

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

І. А. АЧКАСОВ, Т. А. ПУШКАР, В. Г. ФЕДОРОВА

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

З КУРСУ

**«ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ФОРМУВАННЯ
ТА ОЦІНЮВАННЯ»**

(для студентів заочної форми навчання
за напрямком підготовки 0501 – «Економіка і підприємництво»,
спеціальностей 6.050100, 7.050107 – «Економіка підприємства»)

**Харків
ХНАМГ
2010**

Конспект лекцій з курсу «Потенціал підприємства: формування та оцінювання» (для студентів заочної форми навчання за напрямком підготовки 0501 – «Економіка і підприємництво», спеціальностей 6.050100, 7.050107 – «Економіка підприємства») / І. А. Ачкасов, Т. А. Пушкар, В. Г. Федорова; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва; – Х.: ХНАМГ, 2010. – 89 с.

Укладачі: І. А. Ачкасов, Т. А. Пушкар, В. Г. Федорова

Рецензент: к.е.н., проф. І. М. Васильєва

*Рекомендовано кафедрою економіки підприємства в міському господарстві
факультету післядипломної освіти і заочного навчання,
протокол № 1 від « 02 » вересня 2009 р.*

© Ачкасов І. А., Пушкар Т. А., Федорова В. Г., ХНАМГ, 2010

ЗМІСТ

	Стор.
МОДУЛЬ 1. Економічна природа потенціалу підприємства.....	5
ТЕМА 1. Сутнісна характеристика потенціалу підприємства	5
1.1. Потенціал підприємства як економічна категорія.....	5
1.2. Структура потенціалу підприємства.....	8
ТЕМА 2. Формування потенціалу підприємства	11
2.1. Потенціал підприємства як економічна система.....	11
2.2. Загальні засади формування потенціалу підприємства.....	13
2.3. Моделі формування потенціалу підприємства	15
2.4. Фактори і передумови динамічного розвитку потенціалу.....	16
ТЕМА 3. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства.....	18
3.1. Сутність і рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства.....	18
3.2. Модель п'яти сил конкуренції за М.Портером.....	20
3.3. Методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства.....	21
3.4. Стратегічний аналіз конкурентоспроможності потенціалу підприємства.....	24
МОДУЛЬ 2. Теоретичні засади оцінювання потенціалу підприємства.....	28
ТЕМА 4. Основи оцінювання потенціалу підприємства.....	28
4.1. Особливості потенціалу підприємства як об'єкта оцінки.....	28
4.2. Поняття вартості та її модифікації.....	31
4.3. Принципи оцінки вартості підприємства.....	33
ТЕМА 5. Методичні підходи до оцінювання потенціалу підприємства	36
5.1. Загальна характеристика методичних підходів до оцінки вартості потенціалу підприємства.....	36
5.2. Шість функцій грошової одиниці (складного процента).....	37
5.3. Класифікаційна характеристика інформації, яка приймає участь в оцінці потенціалу підприємства.....	40

МОДУЛЬ 3. Методичний інструментарій оцінювання потенціалу підприємства.....	43
ТЕМА 6. Оцінювання вартості земельної ділянки, будівель, споруд	43
6.1. Особливості нерухомого майна як об'єкта оцінки.....	43
6.2. Порядок організації грошової оцінки землі по Україні.....	45
6.3. Оцінка вартості землі.....	46
6.4. Оцінка вартості будівель і споруд.....	51
ТЕМА 7. Оцінювання вартості машин та обладнання.....	56
7.1. Необхідність і об'єкти оцінки технічного потенціалу підприємства.....	56
7.2. Класифікація об'єктів оцінки.....	57
7.3. Використання доходного підходу при оцінці машин і обладнання.....	58
7.4. Витратний підхід до оцінки машин і обладнання.....	58
7.5. Порівняльний підхід в оцінці машин і обладнання.....	60
ТЕМА 8. Нематеріальні активи й методи їх оцінювання.....	62
8.1. Сутність і класифікація нематеріальних активів підприємства.....	62
8.2. Особливості оцінки вартості нематеріальних активів	63
8.3. Доходний підхід до оцінки вартості нематеріальних активів	65
8.4. Застосування витратного підходу для оцінки деяких видів нематеріальних активів	68
ТЕМА 9. Трудовий потенціал підприємства та методики його оцінювання.....	70
9.1. Сутність кадрового потенціалу підприємства.....	70
9.2. Ефективність використання кадрового потенціалу.....	72
9.3. Особливості вартісної оцінки кадрового потенціалу.....	73
ТЕМА 10. Оцінювання вартості бізнесу.....	75
10.1. Необхідність та особливості оцінки вартості бізнесу.....	75
10.2. Доходний підхід до оцінки вартості бізнесу	76
10.3. Порівняльний (аналоговий) підхід до оцінки вартості бізнесу.....	78
10.4. Майнові методи оцінки вартості бізнесу.....	80
ТЕМА 11. Прикладні аспекти оцінювання потенціалу підприємства.....	82
11.1. Особливості оцінки потенціалу підприємства для моніторингу поточних можливостей.....	82
11.2. Спеціальні випадки застосування оцінки підприємства.....	83
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ.....	86

МОДУЛЬ 1. ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 1. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Питання лекції:

- Потенціал підприємства як економічна категорія
- Структура потенціалу підприємства

Ключові поняття:

Потенціал. Потенціал як економічна категорія. Економічний потенціал. Потенціал підприємства. Модель потенціалу підприємства. Напрями прояву потенціалу підприємства. Структура потенціалу підприємства. Блочно - модульна структуризація. Ресурсна концепція потенціалу підприємства. Технічні ресурси. Технологічні ресурси. Кадрові ресурси. Просторові ресурси. Інформаційні ресурси. Ресурси організаційної структури системи управління. Фінансові ресурси. Об'єктивні складові потенціалу. Суб'єктивні складові потенціалу підприємства.

1.1. Потенціал підприємства як економічна категорія

В етимологічному значенні термін “*потенціал*” походить від латинського *potentia* й означає «потужність, сила».

Відповідно до визначення Великого економічного словника *потенціал як економічна категорія* становить наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого.

Самоукін Л. І. вважає, що *економічний потенціал* необхідно розглядати у взаємозв'язку з властивими кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства з приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ

і послуг. У даному визначенні, на наш погляд, підкреслена досить важлива риса економічного потенціалу. Однак, економічний потенціал однаковою мірою залежить від наявності і а достатності виробничих сил, для мобілізації яких і виникають виробничі відносини.

Найбільш поширене трактування сутності *потенціалу підприємства* як сукупності природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей, що близько до визначення Великого економічного словника. Крім того, іноді потенціал підприємства визначають як можливості господарської системи виробляти продукцію (що близько до його трактування як виробничої потужності) або як можливості продуктивних сил забезпечувати певний ефект, не уточнюючи, водночас, чи відповідає цей ефект поставленим цілям.

Потенціал підприємства можна визначити як можливості систем и ресурсів і компетенції) підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнесів-процесів.

З огляду на зміст наведеного визначення, а також на те, що компетенції та ресурси, зумовлюючи внутрішні можливості підприємства, повинні забезпечити його конкурентні переваги в ринковому середовищі, що визначає можливості попиту, модель потенціалу підприємства може мати таке графічне зображення (рис. 1.1):

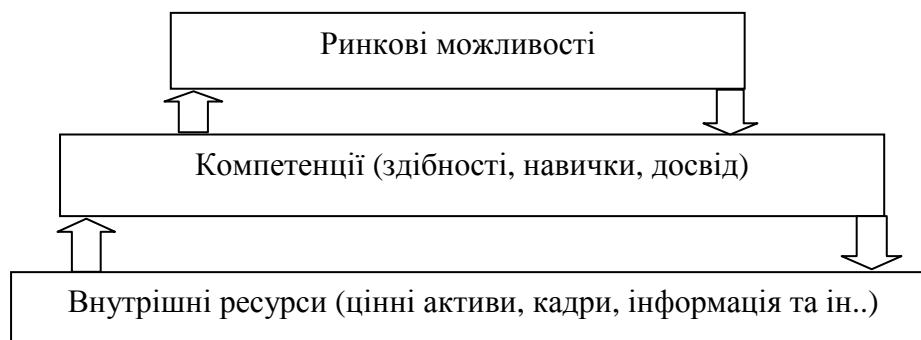


Рис. 1.1 - Модель потенціалу підприємства

Класифікація видових проявів потенціалу підприємства здійснюється за такими напрямками:

- 1) за об'єктами дослідження;

- 2) за ступенем реалізації;
- 3) за сферою реалізації;
- 4) за принципом ієрархії;
- 5) за функціями управління.

