):

$$K_{зр} = \frac{\Phi_{\delta}}{D_n}, \quad (9.2)$$

де Φ_{δ} – кількість людино-днів, фактично відпрацьованих працівниками в усіх змінах (чи за планом) протягом аналізованого періоду;
 D_n – кількість людино-днів, відпрацьованих у найзавантаженішу зміну протягом аналізованого періоду.

3. Коефіцієнт змінності роботи робочого місця ($K_{зм}$):

$$K_{зм} = \frac{BB \cdot [1 + Ч_m \cdot (1 - Ч_a) - Ч_a] - ЛВ}{T \cdot \Phi_{ч} \cdot П_{год} \cdot Ч_p}, \quad (9.3)$$

де BB – балансова вартість обладнання, розміщеного на робочому місці, тис. грн.;

$Ч_m$ – частка витрат на модернізацію обладнання, встановленого на робочому місці, за весь строк служби у його загальній балансовій вартості;

$Ч_a$ – частка амортизаційних відрахувань на реновацію обладнання;

$ЛВ$ – ліквідаційна вартість обладнання робочого місця, тис. грн.;

T – тривалість амортизаційного терміну, роки;

$\Phi_{ч}$ – середньодобовий ефективний фонд часу роботи обладнання;

$П_{год}$ – продуктивність робочого місця у розрахунку на одну годину, виробів;

$Ч_p$ – частка прибутку, яка спрямовується на розвиток підприємства.

4. Коефіцієнт віддачі повної заробітної плати ($K_{взн}$):

$$K_{взн} = \frac{ЧВ}{\Phi_{зн} + \Phi_{мс}}, \quad (9.4)$$

де $ЧВ$ – чистий виторг від реалізації, тис. грн.;

$\Phi_{зн}$ – фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу, тис. грн.;

$\Phi_{мс}$ – фонд матеріального стимулювання персоналу підприємства, тис. грн.

5. Коефіцієнт творчої активності працівників ($K_{та}$):

$$K_{та} = \frac{\Pi(Eк)}{B_a}, \quad (9.5)$$

де $\Pi(Eк)$ – чистий прибуток (економія витрат), отриманий від використання винаходів і раціоналізаторських пропозицій протягом аналізованого періоду, тис. грн.;

B_a – витрати, пов'язані з розробленням, апробацією та впровадженням винаходів і раціоналізаторських пропозицій протягом аналізованого періоду, тис. грн.

Однак методика В. Н. Авдєєнка та В. А. Котлова не виокремлює показник розміру трудового потенціалу, а всі вищенаведені коефіцієнти слугують проміжними розрахунками для оцінки величини виробничого потенціалу підприємства. До того ж даний підхід не бере до уваги відмінності у сутності трудових зусиль промислово-виробничого (технологічного) персоналу та працівників апарату управління.

На додачу до викладених вище показників, можна рекомендувати формулу повних витрат праці, для розроблення якої послуговували методичні підходи до визначення ефективності використання ресурсів, запропоновану В. Я. Хріпачем:

$$K_{п} = \frac{ЧП \cdot \frac{P}{Eф}}{\Phi_{осн} + \Phi_{обор}}, \quad (9.6)$$

де $K_{п}$ – коефіцієнт повних витрат праці;

P – результат виробництва, визначений за чистою продукцією у зіставних цінах, тис. грн.;

$Eф$ – сума використаних для виробництва та реалізації економічних ресурсів (повна собівартість виробничої програми), тис. грн.;

$ЧП$ – використана у виробництві жива праця (чисельність промислово-виробничого персоналу), осіб;

$\Phi_{осн}$ – середньорічна вартість задіяних основних фондів, тис. грн.;

$\Phi_{обор}$ – середньорічна вартість використаних у виробництві оборотних коштів, тис. грн.

Порівняно з попередньою методикою оцінка потенціалу на основі одиниці живої праці дає змогу краще врахувати ефективність використан-

ня трудового потенціалу підприємства. Розрахунки трудового потенціалу згідно з даною методикою проводяться за такими етапами:

1. Визначається одиниця оцінки живої праці одного робітника через встановлення її фондового аналога у вартісному виразі:

$$A = \Pi_{\Pi} \cdot \frac{\Delta\Phi_{\phi}}{\Delta\Pi_{\Pi}}, \quad (9.7)$$

де A – оцінка одиниці живої праці працівника;
 Π_{Π} – продуктивність праці співробітника у звітному році, тис. грн.;
 $\Delta\Phi_{\phi}$ – зростання фондоозброєності праці у розрахунку на одного працівника порівняно з базовим роком, %;
 $\Delta\Pi_{\Pi}$ – зростання продуктивності праці працівника порівняно з базовим роком.

2. Визначається трудовий потенціал технологічного персоналу підприємства:

$$ТП_{тех.} = A * ЧП * Еф, \quad (9.8)$$

де $ЧП$ – середньорічна чисельність промислово-виробничого персоналу, осіб;

$Еф$ – коефіцієнт реалізації трудового потенціалу технологічного персоналу підприємства.

3. Управлінський потенціал у вартісному виразі виявляється на основі частки витрат на адміністративно-управлінський апарат у загальній структурі витрат підприємства.

4. Загальний трудовий потенціал підприємства визначається додаванням вартості трудового потенціалу технологічного персоналу і вартості управлінського потенціалу.

Яскравими прикладами порівняльних підходів до оцінки можна вважати методики оцінки трудового потенціалу працівника, основні з яких наведено у таблиці 9.1:

Таблиця 9.1.

Методи оцінки трудового потенціалу окремих працівників

Назва методу	Коротка характеристика
1	2
1. Метод анкетування	Трудовий потенціал працівника оцінюється на основі заповнених ним самим анкет, розроблених оцінювачем і де фіксуються всі істотні позитивні та негативні характеристики
2. Описовий метод	Оцінювач самостійно визначає й описує позитивні та негативні характеристики працівника, які зумовлюють розмір його трудового потенціалу

Продовження таблиці 9.1

1	2
3. Метод класифікації	Трудовий потенціал окремого працівника визначається на основі ранжирування всіх працюючих підприємства, за визначеним критерієм, а також вибір трудових характеристик найкращого з них як еталонного значення
4. Метод порівняння параметрами	Трудовий потенціал окремого працівника визначається через багатоступінчасте зіставлення продуктивності, освітньо-культурних та інших його характеристик з аналогічними параметрами інших працівників підприємства, які виконують схожі роботи
5. Рейтинговий метод	Трудовий потенціал працівника визначається на підставі оцінювання його істотних трудових якостей за оціночними шкалами, які розробляються оцінювачем за певними критеріями (залежно від мети аналізу)
6. Метод визначеного розподілу	Трудовий потенціал працівника встановлюється експертом-оцінювачем у рамках допустимих інтервалів, які у сукупності формують фіксований розподіл усіх оцінок
7. Метод оцінки за вирішальною ситуацією	Трудовий потенціал працівника визначається на основі його поведінки чи вирішення основних виробничо-господарських ситуацій, змодельованих чи ініційованих оцінювачем у рамках конкретної організації. Можливе також встановлення бажаних критеріїв, які формують еталонне значення трудового потенціалу
8. Метод шкали спостереження за поведінкою	У цілому метод базується на постулатах попереднього, але фіксуються не бажані характеристики, а відсутність негативних (деструктивних) дій, специфічної поведінки, стресових навантажень тощо. Оцінка трудового потенціалу працівника проводиться «від негативного»
9. Метод інтерв'ю	Трудовий потенціал працівника визначається на основі його усних відповідей на запитання компетентних експертів-оцінювачів, які виносять суб'єктивні судження щодо коректності чи некоректності відповідей на вузькоспеціалізовані запитання
10. Метод «360 градусів»	Трудовий потенціал працівника оцінюється на основі суджень його професійно-трудового оточення (співробітниками, які з ним працювали)
11. Тестування	Трудовий потенціал працівника визначається за результатами вирішення психологічних, фізіологічних та кваліфікаційно-освітніх завдань (тестів)
12. Метод ділових ігор	Трудовий потенціал працівника визначається на основі спостережень та результатів його участі в імітаційних (ситуаційних) іграх, змодельованих під конкретну організацію
13. Метод оцінки на базі моделей компетентності	Трудовий потенціал працівника визначається за допомогою формалізованих (математичних) моделей компетентності, які являють собою системну оцінку інтелектуальних, професійних та інших характеристик, суттєвих у рамках конкретної організації

Усі ці методи так чи інакше передбачають наявність еталона (реального чи уявного), який втілює максимальні значення окремих критеріїв оцінки.

Досить поширеною можна вважати коефіцієнтну методику оцінки

трудового потенціалу підприємства, яка по своїй суті є гібридом витратних та порівняльних підходів до оцінки. Всі коефіцієнти даної методики інтегруються у такі групи:

- ☑ показники професійної компетентності;
- ☑ показники творчої активності;
- ☑ показники кількості, якості та оперативності виконаних робіт;
- ☑ показники трудової дисципліни;
- ☑ показники колективної роботи тощо.

Усі групи показників представлені великою кількістю аналітичних коефіцієнтів другого рівня. Наприклад, система оцінки трудового потенціалу працівників згідно з коефіцієнтною методикою включає такі основні показники:

1. Коефіцієнт освіти:

$$K_{осв} = \frac{A}{60}, \quad (9.9)$$

де A – тривалість роботи працівника за спеціальністю, визначеною у дипломі (за аналізований період), місяців;

60 – максимальна нормативна тривалість роботи за спеціальністю, визначеною у дипломі про вищу освіту, місяців.

2. Коефіцієнт посадового досвіду:

$$K_{досв} = \frac{B}{60}, \quad (9.10)$$

де B – досвід роботи на певній посаді, місяців;

60 – максимальна нормативна тривалість роботи на певній посаді, місяців.

3. Коефіцієнт підвищення кваліфікації:

$$K_{квал} = \frac{H}{ПН}, \quad (9.11)$$

де H – фактична тривалість навчання з підвищення кваліфікації за період роботи за спеціальністю, місяців;

$ПН$ – нормативна тривалість навчання з підвищення кваліфікації (виходячи з припущення щодо необхідності щорічного навчання тривалістю 0,5 місяця), місяців.

4. Коефіцієнт раціоналізаторської активності:

$$K_{pa} = \frac{PP}{СП/12}, \quad (9.12)$$

де PP – число раціоналізаторських пропозицій та винаходів, генерованих співробітником протягом терміну роботи за спеціальністю;
 $СП$ – тривалість роботи працівника за спеціальністю, місяців.

5. Коефіцієнт оперативності виконання робіт:

$$K_{oper} = \frac{M}{P}, \quad (9.13)$$

де M – фактична кількість робіт, виконаних у встановлені строки;
 P – кількість робіт, фактично виконаних за аналізований період.

На відміну від витратних методик алгоритми результативної оцінки трудового потенціалу базуються на постулаті щодо корисності праці персоналу підприємства. Як правило, як ефект роботи працівників підприємства беруть кількість чи вартість виготовленої продукції. Але з цим виникають значні труднощі у визначенні конкретних результатів окремих категорій персоналу.

Відзначимо, що на сьогодні найпоширенішими системами оцінки ділових якостей менеджерів компанії є експертні системи, які базуються на визначенні вагомості кожного фактора системи для компанії в цілому. Але, на наш погляд, надзвичайну практичну цінність мають більш об'єктивізовані підходи до оцінки на основі моделі корисності. Перевагами даних методів є точність, простота та наочність оцінки. В іноземному менеджменті загальноприйняте використання коефіцієнтного методу на базі тестових оцінок (тести на загальний рівень інтелекту, професійну придатність тощо). Тому управлінський потенціал компанії повинен визначатися за такою формулою:

$$\text{Управлінський потенціал} = \quad (9.14)$$

$$= \left[\text{Чисельність менеджерів}_{\text{певної категорії}} \times \frac{n}{\sum \frac{1}{K_i}} \right] \cdot K_{\text{ефективності роботи}},$$

де n – кількість показників, що формують систему якісної оцінки ділових якостей менеджерів;

K_i – оціночний коефіцієнт певного виду;

$K_{\text{ефективності роботи}}$ – показник, що відображає величину додатково

доданої вартості, що отримує компанія від використання управлінців певної категорії, кваліфікації у грошовому вимірі.

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

$$K_{\text{частка прибутку}} = \frac{\text{Чистий приріст капіталу компанії}}{\text{Середньооблікова чисельність персоналу} \times \text{Частка управлінців у загальній чисельності}}, \quad (9.15)$$

Наведена формула не закінчена, що відображає переконання авторів у необхідності врахування ситуаційних факторів і мети проведення оцінки. Тобто виходячи з конкретних параметрів оцінки дослідник самостійно формує цільову систему показників.

Трудовий потенціал технологічного персоналу дорівнює:

$$\begin{aligned} & \text{Трудовий потенціал технологічних працівників} = \\ & = \frac{[\text{Чисельність працівників}_{\text{категор}} \times (\text{Продуктивність праці} \cdot K_o \cdot K_{c/nc} \cdot K_d) \cdot R_p]}{I_p}, \end{aligned} \quad (9.16)$$

де K_o – поправочний коефіцієнт, що враховує відмінності освітньо-професійної підготовки співробітників;

$K_{c/nc}$ – поправочний коефіцієнт, що враховує відмінності соціально-психологічного та культурного характеру в механізмі мотивації;

K_d – поправочний коефіцієнт, що враховує відмінності в практичному досвіді співробітників на певній посаді в даній сфері бізнесу;

I_p – індекс капіталізації прибутку;

R_p – рентабельність продукції, роботи чи послуги.

Питання для поглибленого вивчення теми

1. Становлення та розвиток економічної категорії «трудовий потенціал».

2. Вітчизняні методики оцінки трудового потенціалу персоналу підприємства та сфери їх застосування.

3. Вплив системи мотивації на величину трудового потенціалу підприємства.

4. Використання сучасних моделей корисності при оцінці трудового потенціалу співробітників підприємства.

ТЕМА 10. ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

План :

- 10.1. Особливості та методичні підходи до оцінки вартості бізнесу.
- 10.2. Методи результативного підходу оцінки вартості бізнесу.

10.1. Особливості та методичні підходи до оцінки вартості бізнесу

Відповідно до міжнародних стандартів, оцінка вартості бізнесу – це акт чи процес формування умовиводу оцінювача та підрахунку вартості бізнесу, цілісного майнового комплексу або пов'язаних з ним прав. Визначення вартості окремих елементів бізнесу досліджувалося у попередніх розділах, що дало змогу сформувати першооснову проведення системних оціночних робіт. Загалом при визначенні вартості бізнесу використовуються детально розглянуті раніше три основні підходи – витратний, результативний (дохідний) та аналоговий (порівняльний).

Головна складність визначення ринкової вартості бізнесу полягає у необхідності проведення системних розрахунків і узгодження таких основних складових: ринкової вартості всіх активів підприємства (матеріальних і нематеріальних), ефективності розподілу та використання виробничих ресурсів, якості господарських процесів (виробничих та управлінських), ринкової позиції та конкурентоспроможності підприємства тощо.

Мета та характер розрахунків вимагають вирізняти внутрішню та зовнішню оцінку вартості бізнесу. Перша з них реалізує цільові орієнтири менеджменту підприємства (власників) через облік вартості усіх внутрішніх елементів виробничо-комерційної системи підприємства. Зовнішня оцінка передбачає врахування впливу зовнішніх (ринкових) чинників на вартість підприємства, виходячи з доступної широкому загалу господарської інформації. Як правило, внутрішня оцінка бізнесу обмежена лише керованими з боку підприємства факторами вартості, а зовнішня – лише некерованими факторами за мінімальної кількості внутрішньої інформації. З метою проведення адекватних практичних розрахунків слід інтегрувати два вищевказані різновиди оцінок.

Щодо теоретичних досліджень даної проблеми, то їх цілком можна розділити на два блоки, доповнивши механізмом системного агрегування.

Базова модель визначення ринкової вартості бізнесу, яка ґрунтується на внутрішніх складових підприємницької діяльності, наведена на рис. 10.1.

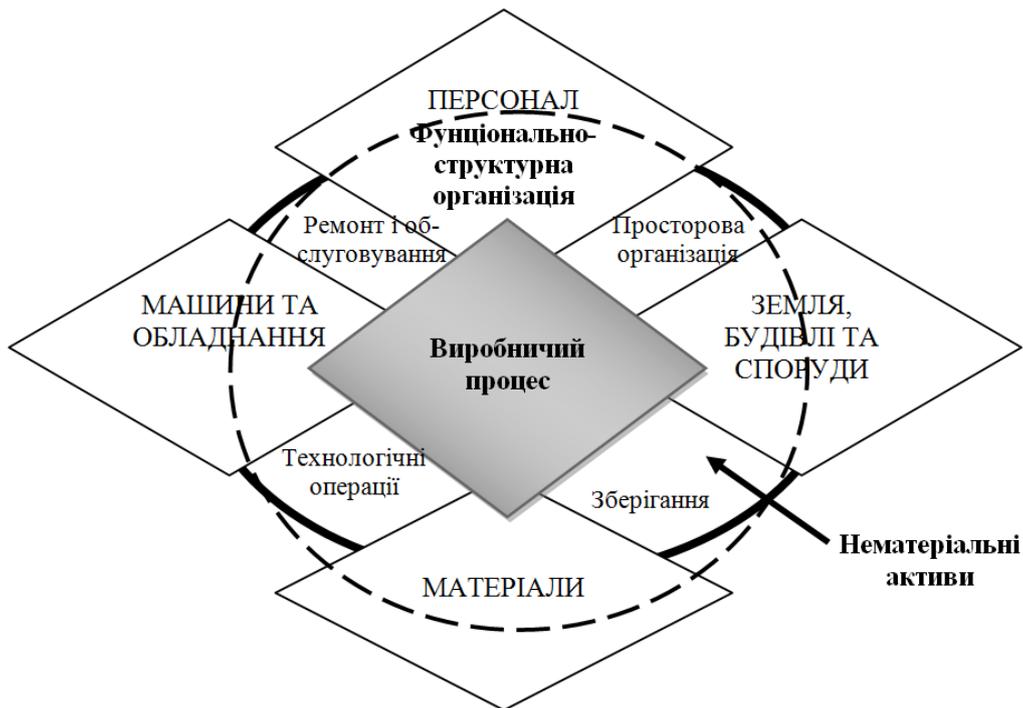


Рисунок 10.1. Загальна внутрішня модель оцінки вартості бізнесу

Кожен з поданих на моделі елементів знаходить своє вираження у конкретних вартісних показниках інтегративного характеру:

1. Вартість машин та обладнання.
2. Вартість земельної ділянки, будівель та споруд на ній.
3. Вартість сировинно-матеріальних запасів.
4. Вартість трудового потенціалу.
5. Вартість нематеріальних складових потенціалу підприємства.
6. Вартісна оцінка якості бізнес-процесів підприємства.