За об'єктами дослідження виділяють ресурсну та результатну концепції потенціалу підприємства. Ресурсна концепція розглядає потенціал як сукупність ресурсів підприємства, оцінка яких здійснюється за вартістю їхнього залучення.

У рамках результатної концепції потенціал підприємства може розглядатися як здатність господарської системи освоювати, переробляти ресурси для задоволення суспільних потреб і створення певного результату. Оцінка його величини в цьому випадку полягає у визначенні максимальної кількості благ, які підприємство здатне виробити за умов даної кількості, якості та структури ресурсів.

Наступним рівнем класифікації є поділ потенціалу підприємства за ступенем використання можливостей підприємства на фактичний (поточний, реалізований, досягнений у даний момент) і перспективний (стратегічний, орієнтований на досягнення довгострокових цілей). Така диференціація дозволяє оцінювати ступінь використання потенціалу підприємства через порівняння його перспективного рівня з фактичним значенням. Основним етапом оцінки стає визначення потенційних можливостей підприємства.

За сферою реалізації потенціал можна розглядати як ринковий (зовнішній) і внутрішній. Зовнішній характеризує можливості підприємства, орієнтовані на ринок, і визначається потенційним обсягом попиту, незадоволеним сформованою ним пропозицією. Підприємство має обмежений вплив на зовнішній (ринковий) потенціал через складність, динамічність, непередбачуваність зовнішнього середовища. Внутрішній потенціал представлений ресурсами та компетенціями, які дозволяють реалізувати ринкові шанси, що надаються.

Досліджуючи ієрархію потенціалів, підприємство можна розглядати як

систему, що складається з більш дрібних підсистем - бізнес-одиниць, виділених за принципом значущості їхнього функціонування для бізнесу в цілому. У цьому випадку має місце класифікація проявів потенціалу за принципом ієрархії від потенціалу підприємства як системи глобального рівня до потенціалів бізнес-одиниць як підсистем нижчого рівня, які визначають разом з тим ефективність реалізації сукупних можливостей за рахунок адитивного та синергічного ефекту.

Правомірно розглядати також потенціал підприємства за функціональними напрямками його формування та використання. У цьому випадку виділяють потенціал маркетинговий (здатність маркетингової системи підприємства забезпечити його постійну конкурентоспроможність); виробничий (здатність виробничої системи забезпечити випуск продукції в обсязі, що відповідає потенціалу попиту); фінансовий (здатність фінансової служби забезпечити основні ланки ланцюжка «збут - виробництво - закупівлі» фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їхнього розподілу): організаційний (здатність менеджменту створити ефективну систему взаємодії між усіма елементами потенціалу).

1.2. Структура потенціалу підприємства

Існує кілька можливих підходів до структуризації потенціалу підприємства:

1. Блочно-модульна структуризація.
2. Функціональна структуризація.

Блочно-модульна структуризація потенціалу підприємства заснована на взаємодії трьох складових, які охоплюють всі стратегічні компоненти підприємства, що дозволяють досягти поставлені цілі, та найбільш повно характеризують внутрішній стан підприємства - ресурсів, системи управління та діяльності персоналу.

Відповідно до ресурсної концепції, потенціал підприємства розглядається як система ресурсів, що вступають у взаємодію й обумовлюють досягнуті результати.

Блок ресурсів, незважаючи на нібито однозначність їхнього трактування, в економічній літературі представляється різним набором модулів.

Найбільше поширення одержала концепція виділення в сукупності ресурсів наступних елементів:

- технічні ресурси (виробничі потужності та їхні особливості, обладнання, матеріали і т. ін.);
- технологічні ресурси (технології, наявність конкурентоспроможних ідей, наукові розробки й ін.);
- кадрові ресурси (кваліфікаційний, демографічний склад працівників, їхнє прагнення до знань і удосконалювання, інтелектуальний капітал);
- просторові ресурси (характер виробничих приміщень і території підприємства, розташування об'єктів нерухомості, комунікацій, можливість розширення):
- інформаційні ресурси (кількість і якість інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище, каналів її поширення, можливості розширення та підвищення вірогідності інформаційної бази і т. ін.);
- ресурси організаційної структури системи управління (характер і гнучкість керуючої системи, швидкість проходження керуючих впливів і ін.);
- фінансові ресурси (наявність і достатність власного та позикового капіталу, стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній і т. ін.).

До об'єктних складових потенціалу підприємства відносяться:

- виробничий потенціал;
- інноваційний потенціал (характеризує можливості підприємства в сфері розробки та впровадження інновацій);
- фінансовий потенціал;
- потенціал відтворення (характеризує можливості діючої системи формування та відновлення основних фондів забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції підприємства);
- інформаційний потенціал характеризує можливості створеної інформаційної бази гарантувати своєчасне та повне насичення підприємства достовірною вхідною, вихідною, нормативно-довідковою, оперативною інформацією

для прийняття рішень у процесі господарської діяльності підприємства та досягнення цілей його розвитку);

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

До суб'єктних складових потенціалу підприємства відносять:

- науково-технічний потенціал (характеризує здатність працівників підприємства здійснювати наукові дослідження та розробки, спрямовані на удосконалення виробничих і технологічних процесів, диференціацію видів продукції);
- маркетинговий потенціал;
- потенціал організаційної структури управління (характеризує можливості сформованої організаційної структури управління забезпечувати високий рівень ефективності функціонування підприємства в умовах мінливості зовнішнього середовища);
- кадровий потенціал (сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати ефективне функціонування організації);
- управлінський потенціал (сукупність здібностей і можливостей системи управління забезпечувати досягнення стратегічних цілей діяльності).

Питання для самоконтролю:

1. Назвіть класифікацію видових проявів потенціалу підприємства.
2. Назвіть характерні риси потенціалу підприємства.
3. Охарактеризуйте блочно-модульну структуризацію потенціалу підприємства
4. Назвіть видові прояви потенціалу підприємства.
5. Назвіть складові потенціалу підприємства.
6. Охарактеризуйте складові потенціалу підприємства.
7. Особливості графоаналітичної моделі потенціалу підприємства.

ТЕМА 2. ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Питання лекції:

- Потенціал підприємства як економічна система
- Загальні засади формування потенціалу підприємства
- Модель формування потенціалу підприємства
- Фактори та передумови динамічного розвитку потенціалу

Ключові поняття:

Система. Потенціал підприємства як економічна система. Цілісність потенціалу як системи. Ефект синергії. Паретоефективність. Комунікативність потенціалу. Здатність до розвитку. Процес формування потенціалу. Системний підхід до формування потенціалу. Маркетинговий підхід до формування потенціалу. Функціонувальний підхід. Відтворювальний підхід. Нормативний підхід. Комплексний підхід до формування потенціалу підприємства. Зовнішні фактори формування потенціалу. Внутрішні фактори формування та розвитку потенціалу. Модель формування потенціалу підприємства.

2.1. Потенціал підприємства як економічна система

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

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

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

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

Ефективність використання сукупного кадрового потенціалу повинна бути більше за суму ефективностей професійно-особистісного потенціалу кожного фахівця за рахунок реалізації ефекту взаємодії, *ефекту синергії*. Менеджмент ефективний, якщо $2 + 2 = 5$, де додаткова одиниця отримана за рахунок налагодженої взаємодії компонентів системи.

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

Комунікативність пов'язана зі взаємодією та взаємозалежністю потенціалу та зовнішнього середовища. Потенціал як система формує та виявляє свої властивості тільки в процесі взаємодії з зовнішнім середовищем. Можливості ресурсів і компетенцій підприємства реагують на вплив зовнішнього середовища, розвиваються під цим впливом, але при цьому

зберігають якісну визначеність і властивості, що забезпечують відносну стійкість і адаптивність їхнього функціонування як системи.

Здатність до розвитку означає, що система повинна бути здатною до навчання і розвитку (саморозвитку), сприйняття та використання нових технологічних ідей, наукових розробок. Джерелами розвитку потенціалу як економічної системи можуть бути: зростання інвестиційної й інноваційної активності; конкуренція; різноманіття форм і методів формування та реалізації

2.2. Загальні засади формування потенціалу підприємства

Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства. При цьому використовуються такі основні наукові підходи:

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

Потім визначаються параметри входу: які потрібні ресурси й інформація для реалізації внутрішніх бізнес-процесів?

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. 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) 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. 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.

6. Комплексний підхід передбачає необхідність урахування технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних і інших

аспектів діяльності підприємства.

2.3. Модель формування потенціалу підприємства

З використанням перерахованих властивостей, підходів, факторів і передумов багаторівнева структурна модель формування потенціалу підприємства має такий вигляд (рис. 2.1):

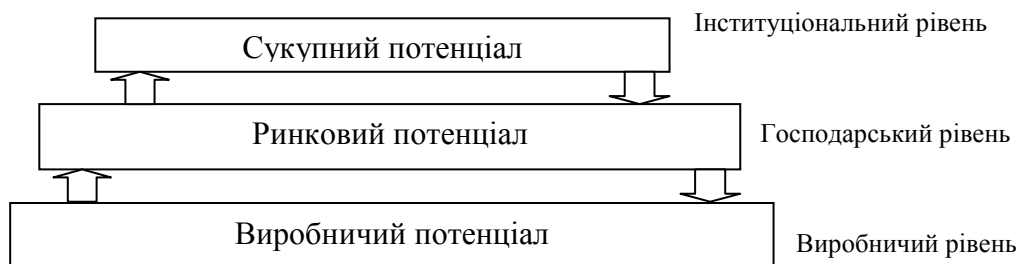


Рис. 2.1 - Модель формування потенціалу підприємства

Матеріальною основою потенціалу підприємства є фінансові ресурси, відображені в його балансі, а величина сукупного потенціалу є результатом спільних зусиль з реалізації його елементів, який залежно від інтересів власників може бути виражений або потенційним прибутком, то залишається в розпорядженні підприємства, або його вартістю. Оптимізація структури величини сукупного потенціалу припускає виділення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей підприємства. Нижнім рівнем є виробничий потенціал, який формується як результат використання і взаємодії техніко-технологічного, інформаційного, інфраструктурного, організаційного, кадрового елементів, а результатом його реалізації є фактичний і потенційний обсяг виробництва продукції. Сполучною ланкою між нижнім виробничим і загальним інституціональним рівнями виступає ринковий потенціал, який формується як результат прояву компетенції! виробництва та активності підприємства, необхідних для задоволення потреб ринку в психічному обсязі

продукції в умовах існуючого маркетингового середовища. Результатом реалізації ринкового потенціалу є фактичний і потенційний обсяг продажів.

2.4. Фактори і передумови динамічного розвитку потенціалу

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

До внутрішніх факторів відноситься, насамперед, стратегія підприємства, для реалізації якої формується потенціал, досвід і навички менеджерів, необхідні для реалізації намічених планів, принципи організації та ведення бізнесу, якими керуються на підприємстві, моральні цінності й амбіції керівників, а також загальноприйняті в рамках підприємства цінності та культура. Так, наприклад, формування потенціалу компанії Hewlett-Packard спирається на наступні базові цінності: «довіра і повага до працівників, забезпечення клієнтів товарами та послугами вищої якості, одержання прибутку та дотримання інтересів акціонерів, відмова від довгострокових фінансових зобов'язань для розвитку компанії, особиста ініціатива, колективна праця».

Матеріальною основою потенціалу підприємства є фінансові ресурси, відображені в його балансі, а величина сукупного потенціалу є результатом спільних зусиль з реалізації його елементів, який залежно від інтересів власників може бути виражений або потенційним прибутком, то залишається в розпорядженні підприємства, або його вартістю. Оптимізація структури величини сукупного потенціалу припускає виділення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей підприємства. Нижнім рівнем є виробничий потенціал, який формується як результат використання і взаємодії

техніко-технологічного, інформаційного, інфраструктурного, організаційного, кадрового елементів, а результатом його реалізації є фактичний і потенційний обсяг виробництва продукції.

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

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

Питання для самоконтролю:

1. Назвіть характерні риси розвитку потенціалу підприємства
2. Дайте визначення потенціалу підприємства як економічної системи.
3. Сутність процесу формування потенціалу підприємства.
4. Назвіть загальні підходи до формування потенціалу підприємства.
5. Основні принципи цільового планування потенціалу підприємства.
6. Охарактеризуйте ефект синергії щодо потенціалу підприємства.
7. Назвіть основні форми прояву ефекту синергії при формуванні потенціалу підприємства.
8. Охарактеризуйте особливості формування потенціалу підприємства в залежності від специфіки підприємницької діяльності.

ТЕМА 3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Питання лекції:

- Сутність і рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства
- Модель п'яти сил конкуренції за М.Портером
- Методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства
- Стратегічний аналіз конкурентоспроможності потенціалу підприємства

Ключові поняття:

Конкуренція. Конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства. Конкурентні сили. Діагностика конкурентних сил. Модель п'яти сил конкуренції М.Портера. Конкурентна перевага. Методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Метод різниць. Метод рангів. Метод балів. Стратегічний аналіз конкурентоспроможності потенціалу підприємства. Метод - STEP - аналізу. Метод SWOT - аналізу. Метод SPACE - аналізу. Метод аналізу GAP. PIMS - аналіз. Метод вивчення профілю об'єкта.

3.1. Сутність і рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства

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

Є визначення *конкуренції* як змагальності, суперництва, напруженої боротьби юридичних або фізичних осіб на ринку за покупця, за своє виживання в умовах дії закону «вимивання» неякісних товарів та послуг.

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

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

В сучасній економічній літературі пропонується розрізнити чотири основні рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства:

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

2 рівень. Використання наявного потенціалу підприємства забезпечує випуск продукції, яка повністю відповідає стандартам, що встановлені його основними конкурентами. Керівництво такого підприємства не приділяє уваги потенційним можливостям бізнесу, які б забезпечили певні конкурентні переваги.

3 рівень. Якщо керівники підприємства знають, що потенціал

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

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

3.2. Модель п'яти сил конкуренції за М.Портером

Згідно з результатами досліджень відомого англійського економіста М. Е. Портера, стан конкуренції на певному ринку можна охарактеризувати п'ятьма конкурентними силами:

1. суперництво серед конкуруючих продавців;
2. конкуренція з боку товарів, що є заміниками і конкурентноспроможних за ціною;
3. загроза появи нових конкурентів;
4. економічні можливості та торгові здібності постачальників;
5. економічні можливості та торгові здібності покупців.

Значення кожної з п'яти сил залежить від галузі, в якій функціонують конкуруючі підприємства, і визначає в остаточному підсумку прибутковість галузей.

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 удосконалити технологію або виробничі методи так, щоб одночасно знижувати витрати і посилювати диференціацію, але в кінцевому рахунку конкуренти зроблять те саме і змусять приймати альтернативне рішення щодо виду конкурентної переваги.

Виявити конкурентну перевагу, як правило, простіше, ніж її утримати. М. Портер розглядає три чинники 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.

Другий чинник - утримання переваги визначається кількістю наявних у фірми явних джерел конкурентної переваги перед конкурентами.

Третій чинник - постійна модернізація виробництва її інших видів діяльності.

3.3. Методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства

Індикаторні методи:

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 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.

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.

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).

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

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

$$X = \begin{bmatrix} K_{11}K_{12}K_{13}K_{1n} \\ K_{21}K_{22}K_{23}K_{2n} \\ \dots \\ K_{m1}K_{m2}K_{m3}K_{mn} \end{bmatrix}. \quad (3.1)$$

2. Ранжирування оціночних показників за ступенем вагомості.