Визначені на схемі основні складові внутрішнього характеру слід доповнити зовнішнім (ринковим) елементом, таким як конкурентоспроможність потенціалу підприємства. Саме через нього реалізується зв'язок внутрішньої оцінки вартості бізнесу з її зовнішнім еквівалентом. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства закладає основу для розроблення результатних моделей визначення вартості бізнесу.

Формуючи загальний показник вартості бізнесу, необхідно враховувати об'єктивну структуру елементів, що формують виробничо-комерційну систему (рис. 10.2).

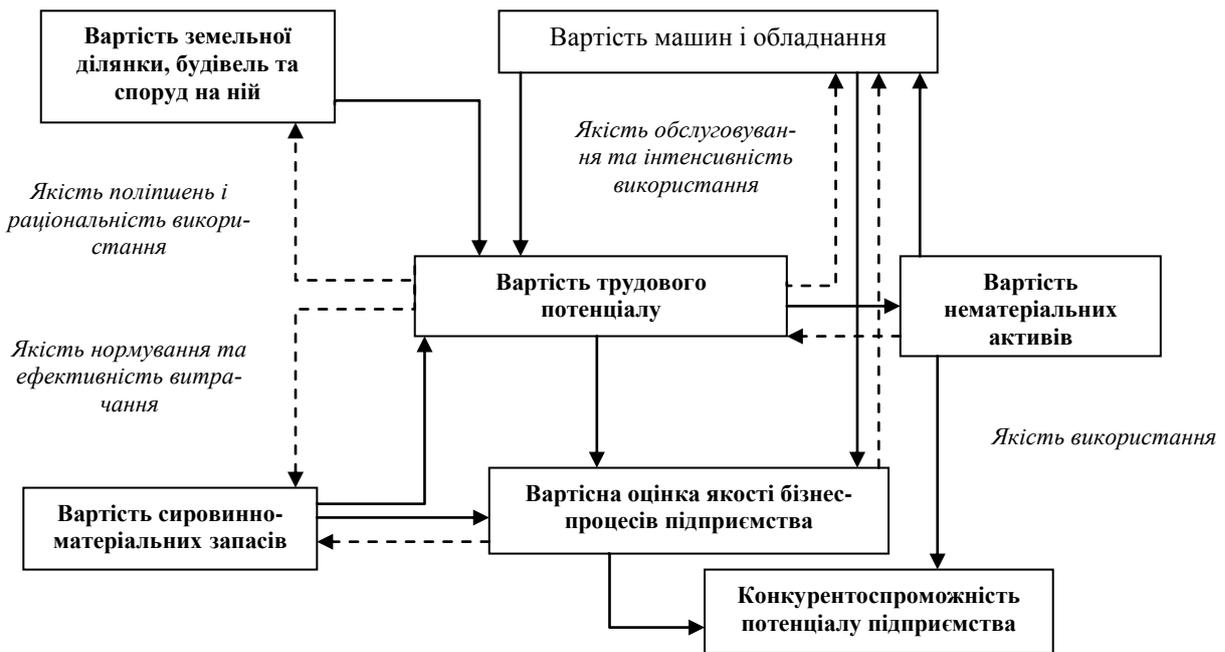


Рисунок 10.2. Структурно-логічний граф показників вартості бізнесу

З метою формалізації побудованої моделі показників вартості бізнесу можна запропонувати таку матрицю зв'язків, де кожен прямий зв'язок позначається 0,5, а у разі існування ще й зворотного зв'язку – 1; відсутність будь-яких зв'язків позначається 0.

Особливості бізнесу як об'єкта оцінки зумовлюють той факт, що методи його оцінки за своїм складом і змістом значно різноманітніші та складніші порівняно з методами оцінки елементів майнового потенціалу, хоча і поєднуються в три традиційних підходи:

- ☑ доходний;
- ☑ порівняльний (ринковий);
- ☑ майновий (витратний, підхід з погляду акумуляції активів).

Результативний підхід заснований на очікуваннях власника щодо майбутніх вигод від володіння бізнесом і відіграє домінуючу роль в оцінці його вартості, тому що бізнес за своєю суттю є одним з варіантів інвестування коштів, метою якого є одержання певного прибутку на вкладений капітал.

Сутність методів результативного підходу полягає в прогнозуванні майбутніх доходів підприємства на один або кілька років з наступним перетворенням цих доходів у поточну вартість підприємства. Основні проблеми, пов'язані з застосуванням цього підходу, полягають у реалістичності прогнозів і адекватності ставки дисконту ризику, пов'язаному з оцінюваним бізнесом.

Порівняльний (ринковий) підхід заснований на тому, що аналогічні підприємства повинні продаватися за подібними цінами. Також, як і під час оцінки елементів майна, основною проблемою застосування цього ме-

тоту в процесі оцінки вартості бізнесу є якісний вибір повної та достовірної інформації про об'єкти порівняння, що в сучасних вітчизняних умовах господарювання далеко не завжди можливо.

Витратний підхід заснований на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого «визначається вартістю всіх його активів, оцінених окремо, за винятком зобов'язань. Даний підхід також не може застосовуватися як єдино можливий, тому що його застосування вимагає значних коректувань вартості всіх балансових статей активів підприємства, не враховує ефективності використання цих активів і залишає поза увагою синергійний ефект від їх взаємодії.

Варто відзначити, що найбільшого поширення набули експертні методи оцінки, що базуються на використанні поряд з формалізованими кількісними (вартісними) критеріями якісних характеристик, котрі, як правило, неможливо виразити у конкретних цифрах. Спектр застосовуваних методів оцінки вартості бізнесу можна згрупувати відповідно до описаних вище підходів (таблиця 10.1.).

Таблиця 10.1.

Методи оцінки вартості бізнесу

Підхід	Метод оцінки	Базовий постулат
Витратний підхід	Простий балансовий метод	Вартість бізнесу визнається рівною різниці між активами та пасивами фірми
	Метод регулювання балансу	Вартість бізнесу визначається підсумовуванням реальної вартості усіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства з вирахуванням сум його зобов'язань (боргів)
	Метод ліквідаційної вартості	Вартість бізнесу дорівнює сумі коштів, яка може бути реально отримана при його ліквідації (продажу); або сумі ліквідаційних вартостей усіх видів майна підприємства. Визначається три види ліквідаційної вартості бізнесу: упорядкована, примусова і кінцева
	Метод вартості заміщення	Вартість бізнесу визначається підрахуванням вартості створення ідентичного цілісного майнового комплексу у поточних цінах, який має аналогічну корисність для власників, але сформований відповідно до сучасних стандартів та вимог
	Метод чистих активів	Вартість бізнесу визначається вирахуванням зі скоригованої вартості активів підприємства скоригованої вартості його пасивів. Коригування полягає у ціновому приведенні чи нормалізації бухгалтерської звітності
	Метод нагромадження активів	Вартість бізнесу дорівнює різниці між ринковою вартістю всіх активів підприємства та ринковою вартістю усіх його пасивів (зобов'язань) у поелементному розрізі

Продовження таблиці 10.1 .

Результатний підхід	Метод прямої капіталізація доходів	Вартість бізнесу дорівнює теперішній вартості майбутніх грошових потоків від його використання, що можуть бути капіталізовані учасниками (власниками).
	Метод дисконтування грошового потоку	Вартість бізнесу дорівнює теперішній вартості грошових потоків, генерованих кожним його компонентом, з урахуванням відмінностей у рівнях дисконтів
	Метод економічного прибутку	Вартість бізнесу визначається множенням суми інвестованого капіталу на ставку економічної рентабельності, яка дорівнює різниці між рентабельністю інвестованого капіталу і середньозваженими витратами на його залучення та використання
	Метод додаткових доходів	Вартість бізнесу визначається урегулюванням балансу підприємства та оцінюванням можливостей отримання доходів від його використання
Порівняльний підхід	Метод мультиплікаторів	Вартість бізнесу оцінюється на основі визначених коефіцієнтів, що відтворюють суттєві характеристики аєналогічних об'єктів, представлених на ринку
	Метод галузевих співвідношень	Вартість бізнесу визначається на основі цінових показників та інших якісних (чи фінансових) співвідношень, характерних для даної сфери господарювання
	Метод аналогових продаж	Вартість бізнесу встановлюється на рівні ціни купівлі-продажу контрольних пакетів акцій компанії чи алогічних цілісних майнових комплексів

За недостатності наявної інформації, її сумнівного характеру чи неможливості формалізації отриманих даних прийнятним підходом до визначення вартості бізнесу можна вважати експертні технології.

У такому разі вартість бізнесу визначається за допомогою опитування кваліфікованих експертів-оцінювачів щодо його вартості, основних факторів впливу, ключових показників оцінки, а також математично-статистичної інтерпретації одержаних результатів.

Подана таблиця 10.1. класифікує найпоширеніші базові методи оцінки вартості бізнесу, хоча слід відзначити, що кожен з указаних методів має багато модифікацій.

Обраний підхід до оцінки вартості бізнесу і його конкретний метод повинні спиратися на достовірну інформаційну базу та бути обґрунтовані з огляду на специфіку об'єкта й умов його функціонування у визначений проміжок часу. Зважаючи на це, надзвичайно цікавим є американський досвід оцінки бізнесу, що концентровано подано у стандартах BSV Американського товариства оцінювачів, перший з яких було прийнято в 1988 році.

Застосування того чи іншого підходу залежить від специфіки бізнесу та цілей його оцінки. Так, наприклад, якщо оцінюється виробниче підприємство зі значними активами, необхідна ретельна оцінка з застосуванням майнового та ринкового підходів (щодо активів) одночасно з

оцінкою майбутніх доходів. Якщо мова йде про оцінку торгового підприємства з метою виділення частки одного з засновників, переважає поєднання дохідного та ринкового підходів.

Під час обґрунтування вибору необхідних методів для проведення процесу оцінки бізнесу необхідно враховувати переваги та недоліки, які містить у собі кожний підхід і метод (таблиця 10.2.).

Для отримання найбільш точної картини оцінки на попередніх етапах оцінюється вартість підприємства із застосуванням всіх доцільних підходів і методів з наступним підсумковим узгодженням отриманих результатів.

Таблиця 10.2.

Переваги та недоліки підходів до оцінки вартості бізнесу

Підхід	Переваги	Недоліки
1. Доходний	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> враховує майбутні очікування; <input checked="" type="checkbox"/> враховує ринковий аспект (через ставку дисконту); <input checked="" type="checkbox"/> враховує економічне застарівання. 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> трудомісткість прогнозування; <input checked="" type="checkbox"/> результати мають імовірнісний характер.
2. Порівняльний (ринковий)	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> цілком ринковий метод; <input checked="" type="checkbox"/> відображає реальне співвідношення попиту та пропозиції, практику угод. 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> заснований на минулому без урахування майбутніх очікувань; <input checked="" type="checkbox"/> вимагає великого числа виправлень; <input checked="" type="checkbox"/> труднощі зі збиранням необхідної інформації.
3. Майновий	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> ґрунтується на реально існуючих активах; <input checked="" type="checkbox"/> єдино можливий для деяких видів підприємств. 	<ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> не враховує вартість деяких нематеріальних активів; <input checked="" type="checkbox"/> не враховує майбутні очікування; <input checked="" type="checkbox"/> не враховує ефективність використання активів

10.2. Методи результативного підходу оцінки вартості бізнесу

Усі методи оцінки вартості підприємства (бізнесу), що тією чи іншою мірою пов'язані з аналізом очікуваних доходів, можна розділити на дві групи:

- методи, засновані на прогнозах грошових потоків;
- методи, засновані на «надприбутку».

Застосування методів першої групи (**методів дисконтованих грошових потоків і капіталізації прибутку**) найбільш обґрунтовано для оцінки підприємств, що мають визначену, бажано прибуткову історію господарської діяльності, знаходяться на стадії зростання або стабільного

економічного розвитку.

Методи цієї групи засновані на припущенні про невизначену тривалість життя оцінюваного підприємства, яку умовно можна розділити на прогнозний і постпрогнозний періоди. За таких умов, загальна формула для розрахунку вартості підприємства за допомогою методів, заснованих на прогнозах грошових потоків, має вигляд:

$$ВП = ДГП_{прогн} + ДГП_{постпрогн}, \quad (10.1)$$

або

$$ВП = \sum_{i=1}^n \frac{ГП_i}{(1+r)^i} + B_{прод}, \quad (10.2)$$

де $ВП$ – вартість підприємства (бізнесу);

$ДГП_{прогн}$ – вартість дисконтованих грошових потоків у прогнозний період;

$ДГП_{постпрогн}$, $B_{прод}$ – вартість дисконтованих грошових потоків по завершенні прогнозного періоду (у пост прогнозного періоді) або "продовжена вартість"

$ГП_i$ – грошовий потік i -го прогнозного року;

n – кількість років прогнозного періоду.

Вартість грошових потоків підприємства в постпрогнозному періоді (продовжена вартість) за умов, що грошовий потік підприємства зростатиме постійними темпами в «продовжений» період, може визначатися за формулою безстроково зростаючого грошового потоку (аналогічно моделі Гордона для оцінки вартості реверсії):

$$B_{прод} = \frac{ГП_{i+1}}{r - q}, \quad (10.3)$$

де $ГП_{i+1}$ – грошовий потік у перший рік після завершення прогнозного періоду;

q – очікувані темпи зростання грошового потоку в безстроковій перспективі.

Формула має сенс тільки тоді, коли q менше r .

Визначення «продовженої вартості» здійснюється і через фактори вартості – рентабельність інвестованого капіталу та темпи зростання:

$$B_{прод} = \frac{ЧП_{i+1}(1 - q/P_{инв})}{r - q}, \quad (10.4)$$

де $ЧП_{i+1}$ - чистий прибуток від основної діяльності в перший рік після завершення прогнозного періоду;

$P_{инв}$ - очікувана рентабельність нових інвестицій.

Формула факторів вартості забезпечує той же результат, що і формула безстроково зростаючого грошового потоку, оскільки знаменники в них однакові, а в чисельнику грошовий потік виражений через ключові фактори вартості.

Метод оцінки вартості бізнесу на базі опціонів – це модифікація стандартного методу дисконтування грошових потоків, але з урахуванням можливості зміни стратегічних орієнтирів та ухвалення нових управлінських рішень у міру надходження додаткової інформації. Особливо корисною така технологія оцінки є у випадку, коли необхідно визначити вартість стратегічної та оперативної гнучкості виробничо-комерційної системи. Слід пам'ятати, що опціони можуть бути включені до балансу підприємства як у вигляді активів, так і у вигляді пасивів. Опціони на стороні активів забезпечують гнучкість та створюють додаткову вартість бізнесу тільки за умови перевищення їхніх економічних результатів над витратами щодо укладення та виконання. Опціони на стороні пасивів справляють істотний вплив на показник середньозважених витрат на капітал. З метою систематизації опціонів на стороні активів можна запропонувати таку класифікацію:

- ☑ опціони на припинення діяльності;
- ☑ опціони на відстрочку розвитку;
- ☑ опціони на розширення;
- ☑ опціони на скорочення;
- ☑ опціони на зміну діяльності (диверсифікацію).

Особливо корисною, з огляду на характер нашого дослідження, є формула Міллера-Модильяні, що дає змогу оцінити вартість бізнесу як суму вартості грошового потоку, ним генерованого, та вартості росту.

Одним з найяскравіших прикладів результатного підходу до оцінки вартості бізнесу є **метод економічного прибутку**, концептуальна формула розрахунку якого має такий вигляд:

$$\text{Економічний прибуток} = \text{Інвестований капітал} * \left(\frac{\text{Рентабельність інвестованого капіталу} - \text{Середньозважені витрати на капітал}}{\text{капітал}} \right)$$

Перевага методу економічного прибутку над методом дисконтування грошового потоку у тому, що сам показник економічного прибутку дає змогу оцінити результати діяльності фірми в окремо взятому році, у той час як вільний (чистий) грошовий потік не дає такої можливості.

Основні етапи оцінки вартості бізнесу відповідно до методу економічного прибутку.

Етап 1. Аналіз результатів минулої діяльності з метою визначення реальної вартості інвестованого капіталу, факторів, що її зумовлюють, визначення системи цільових орієнтирів фірми.

Етап 2. Прогнозування майбутньої діяльності, що передбачає визначення поточного стратегічного положення, розробка ймовірних сценаріїв розвитку, поелементний прогноз усіх сфер діяльності та використання у них усіх видів майна, перевірка достовірності сформованих прогнозів, встановлення періоду оцінки та тривалості життєвого циклу фірми.

Етап 3. Оцінка витрат на капітал включає визначення цільової структури капіталу, визначення вартості акціонерного (власного) та позикового (залученого) капіталу, визначення середньозважених витрат на використання капіталу.

Етап 4. Визначення вартості економічного прибутку за кожен рік періоду оцінки (враховуючи зміни у дисконтних ставках), підбір методики та визначення вартості економічного прибутку поза періодом оцінки.

Етап 5. Визначення вартості бізнесу підсумовуванням приведеної вартості потоку економічного прибутку протягом періоду оцінки та поза його межами.

Метод додаткових прибутків можна вважати модифікацією методу дисконтування грошових потоків. Він визначає вартість бізнесу на основі порівняння середньої дохідності (прибутковості) в окремій галузі та дохідності участі капіталу у конкретному бізнес-проекті. Розрахункова вартість бізнесу дорівнює сумі ринкової приведеної вартості середньорічного капіталу та приведеної вартості капіталізованого за певний період надлишкового доходу від діяльності підприємства. У практиці досить часто вартість активів прирівнюється до їхнього балансового еквівалента, що неприпустимо. Практична реалізація даного методу може спиратися на такі етапи:

1. використовуючи методику регулювання балансу чи методику чистих активів, визначають попередню вартість бізнесу;

2. оцінюються додаткові витрати покупця бізнесу, пов'язані з його придбанням, що відтворюють вартість вибору;

3. на основі середньорічних показників визначають приведену вартість річних грошових потоків;

4. визначаються можливі додаткові грошові надходження як різниця між прогнозованими чистими припливами капіталу та додатковими витратами на купівлю бізнесу, а також визначається остаточно вартість бізнесу.

Окремим випадком методів дисконтування грошових потоків за умов, що параметри потоку не змінюються, є **метод прямої капіталізації**. Базовою формулою розрахунків вартості підприємства за допомогою даного методу є відношення:

$$ВП = \frac{ЧП}{k_{\text{кап}}}, \quad (10.5)$$

де $ЧП$ – величина чистого прибутку, який отримано за останній звітний період або очікуваний в перший прогнозний період;

k_{kap} – коефіцієнт капіталізації.

Як величина прибутку в даному методі може використовуватися прибуток до відрахування відсотків і податків, прибуток до відрахування податків, але після виплати відсотків, чистий прибуток або показник грошового потоку.

Зміст основних етапів застосування методів, заснованих на дисконтуванні грошових потоків, наведений на рис. 10.3.



Рисунок 10.1. Зміст основних етапів застосування методів дисконтування грошових потоків

У процесі оцінки за допомогою методів цієї групи здійснюється обов'язковий аналіз минулої діяльності підприємства на базі його фінансової звітності. Одним із напрямків такого аналізу є нормалізація і коректування фінансової звітності.

Нормалізація звітності означає внесення виправлень на різні надзвичайні й одноразові статті як балансу, так і звіту про фінансові результати, що не носили регулярного характеру в минулій діяльності підприємства і навряд чи будуть повторюватися в майбутньому (наприклад, доходи від продажу нефункціонуючих активів або частини підприємства; надходження за різними видами страхування; надходження від задоволення судових позовів; наслідки тривалих перерв у роботі тощо).

Коректування фінансових звітів здійснюється, як правило, за такими статтями балансу підприємства:

☑ вартість товарно-матеріальних запасів (оцінна вартість приймається на рівні найменшої вартості з первісної (вартості першого придбання), вартості останніх за часом закупівель або ринкової вартості);

☑ дебіторська заборгованість (коректується на потенційно безнадійні борги);

☑ знос основних фондів і нематеріальних активів (враховується метод його нарахування та сума додаткового прибутку або витрат, пов'язаних із застосуванням відповідного методу).

У зв'язку з тим, що використання методів, пов'язаних з дисконтуванням грошових потоків, ґрунтується на прогнозах, важливим етапом розрахунків є також обґрунтування прогнозного періоду. Як прогнозний звичайно вибирається період, що продовжується до моменту стабілізації темпів зростання підприємства. З огляду на те, що тривалий прогнозний період ускладнює прогнозування конкретних величин виручки, витрат, темпів інфляції, потоків коштів, то оптимальним в умовах стабільного розвитку економічних процесів вважається 5-10 років, а в умовах нестабільності можливе скорочення прогнозного періоду до 3 років.

Інформаційною основою групи методів, заснованих на прогнозуванні доходів, є прогнози грошових потоків, що створюються або всім інвестованим капіталом, або власним капіталом.

Грошовий потік, який генерується всім інвестованим капіталом, визначається за формулою:

$$ГП_K = П (1 - ПП) + А - I - \Delta ВOK + \Delta Z_{\partial}, \quad (10.6)$$

де $ГП_K$ – грошовий потік для всього інвестованого капіталу підприємства;

$П$ – прибуток до виплати процентів по зобов'язаннях і до виплати податків;

$ПП$ – ставка податку на прибуток;

I – інвестиції;

A – амортизація;

ΔBOK – зміна величини власного оборотного капіталу;

ΔZ_0 – зміна довгострокових зобов'язань.

Якщо оцінка вартості бізнесу здійснюється за допомогою даної моделі, то для одержання остаточної величини вартості із суми вартостей дисконтованих грошових потоків у прогнозному періоді повинна бути виключена вартість його зобов'язань.

Грошовий потік, що генерується власним капіталом, розраховується за формулою:

$$ГП_{BK} = (П - П_3 (1 - ПП) + A - I - \Delta BOK + \Delta Z_0), \quad (10.7)$$

де $ГП_{BK}$ – грошовий потік для власного капіталу підприємства;

$П_3$ – виплати процентів по зобов'язаннях.

Як видно з наведених формул, моделі грошового потоку для всього інвестованого капіталу та для власного капіталу відрізняються на величину виплачених процентів і отриманої за їх рахунок економії податку на прибуток.

Вибір величини ставки дисконту для розрахунку вартості підприємства за допомогою методів, заснованих на прогнозах грошових потоків залежить від моделі грошового потоку, що приймається в розрахунок. Так, якщо за основу прийнятий грошовий потік для всього інвестованого капіталу, то ставка дисконту визначається як середньозважена вартість цього капіталу. Якщо використовується модель грошового потоку для власного капіталу, то ставка дисконту визначається за допомогою моделі оцінки капітальних активів, методу кумулятивної побудови або як очікувана норма прибутковості на власний капітал за альтернативними інвестиціями.

Теоретично розглянуті методи (метод дисконтування грошових потоків для всього інвестованого капіталу та для власного капіталу) повинні давати той самий результат. Однак це твердження справедливе лише за певних умов:

вартість власного капіталу та зобов'язань оцінюються за ринковою вартістю;

темп зростання доходів дорівнює нулю;

співвідношення між складовими капіталу підприємства зберігається постійним протягом усього прогнозного періоду.

У випадку, якщо будь-яка умова з наведених вище не виконується, розрахунки за допомогою різних методів доходного підходу дають різні результати.

Вартісна оцінка за допомогою **методів, заснованих на аналізі надприбутку**, базується на використанні не традиційного грошового потоку, а

моделі економічної доданої вартості, величина якої надає уявлення про результати діяльності підприємства в будь-якому окремо взятому році, і бухгалтерської вартості всіх активів або власного капіталу.

Дана група включає два основних методи:

- метод економічної доданої вартості (*EVA*);
- метод Едвардса-Белла-Ольсона (*EBO*).

Метод економічної доданої вартості (*EVA – Economic Value Added*) розроблений С.Стюартом на початку 1990-х років і зареєстрований компанією Stern Stewart & Co. При визначенні вартості, яка створюється підприємством в будь-який період часу (тобто її економічного прибутку або економічної доданої вартості), потрібно враховувати не тільки витрати, які фіксуються на бухгалтерських рахунках, але також і альтернативні витрати залучення капіталу, інвестованого в бізнес.

Економічна додана вартість підприємства визначається за формулою:

$$ЕДВ = (РА - СВК) * К, \quad (10.8)$$

або

$$ЕДВ = \Pi * (1 - ПП) - СВК * К, \quad (10.9)$$

де *ЕДВ* – економічна додана вартість (*EVA*);

РА – рентабельність активів (усього капіталу);

К – інвестований капітал (вартість активів підприємства).

Позитивне значення економічної доданої вартості свідчить про те, що підприємство збільшило свою вартість для власників у звітному періоді. І, навпаки, негативна величина економічної доданої вартості означає, що за звітний період підприємство не змогло покрити своїх витрат, і тим самим, зменшило свою вартість для власників,

Для розрахунку вартості підприємства методом економічної доданої вартості необхідно визначити поточну вартість потоків доданої вартості за кожний прогнозний період, а також врахувати вже здійснені вкладення капіталу:

$$ВП = К + \sum_{i=1}^n \frac{ЕДВ_i}{(1 + СВК)^i}, \quad (10.11)$$

Здійснення розрахунків за даним методом також, як і під час оцінки підприємства методами дисконтування грошових потоків, вимагає значного коректування фінансової звітності для нівелювання її загальної спрямованості на інтереси кредитора. Наприклад, найбільш істотними коректуваннями величин прибутку та капіталу є поправки на розмір нема-

теріальних активів (пов'язаних із науково-дослідними розробками, що забезпечують одержання вигод у майбутньому) за винятком накопиченої амортизації, вартість яких повинна капіталізуватися, а не списуватися у витрати; відкладені податки; різні резерви (різниця в оцінці запасів за допомогою різних методів, резерв за сумнівною дебіторською заборгованістю) й ін.

Для розрахунку поточної вартості щорічних потоків економічної доданої вартості можна використовувати такий алгоритм. Передбачається, що життя підприємства необмежене, й активи також генеруватимуть доходи протягом необмеженого періоду. При цьому активи характеризуються певною рентабельністю. За таких умов, вкладення кожного року генеруватимуть доход відповідно зі своєю рентабельністю протягом необмеженого періоду. Отже, розрахунок може здійснюватися за методом капіталізації доходів, які надходять від будь-яких капітальних вкладень в активи в прогностичному періоді, з наступним їх дисконтуванням до поточного періоду.

Метод Едвардса-Белла-Ольсона (*EBO* – Edwards-Bell-Ohlson valuation model) заснований на побудові грошових потоків для власного капіталу підприємства з урахуванням його рентабельності та вартості.

Початок даної теорії поклали Едвардс і Белл у своїй роботі «The Theory and Measurement of Business Income» (1961 рік), подальший розвиток вона одержала в спільних дослідженнях з Ольсоном. Як результат, на початку 90-х років XX віку модель отримала назву модель Едвардса-Белла-Ольсона (Edwards-Bell-Ohlson) або *EBO* і вважається одною з перспективних сучасних розробок в теорії оцінки вартості підприємств.

Суть її, як і у випадку концепції економічної доданої вартості, полягає в тім, що вартість підприємства визначається наявними активами та «наддоходами». Формально величина вартості дорівнює сумі балансової вартості власного капіталу та дисконтованої вартості «надприбутку» на власний капітал (прибутку, який отримується завдяки перевищенню прибутковості підприємства над рівнем середньогалузевої прибутковості).

Для прогнозування суми очікуваного «надприбутку» Ольсоном запропонований принцип лінійної інформаційної динаміки, відповідно до якого на вільному ринку «надприбутки», що генеруються активами підприємства, не можуть залишатися як завгодно довго. Протягом часу «надприбутки» повинні зменшитися, а підприємство за рівнем прибутковості вирівнюється з іншими аналогічними об'єктами. Динаміка вирівнювання зберігається однаковою для значної кількості різних підприємств, що уможливорює визначення коефіцієнтів авторегресії на основі статистичних даних.

Варіантом моделі *EBO* є її модифікація, що враховує ефект від реінвестування і фактично збігається з моделлю економічної доданої вартості для власного капіталу підприємства.

Питання для поглибленого вивчення теми

1. Які Ви знаєте аналітичні технології структуризації бізнесу для цілей оцінки його вартості?
2. Які існують особливості створення цільових систем показників підприємств різних сфер діяльності?
3. Сучасні альтернативні підходи до оцінки вартості гудвілу підприємства: їх переваги та недоліки.
4. Використання вітчизняної звітності підприємств у якості інформаційної бази оцінки вартості бізнесу: проблеми та рішення.

ТЕМА 11. РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ВИДИ, ОЦІНКА

План:

- 11.1. Сутність розвитку підприємства.
- 11.2. Види розвитку підприємства.
- 11.3. Стимулювання розвитку підприємства.
- 11.4. Оцінка ефективності розвитку підприємства.

11.1. Сутність розвитку підприємства.

Підприємство є системою функціонально пов'язаних один з одним елементів, відносин і залежностей, розвиток яких приводить до зміни кількісних та якісних показників виробничо-господарської діяльності протягом проміжку часу.

Розвиток підприємства визначає насамперед процес зміни, або руху на шляху прогресу. У процесі розвитку створюється нове, що здатне до саморуху і самовідтворення. Як правило, термін «розвиток» вживається в контексті прогресивних змін. Загальновідомо, що прогрес (від латинської *progressus* – рух уперед, успіх), тип, напрямок розвитку, для якого характерний перехід від нижчого до вищого, від менш досконалого до більш досконалого. Категорію «розвиток» характеризує час, оскільки будь-який розвиток здійснюється в реальному часі й тільки час виявляє його спрямованість.

Сутність розвитку підприємства, як однієї з його об'єктивних цілей визначено в багатьох наукових працях у таких теоретичних підходах:

☑ Як свідчить світова практика, до десяти відсотків малих підприємств виростають у великі компанії .

☑ Розвиток – це процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш розроблений, перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого.

☑ Розвиток – це вищий тип руху і змін у природі й суспільстві, пов'язаний з переходом з однієї якості в іншу, необоротну, спрямовану, закономірну зміну матеріальних та ідеальних об'єктів, у результаті якої виникає їхній новий якісний стан .

☑ Розвиток – це необоротна, спрямована закономірна зміна системи на основі реалізації внутрішніх властивих їй механізмів самореалізації .

Так, весь ланцюг змін необхідно розглядати як причину розвитку, що передуює результату, а не тільки вихідні й кінцеві події в цьому ланцюзі, оскільки щомиті відбувається зіткнення величезного числа випадкових

взаємозалежних обставин. Про прогрес у розвитку підприємства можна говорити відносно системи в цілому, окремих елементів, структури та параметрів, що розвиваються.

Але існує й регрес (від латинської *regressus* – зворотний рух) – напрямок розвитку, для якого характерний перехід від вищого до нижчого. Загальновідомо, що регресу відповідають процеси деградації, зниження рівня системи, втрати здатності до виконання тих або інших функцій. Тому регрес містить моменти застою. Розвиток підприємства – це набуття нової якості, що зміцнює життєздатність в умовах середовища, яке постійно змінюється.

Процес розвитку підприємства пов'язаний зі змінами, що виникають у його системі. У ході зміни системи відбувається зміна станів, змінюються параметри, які визначають стан системи на різних рівнях управління.

Розвиток підприємства може розглядатися як процес змін, що підвищує ступінь організованості системи. Водночас розвиток здійснюється людиною шляхом цілеспрямованих перетворень підприємства. Він втілюється в життя шляхом самоорганізації системи й забезпечується активністю елементів, що становлять структуру підприємства.

Розвитку підприємства властива суб'єктивність, що залежить від можливостей людини, її розумових і фізичних здатностей до прийняття і реалізації адекватних рішень щодо зростання продуктивності праці, насичення ринку високотехнологічною продукцією, підвищення конкурентоспроможності потенціалу. Підприємство функціонує, змінюється, вдосконалюється і розвивається одночасно. Розвиток підприємства необхідно відрізнити від удосконалення.

Розвиток підприємства визначає процес, що розгортається в часі з переходом з одного стану в інший, який характеризується наявністю якісних перетворень у цілому, появою якісно нових елементів, властивостей, характеристик, що стосуються функціонування системи. Розвиток підприємства передбачає зміни, функціонування та вдосконалення виробництва як єдиного цілого.

Удосконалення передбачає досягнення дещо кращого позитивного, більш прогресивного стану фінансових, інженерних, кадрових, інших характеристик підприємства проти попереднього чи порівнювального стану. Удосконалення роботи підприємства являє собою її поліпшення за певним критерієм характеристик.

Розвиток підприємства позначає процес змін, що відбуваються під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, які характеризують стан підприємства та окремих його елементів. В іншому разі, це – послідовність переходів підприємства з одного стану в інший від моменту його створення до його ліквідації.

Розвиток підприємства в ринковій системі господарювання приймає форму процесу адаптації до вимог зовнішнього середовища шляхом цілеспрямованих внутрішніх організаційних змін, що виникають в системі в цілому. Розвиток підприємств є незворотним процесом, який забезпечує спонтанні чи керовані переходи від одного неповторного стану до іншого через процеси змін у напрямку прогресу.

11.2. Види розвитку підприємства

Існують різні підходи до формування видів розвитку підприємства. Традиційно виділяють економічний, організаційний, техніко-технологічний соціальний, екологічний, сталий, ефективний розвиток підприємства, що забезпечують розширене виробництво та науково-технічний прогрес.

Економічний розвиток підприємства розглядається як економічна мета діяльності щодо збільшення обсягів виробництва й розширення можливостей задовольняти зростаючі потреби населення, збільшення збуту, потужностей або масштабів виробництва, залучення інвестиційних ресурсів, поліпшення якості продукції.

Організаційний розвиток забезпечує ефективність виробництва. Організаційний розвиток підприємства виражається в удосконаленні чинних і застосуванні нових методів та форм організації виробництва й праці, елементів господарського механізму. Зазначимо, що в західній науковій літературі виділяють окремі стадії життєвого циклу організації «organizations life cycles». Стадії життєвого циклу організації – це періоди життя організації в рамках однотипних ціннісних установок, що фіксують особливості управлінських завдань, що перебувають у центрі уваги керівництва. Періоди, коли організація принципово змінює цінності й орієнтації, називають циклами або фазами розвитку організації.

Техніко-технологічний розвиток підприємства – це процес формування й удосконалення матеріальної бази підприємства, орієнтований на кінцеві результати господарської діяльності за рахунок техніко-технологічних нововведень, тобто модернізації устаткування, технічного переозброєння, реконструкції, розширення, нового будівництва. Управління техніко-технологічним розвитком підприємства слід розглядати в таких аспектах:

- ☑ постановку цілей і виявлення пріоритетів;
- ☑ вибір напрямків технічного розвитку;
- ☑ оцінку ефективності можливих варіантів рішень;
- ☑ розробку програми технічного розвитку;
- ☑ коректування плану й контроль за виконанням передбачених програмою заходів.

Соціальний розвиток має зняти соціальне напруження, що виникає

у процесі економічного розвитку. Досягнення високих виробничо-господарських результатів діяльності підприємства може бути забезпечено в сприятливих умовах соціального середовища.

Соціальний розвиток підприємства – це процес удосконалення внутрішнього соціального середовища та характеризує умови реалізації трудової діяльності персоналу. Процес поліпшення стану соціального середовища на підприємстві дозволяє підвищити зацікавленість працівників у результатах праці, підвищуючи водночас продуктивність і ефективність роботи підприємства. Отже, роль персоналу в соціальному розвитку підприємства є вагомою.

Потенціал соціального розвитку підприємства визначають фінансові результати діяльності. Підґрунтям для оцінки соціального розвитку підприємства є досягнутий рівень економічних показників.

Управління соціальним розвитком підприємства забезпечує поліпшення соціальних умов діяльності персоналу шляхом удосконалення показників, які характеризують соціальне середовище.

Екологічний розвиток орієнтує підприємства на задоволення потреб людей, забезпечуючи достатню якість життя, раціональне використання природних ресурсів і збереження довкілля.

Також виділяють таку категорію, як сталий розвиток (sustainable development – англ.). У цьому контексті соціально-економічний розвиток підприємства повинен узгоджуватися з екологічною безпекою, гарантувати нащадкам наявність повноцінного життєвого середовища й достатньої кількості природних ресурсів.

Сталий розвиток підприємства – це стан його функціонування, що характеризується здатністю підприємства до виживання й тривалого протистояння впливам негативних чинників зовнішнього середовища підприємства в найближчій і віддаленій перспективі, що забезпечує перехід підприємства до якісних перетворень, адаптованих до цих впливів.