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

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

$$K_{\max_i} = \max K_j (1 \leq i \leq n). \quad (3.2)$$

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

$$K'_{ij} = \frac{K_{ij}}{K_{\max_i}}, \quad (3.3)$$

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

$$B_{ij} = K'_{ij} \times B_{\max_i}, \quad (3.4)$$

де B_{\max_i} - максимально встановлений бал оцінювання окремого показника.

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

$$K_{сп_j} = \sum_{j=1}^n B_{ij} \times K_i. \quad (3.5)$$

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

3.4. Стратегічний аналіз конкурентоспроможності потенціалу підприємства

Стратегічний аналіз це комплексне дослідження економічної системи за параметрами, які визначають її майбутній стан.

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

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

- STEP - аналіз;
- SWOT - аналіз;
- SPACE - аналіз;
- GAP - аналіз;
- метод аналізу LOTS;
- PIMS - аналіз;
- вивчення профілю об'єкта.

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

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

Застосування SWOT- аналізу має сприяти:

1. Прийняттю зусиль щодо перетворення слабкостей на сили, загроз на можливості;
2. Розвитку сильних позицій відповідно до обмежених можливостей.

SWOT-аналіз передбачає виконання певної послідовності дій:

1. Ідентифікація та вивчення факторів зовнішнього оточення підприємства з метою виявлення поточних та потенційних загроз та своєчасного запобігання збитків внаслідок їхньої дії.

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

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

4. Ідентифікація та аналіз слабких сторін потенціалу підприємства.

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

- 1) фінансова сила підприємства (ФС);
- 2) конкурентоспроможність підприємства (КП);
- 3) привабливість галузі (ПГ);
- 4) стабільність галузі (СГ).

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

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

Використання методу передбачає виконання послідовності таких дій:

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

можливого впливу на наявні в портфелі бізнес-одиниці;

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

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

PIMS- аналіз (Profit Impact of Market Strategy), або аналіз рівня впливу обраної стратегії на величини прибутковості та готівки. Даний метод заснований на використанні емпіричної моделі, що пов'язує широкий діапазон стратегічних змінних (таких, як ринкова частка, якість продукту, вертикальна інтеграція) і ситуаційних змінних (швидкість зростання ринку, стадія розвитку галузі, інтенсивність потоків капіталу) з величиною прибутковості та здатністю організації генерувати готівку.

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

Питання для самоконтролю:

1. Назвіть рівні конкурентоспроможності підприємства
2. Назвіть особливості конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
3. Назвіть основні класифікації методів оцінки конкурентоспроможності потенціалу
4. Методи діагностики конкурентних сил.
5. Сутність індикаторного методу оцінки потенціалу підприємства.
6. Основні принципи методу експертних оцінок потенціалу підприємства.
7. Метод набору конкурентоспроможних елементів.
8. Назвіть основні принципи побудови профілю об'єкта

МОДУЛЬ 2. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 4. ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Питання лекції:

- Особливості потенціалу підприємства як об'єкта оцінки
- Поняття вартості та її модифікації
- Принципи оцінки вартості підприємства

Ключові поняття:

Особливості потенціалу підприємства як об'єкта оцінки. Вартість. Ринкова вартість. Неринкові види вартості. Споживча вартість. Інвестиційна вартість. Спеціальна вартість. Страхова вартість. Оподаткована вартість. Заставна вартість. Залишкова вартість. Вартість діючого підприємства. Ліквідаційна вартість. Принципи оцінки потенціалу підприємства. Фактори виробництва та їх компенсація. Принципи, пов'язані з уявленням власника про майно. Принципи, пов'язані з експлуатацією майна. Принципи, пов'язані з ринковим середовищем. Принцип найбільш ефективного використання.

4.1. Особливості потенціалу підприємства як об'єкта оцінки

Концепція вартісної оцінки представляється найбільш універсальною і методично обґрунтованою, тому що враховує всі необхідні вимоги до потенціалу як об'єкту оцінки, а саме:

- 1) комплексність, що виявляється в сукупності взаємозалежних елементів і синергічного ефекту від їхньої взаємодії;
- 2) поточні та майбутні результати, пов'язані з його реалізацією;
- 3) поточний стан і перспективи розвитку зовнішнього середовища.

Вихідною передумовою вартісної оцінки є те, що підприємство як об'єкт, що характеризується певним рівнем потенціалу, може бути джерелом доходу й

об'єктом ринкової угоди, тобто власник підприємства має право продати його, закласти, застрахувати. Таким чином, підприємство виступає товаром із усіма характерними для нього властивостями:

- корисністю для покупця, що виявляється в користуванні та відповідає задоволенню потреби в одержанні доходів. Якщо потенціал підприємства не становить цінності і, отже, підприємство не приносить доход власнику, воно втрачає для нього свою корисність і підлягає продажу. В той же час, якщо хтось інший бачить нові способи його використання і реалізації сформованого потенціалу, то підприємство стає товаром;

- витратами на створення (формування). Дана властивість означає, що одержання доходу, формування альтернативного бізнесу, нового підприємства супроводжується певними витратами.

Разом з тим, підприємство як об'єкт ринкових угод характеризується і низкою специфічних особливостей, серед яких можна виділити такі:

- по-перше, це товар інвестиційний. Тобто товар, вкладення в який здійснюються з метою віддачі в майбутньому. Процеси здійснення витрат і одержання доходів роз'єднані в часі, а розмір останніх невідомий і має імовірнісний характер. Якщо майбутні доходи з урахуванням часу їхнього одержання виявляються меншими за витрати на придбання інвестиційного товару, він втрачає свою інвестиційну привабливість і потенціал його знецінюється. Таким чином, поточна вартість майбутніх доходів, які може одержати власник, є верхньою межею ринкової ціни з боку покупця;

- по-друге, підприємство є системою, але продаватися може як система в цілому, так і окремі її підсистеми й елементи. У цьому випадку руйнується його зв'язок з конкретною організаційно-економічною формою, елементи потенціалу підприємства стають основою формування іншої, якісно нової системи. Фактично товаром стає не саме підприємство, а окремі його складові;

- по-третє, потреба в цьому товарі залежить від процесів, що відбуваються як усередині нього самого, так і в зовнішньому середовищі. Причому, з одного боку, нестабільність у суспільстві обумовлює нестійке

становище підприємства, з іншого боку, нестійкість самого підприємства спричиняє подальше наростання нестабільності й у самім суспільстві.

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

- створення підприємств на базі державного майна або майна, що є в комунальній власності;
- реорганізації, банкрутства, ліквідації державних, комунальних підприємств та підприємств з державною часткою майна (часткою комунального майна);
- виділення або визначення частки майна в спільному майні, у якому є державна частка (частка комунального майна);
- визначення вартості внесків учасників та засновників господарського товариства, якщо до зазначеного товариства вноситься майно господарських товариств з державною часткою (часткою комунального майна), а також у разі виходу (виключення) учасника або засновника зі складу такого товариства;
- приватизації та іншого відчуження у випадках, встановлених законом, оренди, обміну, страхування державного майна, майна, що є в комунальній власності, а також повернення цього майна на підставі рішення суду;
- переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку;
- оподаткування майна та визначення розміру державного мита згідно з законом:
- передачі майна під заставу;
- визначення збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законом;
- в інших випадках за рішенням суду або в зв'язку з необхідністю захисту суспільних інтересів.

4.2. Поняття вартості та її модифікації

Вартість - це грошовий еквівалент цінності об'єкта, який покупець готовий обміняти на право власності на цей об'єкт. Причому варто розмежовувати поняття вартість і ціна, оскільки перша - це очікувана ціна як результат прояву конкретних умов, а друга відбиває факт витрат, що відбувся, на покупку аналогічних об'єктів за минулими угодами.

У Міжнародних стандартах оцінки (МСО-2003) «Загальні поняття і принципи оцінки», «Нормах професійної оцінної діяльності оцінювача» України, Національному стандарті № 1 «Загальні принципи оцінки майна і майнових прав» України, численній навчально-методичній літературі найчастіше зустрічаються види вартості, класифіковані за такими ознаками:

- за ступенем ринковості;
- за цілями оцінки;
- за характером аналога;
- за принципами бухгалтерського обліку;
- залежно від перспектив розвитку підприємства.

За ступенем ринковості розрізняють ринкову та неринкову (відмінну від ринкової) вартість.

Ринкова вартість є розрахункова величина, рівна грошовій сумі, за яку передбачається перехід майна з рук у руки на дату оцінки в результаті комерційної угоди між добровільним покупцем і добровільним продавцем після адекватного маркетингу; при цьому покладається, що кожна зі сторін діяла компетентно, розважливо і без примусу.

Базою оцінки виступають *неринкові види вартості*, до яких, відповідно з Національним Стандартом № 1, належать: вартість заміщення, вартість відтворення, залишкова вартість заміщення (відтворення), вартість у використанні, споживча вартість, вартість ліквідації, інвестиційна вартість, спеціальна вартість, ліквідаційна вартість та інші види.

За цілями оцінки розрізняють споживчу, інвестиційну, спеціальну, страхову, заставну, оподатковувану, утилізаційну вартість.

Споживча вартість (аналогічна поняттям внутрішня, фундаментальна вартість) - еквівалент цінності, яку конкретна власність має для конкретного користувача, без урахування найбільш ефективного використання цієї власності або грошової суми, що могла б бути отриманою від її продажу.

Інвестиційна вартість - вартість, визначена з урахуванням конкретних умов, вимог та мети інвестування в об'єкт оцінки. Фактично дана вартість виражає індивідуальні (суб'єктивні) переваги інвестора.

Спеціальна вартість - сума ринкової вартості та надбавки до неї, яка формується за наявності нетипової мотивації або особливої зацікавленості потенційного покупця (користувача) в об'єкті оцінки.

Страхова вартість - вартість власності для визначення суми покриття за страховим договором або забезпечення вимог у зв'язку з втратою або пошкодженням застрахованих активів.

Оподатковувана вартість - вартість майна, що розраховується на базі визначень, які містяться у відповідних нормативних документах, що відносяться до оподаткування власності.

Заставна вартість - вартість активів, яку кредитна установа або інша організація, що займається фінансуванням на основі забезпечення певним майном, сподівається одержати від їх продажу на ринку за умов неплатоспроможності одержувача позики або невиконання ним інших боргових зобов'язань.

Залишкова вартість - балансова вартість об'єкта власності за винятком усіх видів зносу.

Вартість діючого підприємства - це вартість підприємства, що сформувалося, як єдиного цілого за умов його подальшого використання специфічним запланованим або існуючим способом.

Якщо ж передбачаються закриття підприємства та розпродаж окремих активів бізнесу, то важливо визначити його ліквідаційну вартість.

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 (має місце, як правило, через банкрутство та відкритий продаж на аукціоні).

4.3. Принципи оцінки вартості підприємства

Виділяють три групи взаємозалежних принципів оцінки:

- 1) засновані на уявленнях власника;
- 2) пов'язані з експлуатацією власності;
- 3) обумовлені дією ринкового середовища:

Група принципів, пов'язаних з уявленням власника про майно, включає:

- Принцип корисності. Об'єкт власності має вартість тільки за умов його корисності для потенційного власника або користувача. Під корисністю в даному випадку розуміють здатність об'єкта власності задовольняти потребу власника в даному місці та протягом даного періоду часу.
- Принцип заміщення. Всі об'єкти власності, незважаючи на їхню розмаїтість, є порівняними з точки зору своєї здатності задовольняти певні потреби власника або генерувати йому дохід. Тому за придбання об'єкта не сплачується сума, більша від мінімальної ціни об'єкта такої ж корисності, який продається на ринку.
- Принцип очікування передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигод, які очікуються від володіння, користування, розпорядження ним. Інвестор вкладає кошти в об'єкт сьогодні, оскільки очікує від об'єкту власності отримання потоку доходів у майбутньому.

Таким чином, очікування - встановлення поточної вартості доходів або інших вигод, які можуть бути одержані в майбутньому від володіння власністю.

Група принципів, пов'язаних з експлуатацією майна, складається з:

- принципу факторів виробництва. Об'єкт власності є економічною системою, прибутковість якої визначається чотирма факторами виробництва: управлінням, працею, капіталом і землею;
- принципу залишкової продуктивності. Кожний з розглянутих вище факторів повинний бути оплачений (компенсований) з чистого доходу, що створюється завдяки використанню об'єкта власності (табл. 4.1).

Таблиця 4.1 - Фактори виробництва та їх компенсація

№ з/п	Найменування фактора	Компенсація
1.	Праця	Заробітна плата
2.	Капітал	Прибуток
3.	Управління	Прибуток, заробітна плата менеджерів
4.	Земля	Рента (податки, орендна плата)

- принципу внеску. Внесок фактора - це частка вартості, на яку збільшується або зменшується вартість об'єкта оцінки внаслідок наявності або відсутності будь-якого фактора. Деякі фактори збільшують вартість майнового комплексу підприємства на величину, більшу за пов'язані з їх залученням витрати, а деякі зменшують;

- принципу збалансованості (пропорційності). Будь-якому об'єкту оцінки відповідають оптимальні суми факторів виробництва, при взаємодії яких досягається максимальна вартість цього об'єкта (точка рівноваги факторів).

Група принципів, пов'язаних з ринковим середовищем, включає:

- принцип попиту та пропозицій (відповідності) - відображає співвідношення пропонування та попиту на подібне майно. Якщо об'єкт оцінки не відповідає ринковим стандартам за технічним, технологічним рівнем, рівнем доходності або іншими вимогами, що висуваються до подібного майна за сучасних умов уданій місцевості, то його ціна буде нижче за середньоринкове значення;

- принцип конкуренції - означає, що коли прибуток на ринку аналогічних об'єктів власності перевищує рівень, необхідний для компенсації факторів

виробництва, привабливість такого ринку зростає, загострюється конкуренція і, в свою чергу, знижується середній рівень чистих доходів;

- принцип зміни вартості - означає, що вартість об'єкта оцінки, як правило, змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, що підвищують або знижують ступінь корисності такого об'єкта.

- узагальнюючим для всіх груп принципів, розглянутих вище, є *принцип найбільш ефективного використання*. Під найбільш ефективним використанням розуміють таке використання майна, що забезпечує створення максимальної вартості об'єкта оцінки. При цьому вивчаються тільки ті варіанти використання майна, які є технічно можливими, дозволеними та економічно доцільними.

Питання для самоконтролю:

1. Назвіть особливості потенціалу як об'єкта оцінки
2. Правові засади механізму оцінки в Україні
3. Сутність вартості й основні її класифікації.
4. Назвіть основні види вартості.
5. Охарактеризуйте основні принципи оцінки потенціалу підприємства.
6. Охарактеризуйте принципи оцінки, пов'язані з уявленням власника про майно.
7. Охарактеризуйте принципи, які пов'язані з умовами ринкового середовища.

ТЕМА 5. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Питання лекції:

- Загальна характеристика методичних підходів до оцінки вартості потенціалу підприємства
- Шість функцій грошової одиниці (складного процента)
- Класифікаційна характеристика інформації, яка приймає участь в оцінці потенціалу підприємства

Ключові поняття:

Грошовий потік. Часова оцінка грошових потоків. Ризик. Ставка доходу на інвестиції. Майбутня вартість одиниці. Поточна вартість одиниці. Поточна вартість анuitету. Періодичний внесок на погашення позики. Майбутня вартість анuitету. Періодичний внесок до фонду нагромадження. Доходний підхід до оцінки потенціалу підприємства. Ставка дисконту. Ставка капіталізації. Порівняльний підхід до оцінки потенціалу підприємства. Майновий підхід до оцінки потенціалу підприємства.

5.1. Загальна характеристика методичних підходів до оцінки вартості потенціалу підприємства

В теорії зміни вартості грошей застосовується часова оцінка грошових потоків. Процедура проведення такої оцінки ґрунтується на певних припущеннях:

- грошовий потік - це грошові суми, що виникають в певній хронологічній послідовності;
- грошовий потік, в якому всі суми розрізняються за величиною, називають звичайним грошовим потоком;
- грошовий потік, в якому всі суми рівновеликі та виникають через однакові проміжки часу, називають аннуїтетом;
- грошовий потік може виникати наприкінці, на початку та к середині

періоду;

- дохід, одержуваний на інвестований капітал, з господарського обороту не вилучається, а приєднується до основного капіталу;
- часова оцінка грошових потоків враховує ризики, пов'язані з інвестуванням;
- ризик - це вірогідність отримання в майбутньому доходу, що співпадає з прогновною величиною;
- ставка доходу на інвестиції - це процентне співвідношення між чистим доходом і вкладеним капіталом.