Комісія ООН з проблем сталого розвитку визначила його головну мету, за якою сучасні потреби суспільства необхідно задовольняти на основі безпеки можливостей розвитку майбутніх поколінь людей.

Сталий розвиток підприємства припускає його несумісність із проявами революційних, катастрофічних змін.

При розгляді категорії **ефективного** розвитку підприємства необхідно акцентувати увагу на тому, що підприємство розвивається від простого до складного та більш досконалого функціонування вихідних елементів, процесів, які відбуваються в його межах. Ефективний розвиток підприємства є суперечливим процесом, де не лише вдосконалюються певні функції, виробництво конкретних видів продуктів, послуг, але є досягнення вищої досконалості у виробництві. Підприємства повинні розвиватися не в зворотному напрямку, тобто в напрямку регресу, а ефективно, стабільно та гнучко, при цьому їхній розвиток повинен бути

сталим. Процес ефективного розвитку підприємства повинен бути заздалегідь спланованим, забезпеченим фінансовими й матеріальними ресурсами. В умовах нестабільної кон'юнктури ринку підприємства повинні розвиватися збалансовано і безперервно.

На закінчення можна запропонувати загальну класифікацію видів розвитку підприємства за різними ознаками (рис. 11.1).



Рисунок 11.1. Класифікація видів розвитку підприємства

11.3. Стимулювання розвитку підприємства

Стимули, як потреби й інтереси мають об'єктивну основу існування і є формами реалізації й вирішення суперечностей економічних інтересів. Тому стимули розглядаються як рушійна сила розвитку підприємництва. Розвиток підприємництва, залежить від внутрішньої економічної обстановки в країні та здатності конкретного підприємства використовувати потенціал в стратегіях розвитку. Таким чином, окремо можливо виділяти основну умову розвитку підприємництва, що визначає стимулювання розвитку підприємства на зовнішньому і внутрішньому рівні. Основним засобом спонукання до задоволення інтересів, що виникають у виробничо-господарській діяльності підприємства є **стимулювання розвитку**.

Процес стимулювання розвитку підприємств – це комплекс заходів, механізмів, спеціальних дій політичного, фінансового, економічного та іншого характеру щодо перетворення економічних, матеріальних, соціальних і духовних стимулів у адекватні мотиви діяльності. Тобто це економічне спонукання, використання матеріальних, духовних стимулів, що сприяють тому, щоб підприємства діяли, розвивалися бажаним чином для одержання вигоди й в інтересах осіб, що застосовують стимулювання.

Перелік видів стимулювання розвитку підприємства не має вичерпного характеру, оскільки види не унеможливають усе різноманіття інструментів впливу на розвиток. Сформувати єдину систему стимулювання розвитку підприємства досить важко, тому що кожна система вирішує певні проблеми розвитку.

З одного боку, пряме стимулювання підприємства сприяє розвитку, а з іншого – цей варіант знижує стимули до розвитку, прояви ініціативи й самостійності, на відміну від непрямой підтримки. У свою чергу, непряма підтримка зміцнює економічний стан підприємства, що є більше сприятливим в умовах ринку.

Заходи стимулювання розвитку підприємства спрямовуються на пом'якшення або усунення об'єктивних ринкових перешкод, які знижують життєздатність, отримання очікуваних результатів праці та досягнення цілей, прибутку, інвестицій, мінімізації ризику. Реалізація зазначених цілей стимулювання розвитку підприємства забезпечується на зовнішньому і внутрішньому рівнях.

Фактори розвитку підприємства поділимо на внутрішні та зовнішні. На зовнішні фактори підприємство не має впливу. Це постачальники, споживачі, конкуренти, соціокультурне середовище, економічне середовище, природне середовище, науково-технічне середовище, політично-правове середовище, міжнародне оточення. Зовнішнє середовище підприємства постійно змінюється, тому найважливішим завданням підприємства є забезпечення його адаптації до змін. На внутрішні фактори підприємство може впливати. Це технологія виробництва, трудові ре-

сурси, інноваційна діяльність тощо.

Технологічне середовище підприємства має тенденцію до вдосконалення, тому для його розвитку необхідно пристосовуватися до технічних і технологічних змін, вчасно впроваджувати у виробничий процес нововведення й розробки в цій галузі, багато в чому визначаючи стратегію розвитку підприємства.

Стратегічними завданнями розвитку підприємства визначаються проведення межі між внутрішнім і зовнішнім середовищем; зміцнення зовнішнього середовища, зміцнення внутрішнього середовища. Стимулювання розвитку підприємства визначає об'єктивні передумови підвищення показників ефективності.

Організаційно-економічні важелі підвищення ефективності розвитку підприємства представлені на рис.11.2.

Зовнішнє середовище підприємства визначають основні фактори:

- фінансово-кредитне стимулювання;
- нормативно-правове стимулювання;
- організаційне стимулювання (розвиток інфраструктури);

Внутрішнє середовище підприємства визначають фактори, що впливають на розвиток підприємства:

1. удосконалення організаційної структури;
2. формування інтелектуального капіталу;
3. оновлення виробничого обладнання;
4. знання, досвід, удосконалення професійної підготовки;
5. створення, придбання нематеріальних активів.

Вплив негативних стимулів формує у підприємства матеріальну відповідальність, що доповнює матеріальну зацікавленість. Так, штрафи та санкції застосовуються як засоби економічного впливу з метою досягнення цілей державного регулювання. Адміністративне регулювання підприємства базується на адміністративних засобах та механізмах, що спираються на силі державної влади і передбачають заборони, дозволи, примуси.

Стимулювання розвитку підприємства виконується у прямій і непрямій формі.

Пряма підтримка розвитку підприємства реалізується завдяки вказівкам, що надаються і обов'язкові до виконання. Пряма підтримка означає, що державою розробляються конкретні заходи щодо ефективності розвитку підприємства виділяються дотації, створюються державні кредитні установи, встановлюються верхні межі для процентних ставок по кредитах.

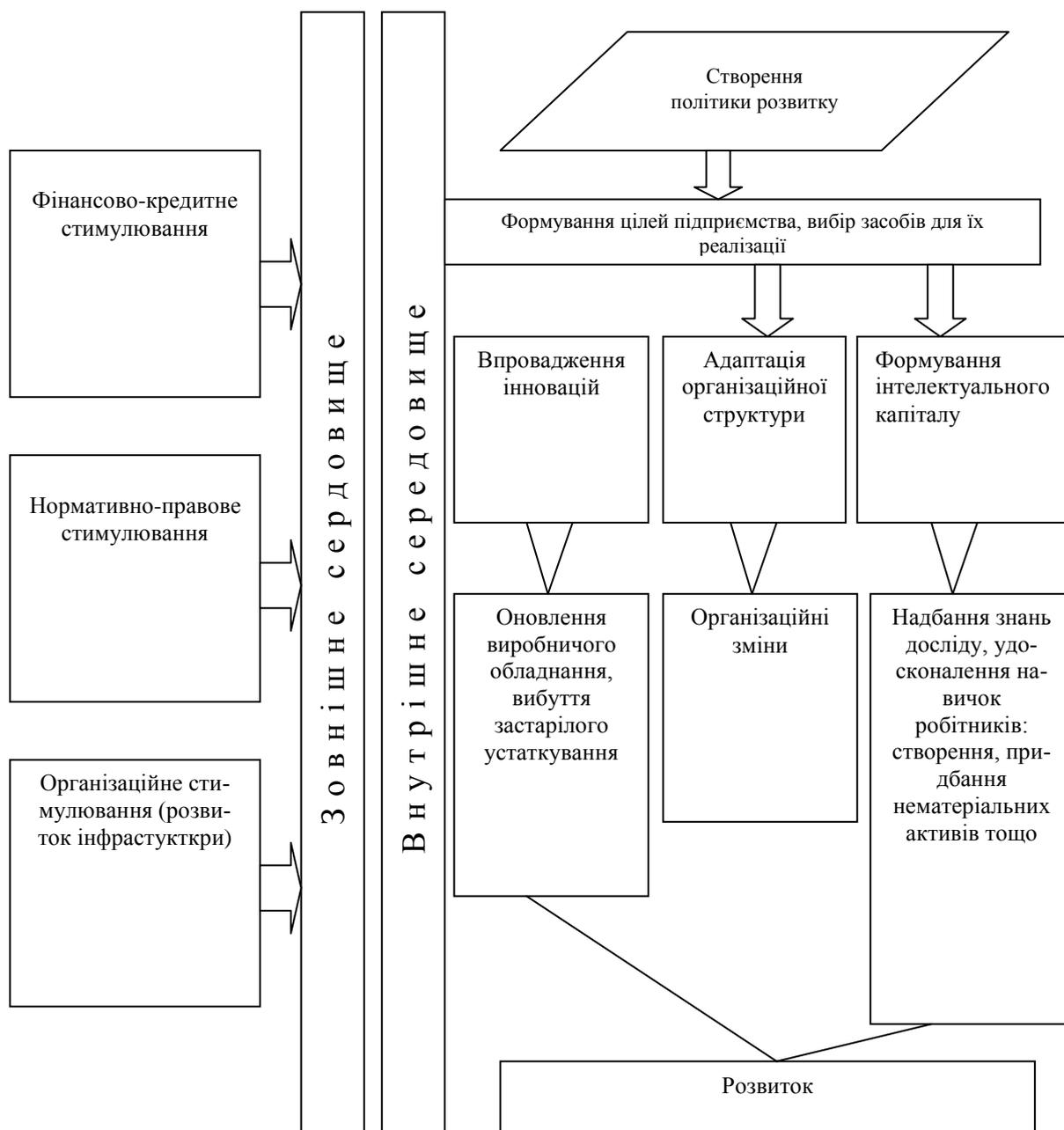


Рисунок 11.2. Організаційно-економічні важелі підвищення ефективності розвитку підприємства

Непряма підтримка розвитку підприємства означає удосконалення інституціональної структури, у рамках якої вони здійснюють діяльність. Суть такої підтримки – формування сприятливого середовища, правової бази, пільгового оподаткування. Передусім – це інструменти бюджетно-податкової, регуляторної та грошово-кредитної політики. Непряма підтримка розвитку підприємства здійснюється державними й недержавними органами, зводиться до вироблення конкретних заходів:

- ☑ оптимізації нормативно-правових основ регулювання підприємства;
- ☑ розвитку системи фінансово-кредитної підтримки підприємства, надання пільгових позик;
- ☑ розвитку лізингових відносин;
- ☑ інфраструктурного, матеріально-технічного, інформаційного забезпечення.

Формування матеріальної та моральної зацікавленості працівників підприємства у результатах праці, відчуття корисності праці виконується на основі використання позитивних, негативних і моральних стимулів, що викликають у підприємців відповідні прагнення.

Стимулювання розвитку передбачає збільшення потенціалу підприємства. Темпи зростання реалізованої продукції безпосередньо впливають на величину прибутку і ефективність підприємства.

11.4. Оцінка ефективності розвитку підприємства

Ефективність розвитку підприємства характеризується ефектом використання ресурсів. Ефективність розвитку підприємства показує не тільки результат, а й те, якою ціною він досягнутий.

Порівняння ефекту й витрат є основою оцінки ефективності розвитку підприємства. Ефект може бути отриманий різними способами, з різними витратами. Однакові витрати можуть дати різний ефект.

Ефективність характеризується відносними показниками. У загальному виді ефективність визначається відношенням ефекту до витрат. В основу розуміння категорії ефективності можна закласти принцип порівняння результатів і витрат. У реальних умовах ефект й витрати перебувають у постійному розвитку. Динаміка їхнього співвідношення є найважливішою формою вираження кінцевих результатів виробничо-господарської діяльності підприємства.

Ефективність розвитку підприємства – економічна категорія, що виражає відношення між одержуваними результатами розвитку підприємства за певний проміжок й витратами на ці результати на державному рівні і середині самого підприємства.

Оцінка ефективності розвитку підприємства містить:

- ☑ аналіз ефективності стимулювання розвитку підприємства;
- ☑ визначення джерел інформації, збір інформації для аналітичної обробки даних, розробку макетів аналітичних таблиць, оформлення матеріалів аналізу;
- ☑ загальну характеристику розвитку підприємства;
- ☑ обґрунтування показників ефективності стимулювання розвитку підприємства;

☑ визначення та групування чинників, що впливають на розвиток підприємства;

☑ оцінку ефективності стимулювання розвитку підприємства;

☑ висновки за результатами аналізу, пропозиції щодо підвищення ефективності стимулювання розвитку підприємства.

Оцінка ефективності стимулювання розвитку підприємства залежить від поглядів власників підприємства, його персоналу, держави.

В Україні не існує офіційної та загальноновизнаної методики комплексної оцінки результатів видів підприємницької діяльності. Для оцінки цілей стимулювання розвитку підприємств можна порівнювати фактичні результати й заплановані. Для оцінки стимулювання розвитку підприємства можливо виконувати порівняння з результатами провідних підприємств у галузі та зіставляти з аналогічними показниками великих і кращих підприємств.

Оцінка ефективності стимулювання розвитку виконується на основі показників прибутковості виробничих фондів, продукції, власного капіталу, активів, продажів, відношення обсягу кредитних ресурсів до обсягу реалізації продукції підприємства тощо. Необхідно також відзначити, що кожна галузь специфічна й може оцінюватися за різними показниками.

Прибуток виконує дві функції: вимірювальну й стимулюючу. Прибуток характеризує результат діяльності підприємства та служить важелем економічного стимулювання. Метою будь-якої організації є досягнення максимального прибутку. Особливо зростає значення цього показника, коли за умови достатнього обсягу прибутку з'являється реальна можливість забезпечення самостійності й самофінансування підприємства. Найважливішими показниками, що відображають фінансові результати підприємства є показники рентабельності. Ці показники характеризують результати господарювання, показують співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами. Рентабельність характеризує прибутковість, що одержувана з кожної гривні, вкладеної у підприємство. Показники рентабельності свідчать наскільки прибуткова діяльність підприємства характеризує ефективність роботи підприємства.

Рентабельність активів підприємства показує ефективність використання активів, показує прибуток у розрахунку на одиницю активів і свідчить про ефективність використання ресурсів.

Рентабельність продажів – це один із індикаторів діяльності підприємства, який чутливо реагує на зовнішній вплив, зокрема коливання попиту через показник реалізованої продукції, так і на внутрішні зміни. Залежно від того, який прибуток одержує підприємство в розрахунку на обсяг продажів виникає ефективність господарської діяльності підприємства.

Рентабельність власного капіталу характеризує ефективність вико-

ристання власного капіталу і показує прибуток підприємства в розрахунку на одиницю власного капіталу. Рентабельність власного капіталу показує скільки грошових одиниць чистого прибутку одержує кожна грошова одиниця, вкладена власниками підприємства. Цей показник дозволяє визначити ефективність використання капіталу, інвестованого власниками й порівняти цей показник з можливим одержанням доходу.

Оцінка ефективності стимулювання розвитку підприємства проводиться для кожного напрямку стимулювання розвитку:

- ☑ розвиток механізмів фінансово-кредитної підтримки підприємства;
- ☑ розвиток нормативних основ регулювання підприємства;
- ☑ розвиток інфраструктури підтримки підприємства.

Оцінка ефективності стимулювання розвитку підприємства повинна враховувати тенденції у динаміці показників, що характеризують розвиток. При цьому можна визначати витрати, пов'язані з розробкою та реалізацією стимулюючих механізмів.

Питання для поглибленого вивчення теми

1. Розвиток підприємства, як процес змін.
2. Теоретичні підходи до сутності розвитку підприємства.
3. Сутність концепції сталого розвитку підприємства.
4. Стимулювання розвитку підприємства.
5. Ефективність розвитку підприємства.
6. Ресурсний підхід до оцінки розвитку підприємства.

Тестові завдання для перевірки знань

1. Переклад терміна «потенціал» з латинської мови означає:
 - а) резерви
 - б) наявні можливості
 - в) приховані можливості
 - г) запаси
2. Термін «економічний потенціал» уперше було запропоновано?
 - а) Вейцом В.
 - б) Абалкіним Л. І.
 - в) Струмлініним С. Г.
 - г) Архангельським В. М.
3. Найбільш поширена наукова думка щодо трактування суті потенціалу:
 - а) сукупність ресурсів
 - б) потужність виробництва
 - в) загальна ресурсна, економічна, природна можливість регіону
 - г) можливість досягти ефекту
4. Потенціал людства – природний, економічний, соціокультурний, психофізіологічний – відносять до класифікації потенціалу:
 - а) за елементним складом
 - б) за функціональною сферою виникнення
 - в) за рівнем абстрагованості
 - г) за галузевою ознакою
5. Залежно від міри реалізації потенціалу розрізняють:
 - а) внутрішньосистемний та зовнішній потенціал
 - б) фактичний та перспективний вектори розвитку
 - в) промисловий, науковий, будівельний, сільськогосподарський
 - г) експортний та імпорتنний
6. До якої класифікації потенціалу належить потенціал підприємства?
 - а) залежно від рівня агрегованості оцінки
 - б) за галузевою ознакою
 - в) за функціональною сферою виникнення
 - г) з огляду на спрямованість діяльності підприємства
7. Скільки існує характерних рис потенціалу підприємства?
 - а) 2
 - б) 4
 - в) 6
 - г) 8
8. Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства визначаються:
 - а) реальними виробничими можливостями підприємства
 - б) наявними ресурсами і резервами

- в) навичками різних категорій персоналу
 - г) формою підприємництва і адекватною до неї організаційною структурою підприємства
9. До об'єктних складових потенціалу підприємства належать:
- а) інноваційний потенціал
 - б) управлінський потенціал
 - в) інвестиційний потенціал
 - г) трудовий потенціал
 - д) виробничий потенціал
 - е) потенціал технологічного персоналу
 - ж) науково-технічний потенціал
 - з) логістичний потенціал
 - і) маркетинговий потенціал
 - к) інформаційний потенціал
 - л) інфраструктурний потенціал
 - м) потенціал ОСУ
 - н) потенціал відтворення
 - о) фінансовий потенціал
10. До суб'єктних складових потенціалу підприємства належать:
- а) інноваційний потенціал
 - б) управлінський потенціал
 - в) інвестиційний потенціал
 - г) трудовий потенціал
 - д) виробничий потенціал
 - е) потенціал технологічного персоналу
 - ж) науково-технічний потенціал
 - з) логістичний потенціал
 - і) маркетинговий потенціал
 - к) інформаційний потенціал
 - л) інфраструктурний потенціал
 - м) потенціал ОСУ
 - н) потенціал відтворення
 - о) фінансовий потенціал
11. Які складові потенціалу підприємства не можна однозначно віднести до суб'єктних чи об'єктних складових?
- а) інноваційний потенціал
 - б) управлінський потенціал
 - в) інвестиційний потенціал
 - г) трудовий потенціал
 - д) виробничий потенціал
 - е) потенціал технологічного персоналу
 - ж) науково-технічний потенціал
 - з) логістичний потенціал

- і) маркетинговий потенціал
- к) інформаційний потенціал
- л) інфраструктурний потенціал
- м) потенціал ОСУ
- н) потенціал відтворення
- о) фінансовий потенціал

12. Які структурні компоненти має трудовий потенціал?

- а) інноваційний потенціал
- б) управлінський потенціал
- в) інвестиційний потенціал
- г) трудовий потенціал
- д) виробничий потенціал
- е) потенціал технологічного персоналу
- ж) маркетинговий потенціал
- з) інформаційний потенціал
- і) інфраструктурний потенціал
- к) потенціал ОСУ

13. Які структурні компоненти має потенціал відтворення?

- а) інноваційний потенціал
- б) управлінський потенціал
- в) Інвестиційний потенціал
- г) трудовий потенціал
- д) виробничий потенціал
- е) потенціал технологічного персоналу
- ж) маркетинговий потенціал
- з) інформаційний потенціал
- і) інфраструктурний потенціал
- к) потенціал ОСУ

14. Наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг) – це

- а) інноваційний потенціал
- б) управлінський потенціал
- в) інвестиційний потенціал
- г) трудовий потенціал
- д) виробничий потенціал
- ж) потенціал технологічного персоналу

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

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

16. Логістичний потенціал є структурним елементом:
- а) трудового потенціалу
 - б) маркетингового потенціалу
 - в) виробничого потенціалу
 - г) потенціалу ОСУ
17. Які з перелічених методів є графоаналітичними?
- а) Індексний метод
 - б) Метод зваженого показника
 - в) «Квадрат потенціалу»
 - г) SWOT – аналіз
18. Ідеалістична графічна модель потенціалу підприємства має форму:
- а) квадрата
 - б) сфери
 - в) ромба
 - г) кола
19. Які вектори, що створюють квадрат потенціалу за однойменним графоаналітичним методом, виступають передумовою його подальшого розвитку?
- а) виробництво, розподіл та збут продукції
 - б) маркетинг
 - в) організаційна структура та менеджмент
 - г) фінанси
20. Середній потенціал мають підприємства, коли довжина векторів, що створює його квадрат, знаходиться в межах -
- а) 20 – 80 одиниць
 - б) 40 – 60 одиниць
 - в) 30 – 70 одиниць
 - г) 40 – 70 одиниць
21. Процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, їх структуризації та побудови певних організаційних форм, задля стабільного розвитку та ефективного відтворення має назву -
- а) удосконалення потенціалу підприємства
 - б) формування потенціалу підприємства
 - в) стандартизація потенціалу підприємства
 - г) структуризація потенціалу підприємства
22. Про яку властивість економічної системи говорить твердження – «Система містить постійно змінювані параметри та характеризується стохастичністю поведінки»?
- а) цілісність
 - б) синергічність
 - в) унікальність
 - г) нестационарність
23. Про яку властивість економічної системи говорить твердження –

«Система має можливість протидіяти руйнуючим тенденціям»?

- а) мультиплікативність
- б) адаптивність
- в) протиентропійність
- г) граничність

24. Про яку властивість економічної системи говорить твердження – «Система складається із певної кількості частин»?

- а) компонентність
- б) унікальність
- в) складність
- г) граничність

25. Який закон констатує, що для будь-якої системи (підприємства, організації, фірми) існує такий набір елементів, при якому її потенціал завжди буде або значно більше простої суми потенціалів елементів, що до неї входять, або суттєво меншим?

- а) закон розподілу
- б) закон оптимального співвідношення
- в) закон синергії
- г) закон обмеженості ресурсів

26. Економія на операційних видатках за рахунок взаємодії маркетингового, фінансового та логістичного потенціалів – це

- а) виробнича синергія
- б) управлінська синергія
- в) операційна синергія
- г) фінансова синергія

27. Економія за рахунок оптимального формування потенціалу організаційної системи управління – це

- а) виробнича синергія
- б) управлінська синергія
- в) операційна синергія
- г) фінансова синергія

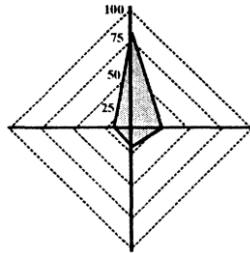
28. Економія за рахунок змін підходів щодо формування фінансового потенціалу підприємства – це

- а) виробнича синергія
- б) управлінська синергія
- в) операційна синергія
- г) фінансова синергія

29. Які з перелічених аспектів діяльності підприємства впливають на процес формування його потенціалу:

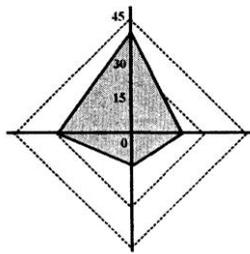
- а) ресурсний
- б) галузевий
- в) внутрішньовиробничий
- г) технологічний

30. Даний квадрат потенціалу підприємства специфічний для:



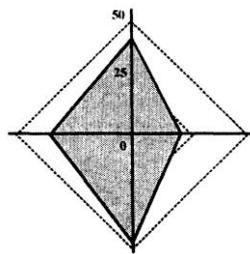
- а) машинобудування
- б) енергетики
- в) транспорту
- г) фінансово-кредитних установ

31. Даний квадрат потенціалу підприємства специфічний для:



- а) машинобудування
- б) енергетики
- в) транспорту
- г) фінансово-кредитних установ

32. Даний квадрат потенціалу підприємства специфічний для:



- а) хімічної промисловості
- б) енергетики
- в) транспорту
- г) фінансово-кредитних установ

33. Які типи закономірностей виокремлюють у системі потенціалу підприємства?

- а) формуючі
- б) регулюючі
- в) стимулюючі

- г) контролюючі
34. Проблема територіального розташування підприємства вирішується на основі врахування:
- а) витрат на поставку сировини
 - б) специфіки технологічного процесу
 - в) витрат на збут готової продукції
 - г) усі відповіді вірні
35. Елементна структура потенціалу сучасних підприємств формується приблизно на 60 % за рахунок:
- а) персоналу
 - б) оборотних фондів та фондів обігу
 - в) основних фондів
 - г) інформації
36. Комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваги сукупності показників оцінки можливостей Підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу по відношенню до сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів, – це:
- а) синергічність потенціалу підприємства
 - б) адаптивність потенціалу підприємства
 - в) конкурентоспроможність потенціалу підприємства
 - г) ефективність потенціалу підприємства
37. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства залежить від:
- а) рівня конкурентоспроможності його складових елементів
 - б) галузі, до якої належить підприємство
 - в) масштабів діяльності підприємства
 - г) місцезнаходження підприємства
38. Конкурентоспроможність є іманентною рисою потенціалу підприємства?
- а) так
 - б) ні
39. Поняття «конкурентоспроможність потенціалу підприємства» та «конкурентні позиції підприємства» є тотожними?
- а) так
 - б) ні
40. Рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства:
- а) 1, 2, 3, 4, 5
 - б) 1, 2, 3, 4
 - в) 1, 2, 3, 4, 5, 6
 - г) 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7
 - д) вірні відповіді б) та с)
 - е) вірні відповіді б) та d)
41. Нижче якого рівня потенціал підприємства вважається зовсім неконкурентоспроможним?

- а) граничного
- б) нульового
- в) порогового
- г) стартового

42. На скільки головних класифікаційних ознак спрямована класифікація методів оцінки потенціалу підприємства?

- а) 4 класифікаційні ознаки
- б) 5 класифікаційних ознак
- в) 6 класифікаційних ознак
- г) 7 класифікаційних ознак

43. Чи можуть методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства належати одночасно до всіх класифікаційних ознак?

- а) так
- б) тільки до двох класифікаційних ознак
- в) тільки до трьох класифікаційних ознак
- г) ні

44. Залежно від напрямку формування інформаційної бази оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства існують методи:

- а) графічні, математичні та логістичні
- б) індикаторні та матричні
- в) критеріальні та експертні
- г) одномоментні та стратегічні

45. До критеріальних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства не належить...

- а) метод набору конкурентоспроможних елементів
- б) метод вивчення профілю об'єкта
- в) метод інтегрального критерію
- г) метод таксономічного показника

46. До експертних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства не належить...

- а) метод порівнянь
- б) метод рангів
- в) SPACE-аналіз
- г) STEP-аналіз

47. Залежно від способу відображення кінцевих результатів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства існують методи:

- а) графічні, математичні та логістичні
- б) індикаторні та матричні
- в) критеріальні та експертні
- г) одномоментні та стратегічні

48. До графічних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства не належить...

- а) метод набору конкурентоспроможних елементів

- б) метод вивчення профілю об'єкта
- в) SWOT-аналіз
- г) метод таксономічного показника

49. До математичних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства не належить:

- а) PIMS-аналіз
- б) метод рангів
- в) формалізований метод Іванова
- г) метод американської асоціації управління

50. До логістичних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства не належить...

- а) STEP-аналіз
- б) SPACE-аналіз
- в) GAP-аналіз
- г) аналіз конкурентоспроможності за системою 111 – 555

51. Залежно від можливості розробки управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства існують методи:

- а) графічні, математичні та логістичні
- б) індикаторні та матричні
- в) критеріальні та експертні
- г) одномоментні та стратегічні

52. До одномоментних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства не належить :

- а) метод набору конкурентоспроможних елементів
- б) метод вивчення профілю об'єкта
- в) графічна методика Зав'ялова
- г) метод таксономічного показника

53. До стратегічних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства не належить:

- а) PIMS-аналіз
- б) метод рангів
- в) формалізований метод іванова
- г) метод американської асоціації управління

54. До матричних методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства не належить:

- а) метод профілю об'єкта
- б) метод Ж-Ж. Ламбена
- в) модель аналізу Мак-Кінсі 7S
- г) SWOT-аналіз

55. За способом оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства існують методи:

- а) графічні, математичні та логістичні

- б) індикаторні та матричні
 - в) критеріальні та експертні
 - г) одномоментні та стратегічні
56. Сукупність характеристик, які дозволяють у формалізованому вигляді описати стан параметрів того чи іншого об'єкта, що досліджується:
- а) критерій
 - б) оптимум
 - в) індикатор
 - г) матриця
57. Синтезований метод визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства побудований на засновку, що конкурентоспроможність продукції підприємства є її головною складовою, — це:
- а) метод набору конкурентоспроможних елементів
 - б) індикаторний метод оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними і соціальними стандартами
 - в) метод експертних оцінок
 - г) метод профілю об'єкта
58. Стріли конкурентного успіху будуються за:
- а) методом набору конкурентоспроможних елементів
 - б) методом експертних оцінок
 - в) індикаторним методом оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства за економічними і соціальними стандартами
 - г) методом профілю об'єкта
59. Упорядкований, цілеспрямований процес визначення у грошовому виразі вартості об'єкта з урахуванням потенційного та реального доходу, який має місце в певний проміжок часу в умовах конкретного ринку, — це:
- а) ідентифікація вартості в обміні
 - б) ідентифікація вартості в користуванні
 - в) оцінка вартості підприємства
 - г) управління вартістю
60. Оцінку потенціалу підприємства можна здійснити тільки у вартісному вимірі?
- а) так
 - б) ні
61. До основних елементів процесу оцінки не відноситься ...
- а) об'єкт оцінки
 - б) суб'єкт оцінки
 - в) критерій оцінки
 - г) одиниці вимірювання
 - д) контроль
62. Сукупність критеріїв, одиниць вимірювання та показників оцінки

має назву:

- а) механізм процесу оцінки
- б) інструменти процесу оцінки
- в) система оцінки
- г) усі відповіді вірні

63. Яку назву має ціна, яка переважає на вільному, відкритому конкурентному ринку й визначається на основі рівності між реальними економічними факторами?

- а) вартість діючого підприємства
- б) вартість в обміні
- в) вартість у користуванні
- г) інвестиційна вартість

64. Які різновиди має вартість в обміні?

- а) ринкова, ліквідаційна, податкова, страхова, орендна
- б) ринкова, балансова, заставна, страхова, орендна
- в) ринкова, ліквідаційна, заставна, страхова, орендна
- г) ринкова, інвестиційна, заміщення, страхова, орендна

65. Яку назву має міра цінності власності окремого користувача або групи користувачів, що є складовою частиною діючого підприємства без урахування найбільш ефективного її використання і величини грошового еквівалента від можливого продажу?

- а) вартість діючого підприємства
- б) вартість в обміні
- в) вартість у користуванні
- г) інвестиційна вартість

66. Які різновиди має вартість у користуванні?

- а) інвестиційна, балансова, податкова, заміщення
- б) інвестиційна, ринкова, податкова, заміщення
- в) інвестиційна, заставна, страхова, заміщення
- г) інвестиційна, балансова, страхова, заміщення

67. Грошовий еквівалент, який очікується отримати від продажу вибуваючих матеріальних активів чи їх складових компонентів для альтернативного використання, носить назву:

- а) вартість діючого підприємства
- б) інвестиційна вартість
- в) ринкова вартість
- г) утилізаційна вартість

68. Вартість бізнесу для конкретного інвестора, що базується на його планах, носить назву:

- а) вартість діючого підприємства
- б) інвестиційна вартість
- в) ринкова вартість
- г) балансова вартість

69. Що з нижченаведеного відповідає визначенню ринкової вартості?
- а) вартість, яка розрахована на основі реалізації окремих активів підприємства
 - б) різниця між виручкою від продажу окремих активів підприємства та витратами на ліквідацію
 - в) найбільш вірогідна ціна при здійсненні угоди між типовим покупцем та продавцем
 - г) вартість, яка враховує індивідуальні потреби конкретного інвестора
 - д) вартість, яка розрахована для підприємства, котре перебуває в стані банкрутства.

70. Що з нижченаведеного відповідає визначенню ліквідаційної вартості?

- а) вартість, яка розрахована на основі реалізації окремих активів підприємства
- б) різниця між виручкою від продажу окремих активів підприємства та витратами на ліквідацію
- в) вартість, розрахована по конкретному факту
- г) вартість, яка враховує індивідуальні потреби конкретного інвестора
- д) вартість, яка розрахована для підприємства, котре перебуває в стані банкрутства.

71. Визначити необхідні модифікації вартості для певних цілей оцінки

Цілі оцінки	Модифікації вартості
Допомогти потенційному покупцеві (продавцю) визначити ймовірну ціну об'єкта	
Визначити доцільність інвестування	
Забезпечити заявки на отримання позики	
Майнова оцінка	
Визначення суми покриття у зв'язку із втратою або пошкодженням активів підприємства	
Ліквідація (часткова або повна) діючого підприємства	

72. Скільки існує груп принципів оцінки потенціалу підприємства?

- а) 2
- б) 3
- в) 4
- г) 5

73. Який принцип оцінки базується на вислові: «чим більші можливості підприємства щодо задоволення потреб власника, тим вища його вартість»?

- а) корисності
- б) очікування
- в) заміщення
- г) вкладу

74. Який принцип оцінки базується на вислові: «максимальна вартість підприємства визначається найменшою ціною, за якою можна придбати інший об'єкт з еквівалентною корисністю»?

- а) заміщення
- б) відповідності
- в) корисності
- г) усі відповіді неправильні

75. Який принцип оцінки базується на вислові: «максимальний дохід від використання потенціалу підприємства можна отримати при досягненні оптимальних величин факторів виробництва»?

- а) збалансованості
- б) відповідності
- в) економічного розподілу
- г) найліпшого і найефективнішого використання

76. Сукупність оціночних принципів, показників, критеріїв і методів оцінки складає...

- а) методологію оцінки
- б) методику оцінки
- в) технологію оцінки
- г) систему оцінки

77. Що з нижченаведеного неможливо віднести до ланцюга, який складає методологію оцінки?

- а) формування категорій
- б) розробка показників
- в) встановлення нормативів часу
- г) вибір способу оцінки

78. Яка функція грошової одиниці показує майбутню вартість серії регулярних однакових платежів за певний період при встановленій процентній ставці?

- а) коефіцієнт відшкодування капіталу
- б) поточна вартість грошової одиниці
- в) коефіцієнт амортизації грошової одиниці
- г) нагромадження грошової одиниці за період

79. Яка функція грошової одиниці слугує для розрахунку періодичних платежів за основну суму боргу та проценти за нього?

- а) коефіцієнт відшкодування капіталу
- б) поточна вартість грошової одиниці
- в) коефіцієнт амортизації грошової одиниці
- г) нагромадження грошової одиниці за період

80. Основними методами дохідного підходу оцінки потенціалу підприємства є:

- а) метод капіталізації
- б) метод чистих активів
- в) метод ринку капіталу
- г) метод галузевих коефіцієнтів
- д) метод угод
- е) метод дисконтованих грошових потоків
- ж) метод ліквідаційної вартості
- з) відповіді: с, d, e
- і) відповіді b, g
- к) відповіді: a, f
- л) усі перелічені

81. Згідно методу капіталізації ринкова вартість потенціалу підприємства визначається за формулою:

- а) $V = D / R$
- б) $V = D * R$
- в) $V = D/R * 100\%$
- г) $V = D \times R / 100\%$

82. Який метод розрахунку ставки дисконту передбачає сумування безризикової ставки з усіма компенсаціями за ризик, яким обтяжений об'єкт оцінки?

- а) метод капітальних активів
- б) метод кумулятивної побудови
- в) метод сполучених інвестицій
- г) метод ставки LIBOR

83. Який метод розрахунку ставки дисконту діє відповідно до вартості грошової одиниці на Лондонській валютній біржі, враховуючи крайовий ризик?

- а) метод капітальних активів
- б) метод кумулятивної побудови
- в) метод сполучених інвестицій
- г) метод ставки LIBOR

84. За яким методом розрахунку ставка дисконту визначається через існуючий ринок капіталу?

- а) метод капітальних активів
- б) метод кумулятивної побудови
- в) метод сполучених інвестицій
- г) метод ставки LIBOR

85. Згідно з яким методом коефіцієнт капіталізації визначається шляхом віднімання від ставки дисконту надбавки за майбутнє зростання капіталу?

- а) метод сумування

- б) метод вирахування
- в) метод ринкового мультиплікатора
- г) метод співставного продажу

86. Який метод визначення коефіцієнта капіталізації базується на інформації про аналогічні об'єкти та досягнутій ефективності їх господарського використання, котра доступна на ринку?