5.2. Шість функцій грошової одиниці (складного процента)

Часова оцінка грошових потоків передбачає використання шести стандартних функцій складного процента:

1. Майбутня вартість одиниці (складний процент).

Розрахунки майбутньої вартості здійснюються за формулою

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

де FV - майбутня вартість;

PV - первинний внесок (поточна вартість);

r - процентна ставка (ставка дисконту);

n - число періодів нарахування процентів.

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

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

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

2. Поточна вартість одиниці (дисконтування).

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

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

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

3. Поточна вартість аннуїтету.

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

Крім того, залежно від моменту здійснення першого аннуїтетного платежу розрізняють звичайний та авансовий аннуїтет. Звичайний аннуїтет визначається як сума рівновеликих платежів, що здійснюються наприкінці періоду. Авансовий аннуїтет має місце за умов часового збігу першого платежу з депонуванням основної суми внеску.

Формула для розрахунку звичайного аннуїтету має вигляд

$$PVA = A \times \frac{1 - (1 + r)^{-n}}{r}, \quad (5.3)$$

де PVA - поточна вартість аннуїтету;

A - платіж n -го періоду.

Множник $\frac{1 - (1 + r)^{-n}}{r}$ називають дисконтним множителем аннуїтету,

фактором поточної вартості аннуїтету або фактором Інвуда.

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

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

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

$$A = APV / \left[\frac{1 - (1 + r)^{-(n-1)}}{r} \right]. \quad (5.4)$$

Множник $1 / \left[\frac{1 - (1 + r)^{-(n-1)}}{r} \right]$ називається фактором внеску на

амортизацію одиниці або фактором внеску на погашення позики.

5. Майбутня вартість аннуїтету (зростання одиниці за період)

Використання цієї функції доцільно за умов визначення майбутньої вартості суми, яку буде накопичено за рахунок надходження аннуїтетних платежів при заданій процентній ставці.

Розрахунок майбутньої вартості звичайного аннуїтету здійснюється за

формулою

$$FVA = A \times \left[\frac{(1+r)^n - 1}{r} \right], \quad (5.5)$$

де FVA - майбутня вартість аннуїтету;

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

б. Періодичний внесок до фонду нагромадження (фактор фонді/відшкодування).

Дана функція є зворотною відносно майбутньої вартості аннуїтету та дозволяє визначити розмір грошового внеску, який слід періодично депонувати на рахунок, щоб через певний часу мати необхідну суму коштів при заданій ставці дисконту. Формула для розрахунку періодичного внеску до фонду нагромадження має вигляд

$$A = \frac{FVA \times r}{(1+r)^n - 1}. \quad (5.6)$$

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

5.3. Класифікаційна характеристика інформації, яка приймає участь в оцінці потенціалу підприємства

Державне регулювання оціночної діяльності, відповідно до ст. 23 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність

в Україні» від 12 липня 2001 року, полягає в забезпеченні формування та розвитку інфраструктури оцінки майна в Україні, об'єктивності та законності її проведення, у тому числі відповідності оцінки майна нормативно-правовим актам з оцінки майна, впровадження в практику оціночної діяльності міжнародних норм та правил оцінки майна, забезпеченні суспільних інтересів у питаннях оцінки майна, створення конкурентного середовища серед суб'єктів оціночної діяльності - суб'єктів господарювання та навчальних закладів, що здійснюють професійну підготовку оцінювачів, проведення оцінки майна органами державної влади та органами місцевого самоврядування відповідно до законодавства.

Основним органом державної влади, який здійснює державне регулювання оціночної діяльності в Україні, є Фонд державного майна України.

До саморегулюючих організацій оцінювачів в Україні відноситься Українське товариство оцінювачів та Український інститут оцінки, які здійснюють повноваження з громадського регулювання оціночної діяльності.

Вся інформація, яка може бути корисна під час визначення вартості об'єкта, класифікується за такими основними ознаками:

1) *залежно від джерел виникнення:*

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

- внутрішня інформація характеризує безпосередньо діяльність об'єкта та його внутрішні бізнес-процеси.

2) *за функціями управління:*

- планова інформація;
- поточна інформація;

3) за часовим аспектом:

- ретроспективна інформація;
- поточна інформація;
- прогнозна інформація;

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

- релевантності - відповідності кількості та якості інформації вимогам, обумовленим цілями проведення оцінки:

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

- комплексності;
- актуальності;
- своєчасності;
- точності;
- вірогідності.

Питання для самоконтролю:

1. Сутність часової оцінки грошових потоків.
2. Назвіть основні принципи визначення поточної вартості ануїтету.
3. Сутність коефіцієнта капіталізації.
4. Охарактеризуйте методику розрахунку коефіцієнту капіталізації при проведенні оцінки потенціалу підприємства.
5. Охарактеризуйте економічну функцій шести функцій грошової одиниці.
6. Назвіть методи розрахунку ставки дисконту.

МОДУЛЬ 3. МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 6. ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ, БУДІВЕЛЬ, СПОРУД

Питання лекції:

- Особливості нерухомого майна як об'єкта оцінки
- Порядок організації грошової оцінки землі по Україні
- Оцінка вартості землі
- Оцінка вартості будівель і споруд

Ключові поняття:

Нерухоме майно. Земля. Будинки та споруди як об'єкти нерухомого майна. Нормативно - грошова оцінка земельних ділянок. Експертна оцінка земельних ділянок. Оцінка вартості землі. Земельна рента. Капіталізація рентного доходу. Пряма й непряма капіталізація. Метод зіставлення цін продажу на подібні ділянки. Фактори, що впливають на вартість земельної ділянки. Метод залишку для землі. Метод середньозваженого коефіцієнта капіталізації. Метод розбивки земельної ділянки. Оцінка вартості будівель і споруд. Метод капіталізації доходів. Метод дисконтованих грошових доходів. Вартість реверсії. Відновлювальна вартість. Вартість заміщення. Фізичний знос. Функціональний знос. Зовнішній знос. Метод "строку життя". Метод порівняння продаж. Поправки ціни об'єкта продажу. Метод валового рентного мультиплікатора.

6.1. Особливості нерухомого майна як об'єкта оцінки

Нерухоме майно - це насамперед земля і земельні поліпшення, пов'язані зі зміною якісних характеристик земельних ділянок, зокрема з розміщенням на них будинків, споруд, об'єктів інфраструктури.

Земля - специфічний засіб виробництва, що функціонує у всіх галузях народного господарства. Як засіб виробництва, земля характеризується певними особливостями, що безпосередньо впливають на оцінку її вартості:

- не є результатом попередньої праці;
- просторово обмежена;
- не замінюється іншими засобами виробництва;
- має незмінне місце розташування;
- не схильна до зносу при правильному використанні;
- територіально різноякісна;
- кожна конкретна земельна ділянка характеризується специфічною тільки для неї корисністю;
- практично у всіх сферах діяльності людини (крім сільського та лісового господарства) земля виступає, в основному, як просторовий операційний базис. Тому земля нерозривно пов'язана з об'єктами, які на ній розташовані: будинками, спорудами, дорогами, меліоративними системами, іншими матеріальними елементами, створеними працею людини.

Особливості землі як об'єкта оцінки зумовлюють залежність її вартості від якісних характеристик і властивостей, правового режиму, місця розташування, а також кон'юнктури ринку.

Будинки та споруди як об'єкти нерухомого майна також характеризуються низкою особливостей:

- нерозривно пов'язані з землею і не можуть бути переміщені в інше місце без заподіяння невіправного фізичного збитку;
- зношуються;
- в процесі оцінки їх вартості доцільне застосування узагальнюючих технічних характеристик, наприклад: 1 м² площі, 1 м погонний довжини;
- ринок нерухомості розвивається досить динамічно, тут найбільш сильно діє закон попиту та пропозиції, що сприяє застосуванню середніх цін для оцінки аналогічних об'єктів.

6.2. Порядок організації грошової оцінки землі по Україні

Правове регулювання оцінки землі здійснюється відповідно до Конституції України (254к/96-ВР), Земельного кодексу України (2768-14), Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» № 2658-Ш від 12 липня 2001 року, Закону України «Про оцінку земель» № 1378-IV під 11 грудня 2003 року, інших законів і нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до них.

Залежно від мети та методів проведення грошова оцінка земель поділяється на такі види:

- нормативна;
- експертна.

Нормативно-грошова оцінка земельних ділянок - капіталізований рентним дохід із земельної ділянки, визначений за встановленими і затвердженими нормативами.

Нормативна грошова оцінка земельних ділянок проводиться у разі:

- визначення розміру земельного податку;
- визначення розміру орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності;
- визначення розміру державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок згідно з законом;
- визначення втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва;
- розробки показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель.

Нормативна грошова оцінка земельних ділянок проводиться відповідно до державних стандартів, норм, правил, а також інших нормативно-правових актів па землях усіх категорій та форм власності юридичними особами, які отримали ліцензії на проведення робіт із землеустрою. Для земельних ділянок

сільськогосподарського призначення така оцінка проводиться не рідше як один раз у 5-7 років, а несільськогосподарського призначення - не рідше як один раз у 7-10 років.

За результатами нормативної грошової оцінки земельних ділянок складається технічна документація, та підлягає державній експертизі відповідно до діючого законодавства, а за результатами проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок складається звіт, який підлягає рецензуванню в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок результат визначення вартості земельної ділянки та пов'язаних з нею прав оцінювачем (експертом з питань оцінки земельної ділянки) із застосуванням сукупності підходів, методів та оціночних процедур, то забезпечують збір та аналіз даних, проведення розрахунків і оформлення результатів у вигляді звіту.

Експертна грошова оцінка земельної ділянки проводиться в такій послідовності:

- збирання інформації, необхідної для проведення оцінки;
- визначення ефективного використання земельної ділянки;
- вибір та обґрунтування методичних підходів оцінки;
- визначення варіантів значення оцінної вартості земельної ділянки за обраними методичними підходами та прийняття кінцевого значення оцінної вартості;
- складання та затвердження звіту про експертну грошову оцінку;
- подання звіту на експертизу до органу Держкомзему.

6.3. Оцінка вартості землі

Експертна грошова оцінка земельної ділянки, відповідно до чинного законодавства, здійснюється па основі таких методичних підходів:

Методичний підхід, що базується на *капіталізації чистого операційного*

або рентного доходу (фактичного або очікуваного) передбачає визначення розміру вартості земельної ділянки від найбільш ефективного її використання з урахуванням установлених обтяжень та обмежень.

Чистий операційний дохід - різниця між прогнозованою сумою надходжень від використання земельної ділянки та операційними втратами, пов'язаними з одержанням валового доходу. Чистий операційний дохід визначається на основі аналізу ринкових ставок орендної плати за землю.

Рентний дохід (земельна рента) - дохід, який можна отримати від землі як фактора виробити на залежно від якості та місця розташування земельної ділянки. Він розраховується як різниця між очікуваним доходом від продукції, одержуваної на земельній ділянці (фактичної або умовної), та виробничими витратами й прибутком виробника.

Пряма капіталізація ґрунтується на припущенні про постійність та незмінність грошового потоку від використання земельної ділянки. При цьому вартість земельної ділянки визначається як відношення чистого операційного або рентного доходу до коефіцієнта капіталізації за формулою

$$B_3 = \frac{D}{K_{\text{кап}}}, \quad (6.1)$$

де B_3 - вартість земельної ділянки;

D - чистий операційний або рентний дохід;

$K_{\text{кап}}$ - коефіцієнт капіталізації.

Непряма капіталізація ґрунтується на припущенні про обмеженість та змінність грошового потоку від використання земельної ділянки протягом певного періоду з наступним її продажем на ринку. Вартість земельної ділянки визначається як поточна вартість майбутніх доходів від її використання та продажу за формулою

$$B_3 = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1 + K_{kan})^n} + P, \quad (6.2)$$

де D_i , - очікуваний чистий операційний або рентний доход за i -й рік;

P - поточна вартість реверсії (продажу в післяпрогнозному періоді);

n - період (у роках), який враховується при непрямій капіталізації чистого операційного або рентного доходу.

Коефіцієнт капіталізації визначається характерним співвідношенням між чистим операційним доходом за ціною продажу подібних земельних ділянок, шляхом розрахунку на основі норми піддачі па інвестований у земельну ділянку капітал, з урахуванням змін у вартості грошей або кумулятивним способом як сума безризикової процентної ставки. ризику на інвестування та ліквідність земельної ділянки.

Коефіцієнт капіталізації для землі може бути визначений також як різниця між загальною ставкою капіталізації для поліпшеної земельної ділянки та нормою повернення капіталу з урахуванням питомої ваги вартості земельних поліпшень.

До факторів, що впливають на вартість земельної ділянки, належать:

- правовий режим земельної ділянки;
- цільове призначення та функціональне використання земельної ділянки:
- умови продажу (вільний продаж, змушений продаж):
- дата продажу (різниця в часі між операціями з продажу, пов'язана зі зміною ринкових умов);
- місцезнаходження (відмінності у розташуванні земельних ділянок в різних природнокліматичних зонах, населених пунктах різної категорії та у межах населених пунктів у різних містопланувальних і економікопланувальних зонах згідно з містобудівною документацією);

- фізичні характеристики (розмір і конфігурація земельної ділянки та її інженерно-геологічні параметри: ухил поверхні, етап ґрунтів, режим ґрунтових вод та паводків, заболоченість, прояви небезпечних геологічних процесів);

- використання прилеглої території (функціональне використання прилеглих земельних ділянок, щільність населення, рівень інженерно - транспортної інфраструктури, стан доквілля).

Розглянуті методи оцінки земельних ділянок мають і модифікації.

Метод залишку для землі, який ґрунтується на виділенні та капіталізації чистого операційного доходу від використання земельної ділянки, що входить до складу нерухомого майна (земельна ділянка, будівлі та споруди), використання якого, в свою чергу, створює дохід для власника.

Для застосування методу залишку мають бути відомі:

- вартість будівель і споруд;
- чистий операційний дохід, отриманий від використання землі, будівель і споруд;
- коефіцієнти капіталізації для землі, будівель і споруд.

Метод середньозваженого коефіцієнта капіталізації, який ґрунтується на «пайовому» підході до оцінки. Розрахунки цим методом також виконуються в декілька етапів:

1. Приблизно розраховуються пропорції, у яких вартість нерухомості поділяється на вартість земельної ділянки та вартість будівель і споруд. Традиційно для цього використовуються дані про нормативні ціни землі та ціни на будівельні роботи.

2. Визначається середньозважений (загальний) коефіцієнт капіталізації - коефіцієнт, який використовується для капіталізації всього чистого операційного доходу. Він розраховується виходячи зі структури вартості об'єкта, тобто розподілу на вартість землі та вартість будівель і споруд, за формулою:

$$K_{\text{кан}_{\text{ср}}} = K_{\text{буд}} + \partial_{\text{буд}} + K_{\text{з}} + \partial_{\text{з}}, \quad (6.3)$$

де $K_{\text{кан}_{\text{ср}}}$ - середньозважений (загальний) коефіцієнт капіталізації;

$\partial_{\text{буд}}, \partial_{\text{з}}$ - частка будівель, споруд і земельної ділянки відповідно до загальної вартості.

3. Визначається вартість усього нерухомого майна методом капіталізації доходу

$$B_{\text{НМ}} = \frac{\text{ЧОД}}{K_{\text{кан}_{\text{ср}}}}, \quad (6.4)$$

де $B_{\text{НМ}}$ - вартість усього нерухомого майна.