- а) метод сумування
- б) метод вирахування
- в) метод ринкового мультиплікатора
- г) метод співставного продажу

87. Яке значення має коефіцієнт капіталізації на вкладення капіталу у високодохідні фірми, діяльність яких чутлива до макроекономічних коливань?

- а) 10%
- б) 12,5%
- в) 15%
- г) 20%

88. Основними методами витратного підходу оцінки потенціалу підприємства є:

- а) метод капіталізації
- б) метод чистих активів
- в) метод ринку капіталу
- г) метод галузевих коефіцієнтів
- д) метод угод
- е) метод дисконтованих грошових потоків
- ж) метод ліквідаційної вартості
- з) відповіді: в, г, д
- і) відповіді б, ж
- к) відповіді: а, е
- л) усі перелічені

89. Який з підходів до оцінки потенціалу підприємства потребує окремої оцінки вартості землі?

- а) ринковий
- б) витратний
- в) дохідний
- г) усі перелічені

90. Основними методами порівняльного підходу оцінки потенціалу підприємства є:

- а) метод капіталізації
- б) метод чистих активів
- в) метод ринку капіталу
- г) метод галузевих коефіцієнтів
- д) метод угод

- е) метод дисконтованих грошових потоків
 - ж) метод ліквідаційної вартості
 - з) відповіді: в, г, д
 - і) відповіді б, ж
 - к) відповіді: а, е
 - л) усі перелічені
91. До моментних мультиплікаторів не відноситься:
- а) ціна / прибуток
 - б) ціна / балансова вартість активів
 - в) ціна / чиста вартість активів
92. До інтервальних мультиплікаторів не відноситься:
- а) ціна / прибуток
 - б) ціна / балансова вартість активів
 - в) ціна / дивіденди
93. Чи переплітається оцінка вартості земельних ділянок та об'єктів нерухомості з юридичними процедурами регулювання відносин власності?
- а) зовсім не переплітається;
 - б) тісно переплітається;
 - в) переплітається тільки у випадку відкритого продажу на ринку;
 - г) переплітається при наданні об'єктів оцінки у заставу;
 - д) правильна відповідь відсутня.
94. На чому ґрунтується визнання земельних ділянок, будівель і споруд складовими потенціалу підприємства?
- а) на порівнянні структури витрат;
 - б) на дослідженні характеру участі у виробничому процесі;
 - в) на порівнянні загальносистемних рис потенціалу та специфічних рис земельних ділянок, будівель і споруд;
 - г) на вивченні способу використання;
 - д) на аналізі можливостей результативного використання.
95. Чи відрізняється потенціал окремої земельної ділянки або об'єктів нерухомості від потенціалу цілісного земельно-майнового комплексу підприємства:
- а) не відрізняється;
 - б) суттєво відрізняється;
 - в) відрізняється при інтенсивному господарському використанні;
 - г) несуттєво відрізняється.
96. Земельна ділянка – це:
- а) частина земної поверхні, котра характеризується природними властивостями, а також правовим статусом, які дозволяють використовувати її у господарських відносинах;
 - б) частина земної поверхні, яка має визначені фізичні параметри, правовий статус і задіяна в господарському процесі;
 - в) частина земної поверхні, котра має фіксовані межі,

характеризується визначеним місцезонаштуванням, природними властивостями, певними фізичними параметрами, правовим і господарським статусом, які дозволяють використовувати її в економічних відносинах;

- г) частина земної поверхні, котра характеризується невизначеним місцезонаштуванням, природними властивостями, різними фізичними параметрами, правовим і господарським статусом, які дозволяють використовувати її в економічних відносинах.

97. Юридичний статус земельної ділянки:

- а) набувається при юридичному оформленні угод купівлі-продажу;
- б) залежить від господарського використання;
- в) визначається внутрішніми бізнес-процесами підприємств;
- г) набувається при введенні в дію нормативно-законодавчих актів щодо регулювання прав власності на землю;
- д) формується сукупністю ухвалених нормативно-законодавчих актів щодо регулювання прав власності на землю;
- е) усі відповіді неправильні.

98. Цільове призначення земельної ділянки – це ... порядок, умови, критичні межі експлуатації земель для конкретних господарських цілей:

- а) встановлені законодавством;
- б) визначені керівництвом підприємства;
- в) визначені власниками підприємства;
- г) визначені ринком;
- д) обумовлені технологією.

99. Який із принципів оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд є визначальним?

- а) корисності;
- б) заміщення;
- в) очікування;
- г) елімінованості;
- д) збалансованості;
- е) розподілу;
- ж) оточення;
- з) ринковий;
- і) найліпшого та найефективнішого використання.

100. Нерухомість— це ...

- а) матеріальні об'єкти з фіксованим місцезонаштуванням у просторі;
- б) матеріальні об'єкти з фіксованим місцезонаштуванням у просторі та все, що з ними невід'ємно пов'язано над чи під землею;

- в) матеріальні об'єкти з фіксованим місцерозташуванням у просторі та все, що з ними невід'ємно пов'язано над чи під землею, а також сукупність прав, що визначають їх юридичний статус;
- г) матеріальні об'єкти та все, що з ними невід'ємно пов'язано над чи під землею, а також сукупність прав, що визначають їх юридичний статус;
- д) правильна відповідь відсутня.

101. Будівлі – це:

- а) будівельні об'єкти, призначені для здійснення спеціальних технічних процесів, а також усього комплексу супровідних процесів;
- б) частина архітектурного комплексу, обмежена будівельними елементами, з визначеними функціонально-технічними параметрами;
- в) сукупність будівельних елементів і конструкційних рішень, яка визначає можливість об'єкта виконувати корисні функції у господарському процесі;
- г) інженерно-архітектурні споруди, де створюються (використовуються) приміщення для здійснення бізнес-процесів підприємства.

102. Споруди – це:

- а) будівельні об'єкти, призначені для здійснення спеціальних технічних процесів, а також усього комплексу супровідних процесів;
- б) частина архітектурного комплексу, обмежена будівельними елементами, з визначеними функціонально-технічними параметрами;
- в) сукупність будівельних елементів і конструкційних рішень, яка визначає можливість об'єкта виконувати корисні функції у господарському процесі;
- г) інженерно-архітектурні споруди, де створюються умови для здійснення бізнес-процесів підприємства.

103. Оцінка вартості земельних ділянок виробничого призначення базується на наукових засновках:

- а) теорії ринкового ціноутворення;
- б) теорії оцінки нерухомості;
- в) теорії арбітражного ціноутворення;
- г) теорії фінансового аналізу;
- д) усі відповіді правильні;
- е) правильна відповідь відсутня.

104. Незалежна експертна оцінка вартості земельних ділянок, будівель і споруд має на меті визначення їх реальної:

- а) ринкової вартості;
- б) цільової вартості;
- в) ліквідаційної вартості;
- г) відновної вартості;
- д) інвестиційної вартості.

105. Нормативна оцінка вартості земельних ділянок, будівель і споруд базується на:

- а) аналізі ринкових умов здійснення угод купівлі-продажу;
- б) урахуванні стратегічних орієнтирів розвитку підприємства;
- в) використанні офіційно затверджених інструктивно-методичних документів;
- г) комбінуванні витратних, результатних і порівняльних методик оцінки.

106. Визначення вартості земельних ділянок на основі методу залишку для землі використовується для оцінки ...

- а) неосвоєних ділянок, призначених для комерційного використання;
- б) цілісних земельно-майнових комплексів;
- в) сільськогосподарських земель;
- г) земель невиробничого призначення;
- д) незабудованих ділянок.

107. Метод капіталізації земельної ренти передбачає визначення вартості земельних ділянок на основі:

- а) приведення грошових потоків від виробничого використання земель;
- б) капіталізації чистих потоків капіталу від ефективного виробничого використання земель;
- в) капіталізації доходів від здавання земельних ділянок в оренду (платне використання);
- г) капіталізації надлишкових прибутків підприємства.

108. Диференціальна рента відображає конкретну цінність земельної ділянки і поділяється на декілька видів:

- а) два;
- б) три;
- в) чотири;
- г) п'ять;
- д) шість.

109. Ефективність цільового використання земельних ділянок відображає ... рента:

- а) диференціальна;
- б) монопольна;
- в) абсолютна;
- г) конкурентна;

д) майнова.

110. Співставлених і порівняння оцінюваної земельної ділянки з проданими об'єктами-аналогами проводиться у розрізі двох основних компонентів:

- а) одиниць та елементів порівняння;
- б) часом проведення угоди та якісними характеристиками;
- в) юридичного статусу та способу господарського використання;
- г) площею і рельєфом.

111. Залежно від функціонального призначення всі об'єкти нерухомості поділяються на:

- а) будівлі, споруди, житлові будинки, незавершене будівництво тощо;
- б) спеціальну, типову та унікальну нерухомість;
- в) функціонуючу нерухомість; нерухомість на стадії будівництва; завершену, але не функціонуючу нерухомість;
- г) капітальні та тимчасові об'єкти нерухомості.

112. Інвентарний об'єкт – це:

- а) закінчений пристрій, предмет чи комплекс предметів зі всіма пристосуваннями та приладдям, що відносяться до нього;
- б) частина машини, обладнання чи об'єкта нерухомості, що може бути від ділена від нього без нанесення непоправної фізичної шкоди;
- в) кожен предмет, що має самостійне значення і не є частиною будь-якої іншої машини чи обладнання;
- г) кожен самостійний пристрій, який не є складовою частиною будинку чи споруди.

113. Цілісні технологічні комплекси машин та обладнання, які поєднані в єдину систему або технологію виробництва продукції, є первинним об'єктом оцінки при:

- а) одиничній оцінці;
- б) груповій оцінці;
- в) системній оцінці;
- г) частковій оцінці;
- д) загальній оцінці;
- е) правильна відповідь відсутня.

114. За якою технологією оцінки передбачається виокремлення об'єкта типо-представника, який найкращим чином ураховує оціночні параметри машин (обладнання)?

- а) одиничної оцінки;
- б) групової оцінки;
- в) системної оцінки;
- г) часткової оцінки;

- д) загальної оцінки;
- е) правильна відповідь відсутня.

115. Чому дорівнює коефіцієнт зносу обладнання згідно з методами зниження дохідності, якщо прибуток від його використання на початку експлуатації становив 15000 грн./рік, а на момент оцінки – 11000 грн./рік?

- а) 26,7 %;
- б) 20,1 %;
- в) 15,5 %;
- г) 36,2 %;
- д) 45,2 %;
- е) 50,1 %.

116. Коефіцієнт знецінення об'єкта внаслідок функціонального старіння розраховується на основі співвідношення:

- а) повної та залишкової вартості обладнання;
- б) фактичного та нормативного прибутку;
- в) нормативного та ефективного строку служби;
- г) фактичної та розрахункової потужності (продуктивності) обладнання;
- д) надійності об'єкта й аналогічного показника його функціонального аналога.

117. Який з методів не належить до групи витратних методик оцінки вартості машин та обладнання?

- а) метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта;
- б) метод аналізу й індексації витрат;
- в) метод по-елементного розрахунку;
- г) метод розрахунку за укрупненими нормативами;
- д) метод рівновеликого аналога.

118. Період часу від дати встановлення та введення експлуатацію обладнання до дати виведення в його з експлуатації називається:

- а) залишковим терміном служби;
- б) хронологічним віком;
- в) ефективним віком;
- г) строком економічного життя;
- д) нормативним терміном служби;
- е) оптимальним строком служби.

119. Прогнозована кількість років до виведення об'єкта з експлуатації називається:

- а) залишковим терміном служби;
- б) хронологічним віком;
- в) ефективним віком;
- г) строком економічного життя;
- д) нормативним терміном служби;
- е) оптимальним строком служби.

120. Різниця між строком економічного життя об'єкта та залишковим строком служби називається:

- а) залишковим терміном служби;
- б) хронологічним віком;
- в) ефективним віком;
- г) строком економічного життя;
- д) нормативним терміном служби;
- е) оптимальним строком служби.

121. Визначити коефіцієнт фізичного зносу верстата, якщо відомо, що строк його економічного життя складає 10 років, а на момент оцінки він відпрацював 4,5 роки.

- а) 55 %;
- б) 60 %;
- в) 30 %;
- г) 45 %;
- д) 35 %.

122. Який з методів визначення рівня знецінення обладнання під впливом різних видів зносу передбачає залучення незалежних експертів?

- а) метод «ефективного віку»;
- б) метод експертизи стану;
- в) метод зниження споживчих якостей;
- г) метод зниження дохідності;
- д) метод рівновеликого аналога.

123. Чому дорівнює коефіцієнт функціонального знецінення обладнання, якщо фактично досягнута річна продуктивність складає 150000 шт., а розрахункова – 200000 шт.? (коефіцієнт Чілтона прийнято у розмірі 0,65)

- а) 19,5%;
- б) 10,2%;
- в) 20,4 %;
- г) 17,1 %;
- д) 30,4 %.

124. Який метод оцінки вартості обладнання базується на визначенні співвідношення між віком об'єкта, ціною продажу та його вартістю?

- а) метод рівновеликого аналога;
- б) метод статистичного моделювання ціни;
- в) метод процента відновної вартості;
- г) метод прямого порівняння;
- д) метод по-елементного розрахунку.

125. Знецінення об'єкта внаслідок невідповідності його техніко-економічного рівня вимогам сучасного виробництва називається:

- а) фізичний знос;
- б) технологічне старіння;
- в) економічне старіння;

- г) функціональне старіння;
- д) матеріальне знецінення.

126. Знецінення об'єкта під впливом зовнішніх факторів називається:

- а) фізичний знос;
- б) технологічне старіння;
- в) економічне старіння;
- г) функціональне старіння;
- д) матеріальне знецінення.

127. Метод оцінки вартості машин та обладнання, який базується на приведенні старої (минулої) ціни до її сучасного рівня, називається:

- а) метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта;
- б) метод аналізу й індексації витрат;
- в) метод по-елементного розрахунку;
- г) метод «ефективного віку»;
- д) метод рівновеликого аналога.

128. У рамках методів порівняльної групи, машини та обладнання порівнюються за такими ознаками схожості:

- а) функціональною, класифікаційною та конструктивно-технологічною схожістю;
- б) функціонально, технологічною та економічною схожістю;
- в) конструкційною, експлуатаційною та видовою схожістю;
- г) ціновою, технічною та ринковою схожістю.

129. Метод рівновеликого аналога передбачає підбір ... аналога до оцінюваного об'єкта:

- а) технічного;
- б) економічного;
- в) цінового;
- г) продуктивного;
- д) вартісного;
- е) функціонального.

130. Метод визначення вартості об'єкта за укрупненими нормативами базується на використанні:

- а) відносних чи питомих показників витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції;
- б) відносних чи питомих показників витрат будь-яких ресурсів на одиницю ключового параметра техніки;
- в) відносних чи питомих показників витрат непрямих ресурсів на обсяг виробленої продукції;
- г) відносних чи питомих показників прямих витрат на одиницю продукції.

131. Відновну вартість обладнання, згідно з методом розрахунку за ціною однорідного об'єкта, визначають як:

- а) різницю між повною та залишковою вартістю об'єкта;

- б) суму повної вартості об'єкта та середньоринкового прибутку від використання аналогічного обладнання;
- в) різницю між вартістю сучасних аналогів та залишковою вартістю об'єкта;
- г) різницю між сумою витрат на придбання та витрат на доставку-монтаж.

132. Термін «інтелектуальна власність» у законодавчих актах уперше згадувався в ... році.

- а) 1800;
- б) 1474;
- в) 1586;
- г) 1920;
- д) 1675.

133. Яка з наведених нижче ознак не характерна для нематеріальних активів підприємства?

- а) відсутність матеріальної основи для отримання вигід;
- б) умовна невіддільність від суб'єкта господарювання;
- в) тривалий термін використання;
- г) відсутність амортизаційних відрахувань;
- д) відсутність корисних відходів;
- е) невизначеність розміру можливих ефектів;
- ж) підвищений рівень ризику.

134. Оцінка нематеріальних активів за фактичною собівартістю передбачає:

- а) визначення вартості об'єкта інтелектуальної власності на основі первісної вартості при їх придбанні;
- б) визначення вартості нематеріального активу на основі сучасних цін та з урахуванням ринкової ситуації при заміні відповідного об'єкта такої ж корисності;
- в) визначення вартості нематеріального активу, що може бути отримана при його продажу чи ліквідації на ринку;
- г) сума коштів, що може бути отримана чи оплачена при конверсії в національну (чи іноземну валюту) об'єкта інтелектуальної власності в ході господарської діяльності, за вирахуванням витрат на проведення операції.

135. Оцінка нематеріальних активів за поточною відновною вартістю передбачає:

- а) визначення вартості об'єкта інтелектуальної власності на основі первісної вартості при їх придбанні;
- б) визначення вартості нематеріального активу на основі сучасних цін та з урахуванням ринкової ситуації при заміні відповідного об'єкта такої ж корисності;
- в) визначення вартості нематеріального активу, що може бути

- отримана при його продажу чи ліквідації на ринку;
- г) сума коштів, що може бути отримана чи оплачена при конверсії в національну (чи іноземну валюту) об'єкта інтелектуальної власності й ході господарської діяльності, за вирахуванням витрат на проведення операції.

136. Оцінка нематеріальних активів чистою вартістю реалізації передбачає:

- а) визначення вартості об'єкта інтелектуальної власності на основі первісної вартості при їх придбанні;
- б) визначення вартості нематеріального активу на основі сучасних цін та з урахуванням ринкової ситуації при заміні відповідного об'єкта такої ж корисності;
- в) визначення вартості нематеріального активу, що може бути отримана при його продажу чи ліквідації на ринку;
- г) сума коштів, що може бути отримана чи оплачена при конверсії в національну (чи іноземну валюту) об'єкта інтелектуальної власності в ході господарської діяльності, за вирахуванням витрат на проведення операції.

137. Який з наведених нижче методів належить до витратної групи?

- а) метод дисконтування грошових потоків;
- б) метод переваг у доходах;
- в) метод звільнення від роялті;
- г) метод виграшу в собівартості;
- д) метод вартості заміщення.

138. Який з наведених нижче методів не належить до результатної групи?

- а) метод відновної вартості;
- б) метод вартості заміщення;
- в) метод виграшу в собівартості;
- г) метод порівняльного продажу;
- д) правильна відповідь відсутня.

139. Проранжувати заходи з формування портфеля нематеріальних активів підприємства:

- а) встановлення цільових пріоритетів, формування спектра альтернатив, попередній аналіз можливостей реалізації тощо;
- б) оцінка потенціалу підприємства;
- в) створення чи купівля нематеріального ресурсу;
- г) формування портфеля нематеріальних активів підприємства та їх господарське використання.

140. Яку рису нематеріальних активів з наступних можна виділити з огляду на характер участі в процесі суспільного виробництва:

- а) можливість отримання доходу тільки в майбутньому періоді;
- б) легкість здійснення подальшого продажу чи ліквідації;

- в) відсутність чітко визначеної вартості;
- г) стабільна прив'язка до підприємства-власника.

141. За джерелами походження нематеріальні активи підприємства можна класифікувати таким чином:

- а) з позицій розробника;
- б) з позицій фінансового посередника;
- в) з позицій власника;
- г) з позицій керівника.

142. Ціна нематеріального активу тісно пов'язана з:

- а) методом оцінки нематеріального активу;
- б) метою оцінки нематеріального активу;
- в) об'єктом його матеріального втілення;
- г) джерелом походження нематеріального активу.

143. Який з перелічених принципів належить до базових принципів ціноутворення?

- а) принцип комплексного обліку двох груп факторів: витрат та впливу конкуренції;
- б) принцип справедливості;
- в) принцип використання адекватних методів виділення частки інтелектуальної власності в загальній вартості чи прибутку від використання майнового комплексу підприємства;
- г) принцип повного відображення витрат.

144. Який вид оцінки використовується для оцінки нематеріальних активів?

- а) за фактичною собівартістю;
- б) за залишковою вартістю;
- в) за прогнозованою вартістю.

145. Оцінка нематеріальних активів за поточною відновною вартістю означає:

- а) визначення вартості об'єкта інтелектуальної власності на основі первісної вартості при їх придбанні;
- б) сума коштів, що може бути отримана чи оплачена при конверсії в національну (чи іноземну валюту) об'єкта інтелектуальної власності в ході господарської діяльності, за вирахуванням витрат на проведення операції;
- в) визначення вартості нематеріального активу, що може бути отримана при його продажу чи ліквідації на ринку;
- г) визначення вартості нематеріального активу на основі сучасних цін та з урахуванням ринкової ситуації при заміні відповідного об'єкта такої ж корисності.

146. Оцінка нематеріальних активів за чистою вартістю реалізації означає:

- а) сума коштів, що може бути отримана чи оплачена при кон-

версії в національну (чи іноземну валюту) об'єкта інтелектуальної власності в ході господарської діяльності, за вирахуванням витрат на проведення операції;

- б) визначення вартості нематеріального активу, яка може бути отримана при його продажу чи ліквідації на ринку;
- в) визначення вартості об'єкта інтелектуальної власності на основі первісної вартості при їх придбанні;
- г) визначення вартості нематеріального активу на основі сучасних цін та з урахуванням ринкової ситуації при заміні відповідного об'єкта такої ж корисності.

147. Оцінка нематеріальних активів за поточною ринковою вартістю означає:

- а) визначення вартості об'єкта інтелектуальної власності на основі первісної вартості при їх придбанні;
- б) визначення вартості нематеріального активу, що може бути отримана при його продажу чи ліквідації на ринку;
- в) визначення вартості нематеріального активу на основі сучасних цін та з урахуванням ринкової ситуації при заміні відповідного об'єкта такої ж корисності;
- г) сума коштів, що може бути отримана чи оплачена при конверсії в національну (чи іноземну) валюту об'єкта інтелектуальної власності в ході господарської діяльності, за вирахуванням витрат на проведення операції.

148. Метод перевагу доходах базується на:

- а) залежності вартості від часу;
- б) припущенні, що приріст вартості компанії порівняно з вартістю капіталу, трудових і земельних ресурсів, залучених до господарського обігу, формується за рахунок нематеріальних активів;
- в) припущенні, що надлишкові прибутки підприємство отримує за рахунок невідображених у балансі нематеріальних активів;
- г) визначенні різниці між грошовими потоками, отриманими від використання нематеріального активу, та грошовими потоками без його використання.

149. Метод надлишкових прибутків базується на:

- а) припущенні, що надлишкові прибутки підприємство отримує за рахунок невідображених у балансі нематеріальних активів;
- б) припущенні, що приріст вартості компанії порівняно з вартістю капіталу, трудових і земельних ресурсів, залучених до господарського обігу, формується за рахунок нематеріальних активів;

- в) залежності вартості від часу;
- г) визначенні різниці між грошовими потоками, отриманими від використання нематеріального активу, та грошовими потоками без його використання.

150. Метод виграшу в собівартості базується на:

- а) урахуванні економії витрат, що може бути асоційована з застосуванням нематеріальних активів; передбачає обчислення розміру виграшу в собівартості за термін, коли інтелектуальна власність ще приносить корисний ефект (знижує собівартість);
- б) припущенні, що приріст вартості компанії порівняно з вартістю капіталу, трудових і земельних ресурсів, залучених до господарського обігу, формується за рахунок нематеріальних активів;
- в) визначенні різниці між грошовими потоками, отриманими від використання нематеріального активу, та грошовими потоками без його використання;
- г) залежності вартості від часу.

151. Для порівняння різних інформаційних джерел застосовується:

- а) коефіцієнт порівняння;
- б) коефіцієнт нівелювання;
- в) коефіцієнт коригування.

152. За рівнем агрегованості оцінок виокремлюють такий вид трудового потенціалу:

- а) індивідуальний трудовий потенціал;
- б) управлінський потенціал;
- в) продуктивний трудовий потенціал;
- г) трудовий потенціал працівника.

153. За спектром охоплення можливостей виокремлюють такий вид трудового потенціалу:

- а) управлінський потенціал;
- б) колективний (груповий) трудовий потенціал;
- в) структуро-формуєчий трудовий потенціал;
- г) трудовий потенціал працівника.

154. За характером участі у виробничо-господарському процесі виокремлюють такий вид трудового потенціалу:

- а) груповий (бригадний) трудовий потенціал;
- б) потенціал технологічного персоналу;
- в) індивідуальний трудовий потенціал;
- г) продуктивний трудовий потенціал.

155. За місцем у соціально-економічній системі підприємства виокремлюють такий вид трудового потенціалу:

- а) підприємницький трудовий потенціал;

- б) управлінський потенціал;
- в) груповий (бригадний) трудовий потенціал;
- г) індивідуальний трудовий потенціал.

156. Трудовий потенціал працівника – це:

- а) потенціал окремих працівників, який включає додаткові можливості їх колективної діяльності на основі сумісності психофізіологічних і кваліфікаційно-професійних особливостей колективу;
- б) це сукупні можливості працівників підприємства активно чи пасивно брати участь у виробничому процесі в рамках конкретної організаційної структури, виходячи з матеріально-технічних, технологічних та інших об'єктивних параметрів;
- в) це індивідуальні інтелектуальні, психологічні, фізіологічні, освітньо-кваліфікаційні та інші можливості особистості, які використовуються чи можуть бути використані для трудової діяльності.

157. Структуро-формуючий трудовий потенціал – це:

- а) наявність та розвиток підприємницьких здібностей певної частини працівників, як передумова для досягнення економічного успіху за рахунок формування ініціативної та інноваційної моделі діяльності;
- б) можливості частини працівників підприємства щодо раціональної та високоефективної організації виробничих процесів і побудови найбільш гнучкої, чіткої, простої структури організації;
- в) можливості працівника підприємства генерувати економічні та неекономічні результати, виходячи з існуючих умов діяльності у рамках певної організації.

158. Управлінський потенціал – це:

- а) індивідуальні інтелектуальні, психологічні, фізіологічні, освітньо-кваліфікаційні та інші можливості особистості, які використовуються чи можуть бути використані для трудової діяльності;
- б) можливості працівника підприємства генерувати економічні та неекономічні результати, виходячи з існуючих умов діяльності у рамках певної організації;
- в) можливості окремих категорій персоналу підприємства щодо ефективної організації та управління виробничо-комерційними процесами підприємства (організації).

159. Який тип одиниць з поданих не використовується для виміру трудового потенціалу:

- а) часові;
- б) натуральні;

- в) вартісні;
- г) якісні;
- д) умовні.

160. Що з переліченого нижче не входить до складу трудового потенціалу:

- а) психофізіологічний потенціал;
- б) організаційний потенціал;
- в) кваліфікаційний потенціал;
- г) соціальний потенціал.

161. Психофізіологічний потенціал – це:

- а) здатності та схильності людини, стан її здоров'я, працездатність, витривалість, тип нервової системи тощо;
- б) обсяг, глибина та різнобічність загальних і спеціальних знань, трудових навичок і вмінь, що обумовлює здатність працівника до праці визначеного змісту і складності;
- в) рівень громадянської свідомості та соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм ставлення до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби, запити у сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини.

162. Кваліфікаційний потенціал – це:

- а) здатності і схильності людини, стан її здоров'я, працездатність, витривалість, тип нервової системи тощо;
- б) рівень громадянської свідомості та соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм ставлення до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби та запити у сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини;
- в) обсяг, глибина та різнобічність загальних і спеціальних знань, трудових навичок і вмінь, що обумовлює здатність працівника до праці визначеного змісту і складності.

163. Соціальний потенціал – це:

- а) рівень громадянської свідомості та соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм ставлення до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби та запити у сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини;
- б) здатності та схильності людини, стан її здоров'я, працездатність, витривалість, тип нервової системи тощо;
- в) обсяг, глибина та різнобічність загальних і спеціальних знань, трудових навичок і вмінь, що обумовлює здатність працівника до праці визначеного змісту і складності.

164. Який з наведених нижче показників не використовується для оцінки розміру трудового потенціалу за витратним методом?

- а) продуктивність праці промислово-виробничого персоналу;
- б) коефіцієнт змінності робочої сили;

- в) комплексна оцінка конкретного працівника;
- г) коефіцієнт змінності роботи робочого місця;
- д) коефіцієнт віддачі повної заробітної плати;
- е) коефіцієнт творчої активності працівників.

165. Який з перелічених нижче методів не використовується при порівняльному підході до оцінки трудового потенціалу?

- а) метод анкетування;
- б) описовий метод;
- в) метод шкали спостереження за поведінкою;
- г) метод попереднього стажування;
- д) метод ділових ігор.

166. Оцінювання методом «360 градусів» означає:

- а) трудовий потенціал працівника визначається на основі його усних відповідей на запитання компетентних експертів-оцінювачів, які виносять суб'єктивні судження щодо коректності чи некоректності відповідей на вузькоспеціалізовані запитання;
- б) трудовий потенціал працівника визначається за результатами вирішення психологічних, фізіологічних та кваліфікаційно-освітніх завдань (тестів);
- в) трудовий потенціал працівника визначається на основі спостережень та результатів його участі в імітаційних (ситуаційних) іграх, змодельованих під конкретну організацію;
- г) трудовий потенціал працівника оцінюється на основі суджень його професійно-трудового оточення (співробітниками, які з ним працювали).

167. Оцінювання методом ділових ігор означає:

- а) трудовий потенціал працівника визначається на основі спостережень та результатів його участі в імітаційних (ситуаційних) іграх, змодельованих під конкретну організацію;
- б) трудовий потенціал працівника визначається на основі оцінювання його істотних трудових якостей за оціночними шкалами, які розробляються оцінювачем за певними критеріями (залежно від мети аналізу);
- в) трудовий потенціал окремого працівника визначається на основі ранжування всіх працюючих на підприємстві, за визначеним критерієм, а також вибору трудових характеристик найкращого з них у якості еталонного значення.

168. Оцінювання методом оцінки за вирішальною ситуацією означає:

- а) трудовий потенціал працівника встановлюється експертом-оцінювачем у рамках допустимих інтервалів, які в сукупності формують фіксований розподіл і усіх оцінок;
- б) трудовий потенціал працівника оцінюється на основі су-

джень його професійно-трудового оточення (співробітниками, які з ним працювали);

- в) трудовий потенціал працівника визначається на основі його поведінки чи вирішення основних виробничо-господарських ситуацій, змодельованих ініційованих оцінювачем у рамках конкретної організації;
- г) трудовий потенціал працівника визначається за результатами вирішення психологічних, фізіологічних та кваліфікаційно-освітніх завдань (тестів).

169. Оцінювання рейтинговим методом означає:

- а) трудовий потенціал працівника визначається за допомогою формалізованих (математичних) моделей компетентності, які являють собою системну оцінку інтелектуальних, професійних та інших характеристик, суттєвих у рамках конкретної організації;
- б) трудовий потенціал працівника визначається на основі оцінювання його істотних трудових якостей за оціночними шкалами, які розробляються оцінювачем за певними критеріями (залежно від мети аналізу);
- в) трудовий потенціал працівника встановлюється експертом-оцінювачем у рамках допустимих інтервалів, які в сукупності формують фіксований розподіл усіх оцінок.

170. Оцінювання методом порівняння парами означає:

- а) трудовий потенціал працівника визначається на основі оцінювання його істотних трудових якостей за оціночними шкалами, які розробляються оцінювачем за певними критеріями (залежно від мети аналізу);
- б) трудовий потенціал працівника оцінюється на основі суджень його професійно-трудового оточення (співробітників, які з ним працювали);
- в) трудовий потенціал працівника встановлюється експертом-оцінювачем у рамках допустимих інтервалів, які в сукупності формують фіксований розподіл усіх оцінок
- г) трудовий потенціал окремого працівника визначається шляхом багато етапного співставлення продуктивності, освітньо-культурних та інших його характеристик з аналогічними параметрами інших працівників компанії, які виконують схожі роботи.

171. Який з наведених коефіцієнтів не використовується для оцінки трудового потенціалу працівників згідно з коефіцієнтною методикою?

- а) коефіцієнт освіти;
- б) коефіцієнт посадового досвіду;
- в) коефіцієнт підвищення кваліфікації;

- г) коефіцієнт раціоналізаторської активності;
- д) коефіцієнт вікового складу;
- е) коефіцієнт оперативності виконання робіт.

172. Який з перелічених нижче методів оцінки вартості бізнесу використовується відповідно до витратного підходу?

- а) метод ліквідаційної вартості;
- б) метод прямої капіталізації доходів;
- в) метод дисконтування грошового потоку;
- г) метод мультиплікаторів.

173. Який з перелічених нижче методів оцінки вартості бізнесу використовується відповідно до результативного підходу?

- а) метод вартості заміщення;
- б) простий балансовий метод;
- в) метод додаткових доходів;
- г) метод галузевих співвідношень.

174. Який з перелічених нижче методів оцінки вартості бізнесу використовується відповідно до порівняльного підходу?

- а) метод чистих активів;
- б) метод вартості заміщення;
- в) метод економічного прибутку;
- г) метод аналогового продажу чи ринку капіталу.

175. Визначення вартості бізнесу за простим балансовим методом – це:

- а) вартість бізнесу визначається шляхом підсумування реальної вартості всіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства з вирахуванням сум його зобов'язань (боргів);
- б) вартість бізнесу визнається рівною різниці між активами та пасивами фірми;
- в) вартість бізнесу визначається шляхом вирахування зі скоригованої вартості активів підприємства скоригованої вартості його пасивів;
- г) вартість бізнесу дорівнює теперішній вартості грошових потоків, генерованих кожним його компонентом, з урахуванням відмінностей у рівнях дисконтів.

176. Визначення вартості бізнесу за методом регулювання балансу – це:

- а) вартість бізнесу визначається шляхом підсумування реальної вартості всіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства з вирахуванням сум його зобов'язань (боргів);
- б) вартість бізнесу дорівнює різниці між ринковою вартістю всіх активів підприємства та ринковою вартістю всіх його пасивів (зобов'язань) у по-елементному розрізі;
- в) вартість бізнесу визначається шляхом урегулювання балансу

підприємства та оцінки можливостей отримання доходів від його використання;

- г) вартість бізнесу встановлюється на рівні ціни купівлі-продажу контрольних пакетів акцій компаній чи аналогічних цілісних майнових комплексів.

177. Визначення вартості бізнесу за методом аналогового продажу чи ринку капіталу – це:

- а) вартість бізнесу оцінюється на основі визначених коефіцієнтів, що відтворюють суттєві характеристики аналогічних об'єктів, представлених на ринку;
- б) вартість бізнесу визначається шляхом множення суми інвестованого капіталу на ставку економічної рентабельності, яка дорівнює різниці між рентабельністю інвестованого капіталу і середньозваженими витратами на його залучення та використання;
- в) вартість бізнесу встановлюється на рівні ціни купівлі-продажу контрольних пакетів акцій компаній чи аналогічних цілісних майнових комплексів.

178. Визначення вартості бізнесу за методом додаткових доходів – це:

- а) вартість бізнесу дорівнює теперішній вартості майбутніх грошових потоків від його використання, що можуть бути капіталізовані учасниками (власниками);
- б) вартість бізнесу визначається рівною різниці між активами та пасивами фірми;
- в) вартість бізнесу визначається шляхом урегулювання балансу підприємства та оцінки можливостей отримання доходів від його використання;
- г) вартість бізнесу визначається шляхом підсумування реальної вартості всіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства з вирахуванням сум його зобов'язань (боргів).

179. Визначення вартості бізнесу за методом галузевих співвідношень – це:

- а) вартість бізнесу визначається на основі цінових показників та інших якісних (чи фінансових) співвідношень, характерних для даної сфери господарювання;
- б) вартість бізнесу визначається шляхом множення суми інвестованого капіталу на ставку економічної рентабельності, яка дорівнює різниці між рентабельністю інвестованого капіталу та середньозваженими витратами на його залучення та використання;
- в) вартість бізнесу дорівнює сумі коштів, яка може бути реально отримана при його ліквідації (продажу), або сумі ліквіда-

ційних вартостей усіх видів май на підприємства.

180. Визначення вартості бізнесу за методом ліквідаційної вартості – це:

- а) вартість бізнесу дорівнює різниці між ринковою вартістю всіх активів підприємства та ринковою вартістю всіх його пасивів (зобов'язань) у по-елементному розрізі;
- б) вартість бізнесу дорівнює сумі коштів, яка може бути реально отримана при його ліквідації (продажу); або сумі ліквідаційних вартостей усіх видів майна підприємства;
- в) вартість бізнесу дорівнює теперішній вартості грошових потоків, генерованих кожним його компонентом, з урахуванням відмінностей у рівнях дисконтів;
- г) вартість бізнесу оцінюється на основі визначених коефіцієнтів, що відтворюють суттєві характеристики аналогічних об'єктів, представлених на ринку.

181. Визначення вартості бізнесу за методом мультиплікаторів – це:

- а) вартість бізнесу визначається шляхом підрахування вартості створення ідентичного цілісного майнового комплексу в поточних цінах, який має аналогічну корисність для власників, але сформований відповідно до сучасних стандартів та вимог;
- б) вартість бізнесу оцінюється на основі визначених коефіцієнтів, що відтворюють суттєві характеристики аналогічних об'єктів, представлених на ринку;
- в) вартість бізнесу визначається шляхом урегулювання балансу підприємства та оцінки можливостей отримання доходів від його використання.

182. Визначення вартості бізнесу за методом економічного прибутку – це:

- а) вартість бізнесу визначається шляхом урегулювання балансу підприємства та оцінки можливостей отримання доходів від його використання;
- б) вартість бізнесу дорівнює різниці між ринковою вартістю всіх активів підприємства та ринковою вартістю всіх його пасивів (зобов'язань) у по-елементному розрізі;
- в) вартість бізнесу визначається рівною різниці між активами та пасивами фірми;
- г) вартість бізнесу визначається шляхом множення суми інвестованого капіталу на ставку економічної рентабельності, яка дорівнює різниці між рентабельністю інвестованого капіталу і середньозваженими витратами на його залучення та використання.

183. Визначення вартості бізнесу за методом накопичення акти вів –

це:

- а) вартість бізнесу дорівнює різниці між ринковою вартістю всіх активів підприємства та ринковою вартістю всіх його пасивів (зобов'язань) у по-елементному розрізі;
- б) вартість бізнесу визнається рівною різниці між активами та пасивами фірми;
- в) вартість бізнесу визначається шляхом підсумування реальної вартості всіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства з вирахуванням сум його зобов'язань (боргів).

184. Визначення вартості бізнесу за методом чистих активів – це:

- а) вартість бізнесу дорівнює сумі коштів, яка може бути реально отримана при його ліквідації (продажу), або сумі ліквідаційних вартостей усіх видів майна підприємства;
- б) вартість бізнесу дорівнює теперішній вартості грошових потоків, генерованих кожним його компонентом, з урахуванням відмінностей у рівнях дисконтів;
- в) вартість бізнесу визначається шляхом вирахування зі скоригованої вартості активів підприємства скоригованої вартості його пасивів. Коригування полягає у ціновому приведенні чи нормалізації бухгалтерської звітності.

185. Визначення вартості бізнесу за методом дисконтування грошового потоку – це:

- а) вартість бізнесу оцінюється на основі визначених коефіцієнтів, що відтворюють суттєві характеристики аналогічних об'єктів, представлених на ринку;
- б) вартість бізнесу дорівнює теперішній вартості грошових потоків, генерованих кожним його компонентом, з урахуванням відмінностей у рівнях дисконтів;
- в) вартість бізнесу дорівнює різниці між ринковою вартістю всіх активів підприємства та ринковою вартістю всіх його пасивів (зобов'язань) у по-елементному розрізі.

186. Визначення вартості бізнесу за методом вартості заміщення –

це:

- а) вартість бізнесу визначається шляхом підсумування реальної вартості всіх компонентів цілісного майнового комплексу підприємства з вирахуванням сум його зобов'язань (боргів);
- б) вартість бізнесу дорівнює різниці між ринковою вартістю всіх активів підприємства та ринковою вартістю всіх його пасивів (зобов'язань) у по-елементному розрізі;
- в) вартість бізнесу визначається шляхом підрахування вартості створення ідентичного цілісного майнового комплексу в поточних цінах, який має аналогічну корисність для власників, але сформований відповідно до сучасних стандартів та ви-

мог;

- г) вартість бізнесу визначається шляхом урегулювання балансу підприємства та оцінки можливостей отримання доходів від його використання.

187. Визначення вартості бізнесу за методом прямої капіталізації доходів – це:

- а) вартість бізнесу дорівнює теперішній вартості майбутніх грошових потоків від його використання, що можуть бути капіталізовані учасниками (власниками);
- б) вартість бізнесу дорівнює сумі коштів, яка може бути реально отримана при його ліквідації (продажу), або сумі ліквідаційних вартостей усіх видів майна підприємства;
- в) вартість бізнесу дорівнює різниці між ринковою вартістю всіх активів підприємства та ринковою вартістю всіх його пасивів (зобов'язань) у по-елементному розрізі;
- г) вартість бізнесу визначається шляхом урегулювання балансу підприємства та оцінки можливостей отримання доходів від його використання.

188. Який з наступних методів не може бути використаним при визначенні коефіцієнта капіталізації?

- а) кумулятивний метод;
- б) метод ринку капіталу;
- в) по фінансових показниках схожих підприємств;
- г) на основі ринкових мультиплікаторів;
- д) дисконтування грошових потоків.

189. Який мультиплікатор з наступних не використовується для оцінки вартості бізнесу?

- а) цінові;
- б) фінансові;
- в) вартісні.

190. Який мультиплікатор з наступних не відноситься до фінансових мультиплікаторів?

- а) інтервальні;
- б) прогнозні;
- в) одномоментні.

191. Яка складова підприємницької діяльності не використовується для визначення вартості бізнесу?

- а) персонал;
- б) машини та обладнання;
- в) земля, будівлі та споруди;
- г) готова продукція;
- д) матеріали.

Глосарій

Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555 – метод стратегічного аналізу, який ґрунтується на експертному оцінюванні конкурентоспроможності підприємства за чинниками конкурентоспроможності продукції, її якості та ціни,

Аналіз SWOT – метод стратегічного аналізу, який дозволяє побудувати стратегічний баланс зовнішніх можливостей і загроз, а також внутрішніх сил і слабкостей, що впливають на досягнення цілей підприємством .

Аналіз SPACE – метод стратегічного аналізу, призначений для визначення ринкової позиції та обґрунтування стратегії діяльності середніх і дрібних за розміром підприємств.

Аналіз STEP – метод стратегічного аналізу, що дозволяє охарактеризувати силу впливу зовнішніх факторів на діяльність підприємства.

Ануїтет – потік рівновеликих платежів, які надходять або сплачуються через однакові інтервали часу протягом певного періоду.

Балансова вартість – вартість витрат на будівництво або придбання об'єкта власності, що відбивається в бухгалтерській звітності.

Безризикова ставка – процента ставка за інвестиціями з найменшим рівнем ризику (наприклад, за довгостроковими державними зобов'язаннями).

Валовий рентний мультиплікатор – відношення продажної ціни об'єкта до потенційного або дійсного валового доходу, що отриманий від його експлуатації.

Вартість – грошовий еквівалент цінності об'єкта, який покупець готовий обміняти на право власності на цей об'єкт.

Вартість відтворення – визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення (придбання) в сучасних умовах нового об'єкта, який є ідентичним об'єкту оцінки.

Вартість діючого підприємства – вартість сформованого підприємства як цілісної системи за умов його подальшого використання специфічним запланованим або існуючим на момент оцінки способом.

Вартість заміщення – визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення (придбання) нового об'єкта, подібного до об'єкта оцінки, який може бути йому рівноцінною заміною.

Вартість реверсії – прогнозна вартість оцінюваних будівель і споруд на кінець періоду володіння або вартість їх передбачуваного продажу.

Вартість, що оподатковується – вартість майна, яка розраховується на основі нормативних документів, що визначають порядок оподаткування об'єктів власності.

Витратний підхід – підхід, відповідно до якого вартість об'єкта власності визначається вартістю його відтворення або заміщення.

Відкладені (відстрочені) витрати – організаційні витрати, які здій-

снюються в момент створення підприємства.

Винахід – продукт (пристрій, речовина, штам мікроорганізму, культура клітин рослин і тварин), спосіб, застосування раніше відомого продукту або способу за новим призначенням, якщо він новий, має винахідницький рівень та є промислово придатним.

Грошовий потік – грошові суми, що виникають на підприємстві в певній хронологічній послідовності.

Гудвіл – сукупність таких елементів бізнесу або персональних якостей, які стимулюють клієнтів користуватися послугами даного підприємства (особи) і забезпечують отримання надприбутку.

Дійсний дохід – грошові надходження від активу за винятком втрат від недовикористання та несвоєчасного поновлення орендної угоди.

Доходний підхід – підхід, відповідно до якого вартість об'єкта власності визначається поточною (капіталізованою) вартістю очікуваних потоків доходів за період його експлуатації.

Економічна додана вартість – показник, що використовується для оцінки можливостей підприємства забезпечувати зростання вартості і розраховується як різниця між прибутком до виплати процентів, але після оподаткування, та вартістю використаного для його отримання капіталу.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок – результат визначення вартості земельної ділянки та пов'язаних з нею прав із застосуванням сукупності підходів, методів та оціночних процедур, що забезпечують збір та аналіз даних, проведення розрахунків і оформлення результатів у вигляді звіту.

Ефективний вік – вік, на який, за результатами експертного огляду, виглядає об'єкт власності з урахуванням його технічного стану, зовнішнього вигляду, дизайну та інших факторів, що впливають на його вартість.

Залишкова вартість – балансова вартість об'єкта власності за винятком усіх видів зносу.

Заставна вартість – вартість активів, яку організація, що здійснює фінансування на основі забезпечення певними активами, сподівається отримати від їхнього продажу на ринку за умов неплатоспроможності отримувача позики або невиконання їм боргових зобов'язань.

Зовнішній знос (економічне старіння) – втрата вартості об'єкта власності, що пов'язана із впливом зовнішніх факторів (скороченням ділової активності, посиленням податкового тиску тощо).

Інвестиційна вартість – вартість об'єкта власності для конкретного інвестора, визначена з урахуванням індивідуальних вимог до інвестицій.

Інтелектуальна власність – виключне право фізичної або юридичної особи на результати інтелектуальної діяльності та засоби індивідуалізації, що порівнюються до них.

Кадровий потенціал – сукупність здібностей і можливостей персоналу забезпечувати досягнення цілей довгострокового розвитку підприєм-

ства.

Капіталізація – процес перерахунку доходів, отриманих від використання об'єкта власності, в показник вартості даного об'єкта.

Конкурентоспроможність об'єкта – властивість, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення об'єктом конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, що діють на даному ринку.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – комплексна порівняльна характеристика потенціалу підприємства, 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.

Корисна модель – конструктивне виконання пристрою, яке є новим і промислово придатним.

Ліквідаційна вартість – вартість, яка може бути отримана за умов продажу об'єкта оцінки у строк, що є значно коротшим від строку експозиції подібного майна, протягом якого воно може бути продане за ціною, яка дорівнює ринковій вартості.

Майно – матеріальні та нематеріальні активи, що мають корисність і вартість для власника або потенційного покупця. Майновий підхід – підхід, відповідно до якого вартість підприємства визначається як різниця між вартістю всіх його активів, оцінених окремо, і сумою залученого капіталу.

Майнові права – права користування земельними ділянками, природними ресурсами, водними об'єктами, підтвердженням яких є ліцензія, орендні права.

Машини та обладнання – всі види активної частини основних фондів, які безпосередньо впливають на предмет труда: силові і робочі машини та обладнання, транспортні засоби, виробничий і господарський інвентар.

Метод вивчення профілю об'єкта – метод стратегічного аналізу, що полягає в ідентифікації та кількісній оцінці характеристик, які визначають ступінь лояльності споживачів до підприємства.

Метод GAP – метод стратегічного аналізу, метою якого є визначення та ліквідація розриву між цілями та прогнозами діяльності підприємства.

Метод дисконтованих грошових потоків – спосіб розрахунку точної вартості очікуваного потоку доходів в прогностичний період і виручки від продажу об'єкта в постпрогностичний період.

Метод капіталізації – спосіб визначення ринкової вартості об'єкта власності через співвідношення доходу від його використання та коефіцієнта (ставки) капіталізації.

Метод LOTS – метод стратегічного аналізу, метою якого є розробка позиції, що дозволить підприємству або підрозділу правильно будувати

свої взаємини з зовнішнім оточенням.

Метод прямого порівняння продажів – спосіб визначення ринкової вартості об'єкта власності шляхом його порівняння з нещодавно проданими порівняними об'єктами та внесення поправок, які враховують відмінності між об'єктами.

Модель GE/McKinsey – інструмент стратегічного аналізу, що дозволяє визначити стратегічне положення підприємства шляхом побудови матриці «привабливість галузі/конкурентоспроможність підприємства».

Нематеріальні активи – різноманітні права та привілеї, які забезпечують власникам певний доход або іншу користь, мають вартість, але не мають матеріально-речового змісту.

Нерухоме майно – земля і земельні поліпшення, пов'язані зі зміною якісних характеристик земельних ділянок, зокрема з розміщенням на них будинків, споруд, об'єктів інфраструктури.

Нормативна грошова оцінка земельних ділянок – капіталізований рентний дохід із земельної ділянки, визначений за встановленими і затвердженими нормативами.

PIMS-аналіз – аналіз рівня впливу обраної стратегії на величину прибутковості та наявності готівки.

Поправки – коректування, які вводяться в ціну продажу об'єкта-аналога в процесі приведення його ціноутворюючих характеристик до характеристик оцінюваного об'єкта

Порівняльний підхід – підхід, відповідно до якого вартість об'єкта власності визначається за результатами порівняння його характеристик із характеристиками аналогічних об'єктів, угоди купівлі-продажу за якими вже здійснилися, а ціна цих угод відома.

Потенціал підприємства – можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнесів-процесів.

Потенційний валовий дохід – дохід, який може бути отриманий від об'єкта нерухомості за умов його 100 %-го використання без урахування всіх витрат і витрат, на основі аналізу поточних ставок і тарифів, що існують на ринку нерухомості для порівняних об'єктів:

Продовжена вартість – вартість грошових потоків підприємства в постпрогнозному періоді.

Промисловий зразок – художньо-конструкторське вирішення виробу, що визначає його зовнішній вигляд, оформлення.

Рентний дохід (земельна рента) – дохід, який можна отримати із землі як фактора виробництва залежно від якості та місця розташування земельної ділянки,

Ринкова вартість – вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умо-

ви, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу.

Ринок – умовне місце купівлі-продажу конкретного товару, що здійснюються у певних умовах конкуренції, з дотриманням етичних і правових норм і правил.

Секрет виробництва – технічна, організаційна або комерційна інформація, яка захищена від незаконного використання третіми особами, за умов, що така інформація має реальну або потенційну комерційну цінність через її невідомість третьою особою, а її власник приймає всі відповідні заходи для охорони її конфіденційності.

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

Споживча вартість – цінність, яку об'єкт власності становить для певного власника, без урахування найбільш ефективного використання цього об'єкта або грошової суми, яку можна отримати від його продажу.

Справедлива вартість – вартість, за якою можливий обмін активу або погашення зобов'язань в результаті операцій між інформованими, зацікавленими та незалежними сторонами.

Ставка (коефіцієнт) капіталізації – коефіцієнт, що застосовується для визначення вартості об'єкта виходячи з очікуваного доходу від його використання за умови, що дохід передбачається незмінним протягом визначеного періоду в майбутньому.

Ставка дисконту – необхідна інвесторам ставка доходу на вкладений капітал у порівнянні за рівнем ризику об'єкти.

Страхова вартість – вартість об'єкта власності для визначення суми покриття за страховою угодою або забезпечення вимог через втрату або пошкодження застрахованих активів.

Строк економічного життя – період часу, протягом якого об'єкт власності вносить певний внесок у вартість майнового комплексу, враховуючи і отримання доходу від його використання.

Строк фізичного життя – період часу, протягом якого об'єкт власності реально існує (від дати введення його в експлуатацію до моменту його руйнування).

Сукупний знос – втрати вартості об'єкта, що виникли через його фізичне руйнування, функціональне старіння та вплив зовнішніх факторів.

Утилізаційна (скрапова) вартість – вартість об'єкта власності (за винятком земельної ділянки), яка визначається як сукупна вартість матеріалів, з яких складається цей об'єкт, без додаткового ремонту.

Фізичний знос – втрата вартості об'єкта власності, що пов'язана із зміною його фізичних властивостей на протязі деякого часового інтервалу під впливом експлуатаційних і природних факторів, які спричинили скорочення терміну життя та корисності об'єкта.

Функціональний знос – втрата вартості об'єкта власності, що

пов'язана з його невідповідністю вимогам сучасних стандартів з точки зору функціональної корисності.

Ціновий мультиплікатор – коефіцієнт, який визначає співвідношення між ринковою вартістю підприємства-аналога (або його акції) та базовим фінансовим показником (прибутком, виручкою від реалізації продукції, дивідендами тощо).

Чистий операційний дохід – різниця між прогнозованою сумою надходжень від використання об'єкта нерухомості та операційними витратами, пов'язаними з одержанням валового доходу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316с.
2. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2005. – 261с.
3. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
4. Іванов В.Б., Кохась О.М., Хмелевський С.М. Потенціал підприємства: Науково-метод. посіб. – К.: Кондор, 2009. – 300 с.
5. Бакум І. В., Хомяков В. І. Управління потенціалом підприємства. – К., 2007. – 400 с.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
7. Добикіна О.К., Рижиков В.С., Касьянюк С.В., Кокотко М.Є., Костенко Т.Д., Герасимов А.А. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
8. Круш П.В., Тульчинська С.О. та ін. Національна економіка / Кривда О.В., Тульчинська С.О. – Київ: Каравела, 2008. – С. 96 – 113.
9. Іванченко С.І. Оцінка експортного потенціалу підприємства. // Економіка та держава. №4. – квітень – 2006.- С. 55–57
10. Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник. – Луцьк: «Волинські старожитності», 2012. – 336 с.
11. Сабадирьова А.Л., Бабій О.М., Куклінова Т.В., Салавеліс Д.Є. Потенціал і розвиток підприємства: Навчальний посібник. – Одеса:ТОНЕУ, ротапринт, 2013. – 343 с.
12. 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 учбової літератури», 2013. – 248 с.
13. Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грішнова О.А., Керб Л.П. Управління трудовим потенціалом. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 403с.
14. Гавва В. Н., Божко Є. А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2004. – 204 с.
15. Мендрул А., Пузий Ф., Галкин И., Скринько С. И др. 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). – К.: Эксперт-А, 2000. – 323 с.

16. Міжнародні стандарти оцінки: принципи, стандарти та правила / За ред. О. Драніковського, І. Іванової. – К.: Укрелс, 1999. – 105 с.

17. Ревуцкий Л. Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997. – 124 с.

18. Репіна І.М., Олексик О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. К.: – КНЕУ. – 2004. – 315 с.

19. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебное пособие / Под ред. Н. А. Абдуллаева, Н. А. Колойко. – М.: ЭКМОС, 2000. – 352 с.