4. Вартість земельної ділянки розраховується за допомогою часткового коефіцієнта

$$B_{\text{з}} = B_{\text{НМ}} \times \partial_{\text{з}}. \quad (6.5)$$

Метод розбивки земельної ділянки. У процесі застосування методу виділяють наступні етапи:

1. визначаються кількість і розміри індивідуальних ділянок. Тут повинні враховуватися юридичні обмеження, фізичні вимоги, що стосуються розмірів, топографії, якості ґрунтів;

2. розраховується вартість освоєних ділянок за допомогою методу порівнянних продажів;

3. розраховуються витрати освоєння та витрати, пов'язані з продажем, інженерні витрати з розчищення, розмічування, остаточної підготовки землі, витрати на будівництво доріг, підземних інженерних комунікацій, оплата податків, комісійних за продаж і рекламу, а також розраховується розумний підприємницький прибуток;

4. складається графік освоєння та передбачування продажів;
5. визначаються величини виручки від продажу індивідуальних ділянок;
6. визначається чиста виручка від продажу шляхом вирахування витрат освоєння, витрат із продажу і підприємницького прибутку з прогнозованої виручки від продажу ділянок;
7. визначається ставка дисконту;
8. дисконтується чиста виручка від продажу земельних ділянок для розрахунку вартості земельної ділянки, розбитої на окремі ділянки.

6.4. Оцінка вартості будівель і споруд

Три підходи для визначення вартості будівель і споруд, а саме: доходний, порівняльний та витратний.

Використання *доходного підходу* передбачає застосування таких основних методів:

- капіталізації доходів;
- дисконтованих грошових потоків.

Метод *капіталізації доходів* використовується для оцінки будівель і споруд, які є джерелами доходу власника. Доходи від володіння будівлями та спорудами можуть, наприклад, являти собою поточні та майбутні надходження від надання їх в оренду, плату за користування стоянками та гаражами, плату за встановлення реклами, доходи від можливого приросту вартості будівель і споруд при їх продажу в майбутньому.

Метод *дисконтованих грошових потоків* застосовується для визначення поточної вартості майбутніх доходів, які можуть бути отримані від використання будівель і споруд і можливого їх продажу.

Визначення обґрунтованої ринкової вартості на основі даного методу здійснюється в декілька етапів:

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

2. розраховується прогнозна вартість оцінюваних будівель і споруд на кінець періоду володіння, тобто *вартість реверсії* (передбачуваного продажу), навіть якщо в дійсності продаж не планується;
3. розраховується ставка дисконту для оцінюваного об'єкта нерухомості на існуючому ринку;
4. здійснюється дисконтування майбутніх доходів у період володіння і прогнозованої вартості реверсії шляхом приведення потоку грошових коштів за кожен з майбутніх періодів до поточної вартості на основі використання теорії зміни вартості грошей у часі та підсумовування всіх поточних вартостей. Таким чином,

$$B_{он} = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+r)^i} + P, \quad (6.6)$$

де $B_{он}$ - вартість об'єкта нерухомості;

D_i - очікуваний доход від володіння об'єктом за i -ий рік;

P - поточна вартість реверсії;

n - період (у роках), для якого прогнозується отримання доходів від володіння об'єктом.

Вартість реверсії може визначатися:

- а) шляхом прямої капіталізації грошового потоку останнього прогнозного року. Величина коефіцієнта капіталізації в такому випадку залежить від конкретних умов ринку аналогічних об'єктів;
- б) з використанням моделі Гордона.

Витратний підхід до оцінки нерухомості застосовується з метою техніко-економічного обґрунтування нового будівництва, вибору найкращого та найбільш ефективного способу використання земельної ділянки, визначення профілю об'єкта нерухомості, заключного узгодження вартості об'єкта нерухомості, оцінки будівель спеціального призначення й об'єктів на «пасивних»

секторах ринку, страхування, оподатковування майна фізичних і юридичних осіб, виділення частини майнового комплексу, на який буде накладений арешт.

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

Вартість заміщення - вартість будівництва в поточних цінах на дійсну дату оцінки об'єкта з корисністю, еквівалентною корисності об'єкта оцінки, але з використанням сучасних матеріалів і відповідно до нових стандартів і планувальних рішень.

Фізичний знос - втрата вартості об'єкта нерухомості, що відображає зміну його фізичних властивостей з часом під впливом експлуатаційних і природних факторів, які спричиняють скорочення життя та корисності об'єкта.

Функціональний знос - втрата вартості об'єкта нерухомості, пов'язана з його невідповідністю сучасним стандартам з точки зору функціональної корисності (застаріла архітектура, нераціональність планування, інженерного забезпечення і т. ін.).

Формою функціонального зносу є *технологічне застарівання*, під яким розуміють втрату вартості об'єкта, викликану змінами в технології, через які об'єкт стає більш дорогим в експлуатації.

Зовнішній знос (економічне застарівання) - втрата вартості об'єкта нерухомості, викликана зовнішніми факторами, наприклад, скороченням ділової активності в районі розміщення об'єкта, діями місцевої адміністрації в напрямку посилення податкового тиску, змінами на ринку зайнятості, незручним розташуванням щодо транспортних магістралей, комунальних служб, об'єктів торгівлі і т. ін.

Для визначення величини сукупного зносу в оцінній практиці використовують наступні методи:

1. *Сутність методу* - «*строку життя*» полягає в припущенні, що втрати вартості об'єкта за рахунок фізичних руйнувань, функціонального застарівання

та різних зовнішніх факторів пропорційні його віку. У цьому зв'язку в оцінній практиці прийнято виділяти:

- термін фізичного життя об'єкта ($C_{фж}$);
- термін економічного життя об'єкта ($C_{еж}$);
- ефективний вік об'єкта ($B_{рф}$);
- термін економічного життя, що залишився, ($C_{зал}$).

Метод розбивки при визначенні величини сукупного зносу ($CЗ$) передбачає окремі розрахунки за всіма видами зносу: фізичного (усуваного та неусуваного, $З_{фіз}$), функціонального (усувного та неусуваного, $З_{функц}$), зовнішнього ($З_{зовн}$), та підсумовування результатів

$$CЗ = З_{фіз} + З_{функц} + З_{зовн}. \quad (6.7)$$

Порівняльний підхід до оцінки нерухомості базується на порівняльному аналізі цін продажу об'єктів, подібних до об'єкта оцінки, та внесенні відповідних коректувань з метою урахування відмінностей між об'єктами-аналогами й об'єктом оцінки, у результаті чого визначається вартість останнього.

Порівняльний підхід представлений двома основними методами:

1. Метод *порівняння продажів* заснований на зіставленні й аналізі інформації про продаж аналогічних об'єктів нерухомості, як правило, за останні декілька місяців. Основним принципом методу порівняльних продажів є принцип заміщення, відповідно до якого за умов наявності на ринку декількох схожих об'єктів нерухомості раціональний інвестор не заплатить більше суми, у яку обійдеться придбання нерухомості аналогічної корисності.

Відповідно до класифікації Харрісона (94) *елементи порівняння* - це:

- умови фінансування (розмір платежів за процентами, термін кредиту, величина та вартість закладеного майна);
- умови продажу (обставини, за яких продавець і покупець приймають свої рішення щодо продажу та придбання-конкретного об'єкта нерухомості);
- ринкові умови (активність ринку, стадія життєвого циклу об'єкта та ринкового сегмента в цілому);

- місце розташування (район розміщення (житловий, діловий, промисловий і т. ін.), екологічна привабливість, ступінь розвитку транспортної інфраструктури та комунікацій);
- фізичні характеристики (фізичні параметри, якість будівництва й експлуатації, функціональна придатність).

Поправками називаються коректування, які вводяться в ціну продажу об'єкта-аналога в процесі приведення його ціноутворюючих характеристик до характеристик оцінюваного об'єкта. Поправки можуть бути процентні та грошові.

2. Метод валового рентного мультиплікатора.

Валовий рентний мультиплікатор - це відношення продажної ціни об'єкта до потенційного або дійсного валового доходу, що отриманий від експлуатації об'єкта нерухомості.

$$VRM = \frac{ПВД}{Ц_{анал}}, \quad (6.8)$$

де *VRM* - валовий рентний мультиплікатор;

Ц_{анал} - ціна продажу аналога.

Питання для самоконтролю:

1. Назвіть особливості землі як об'єкта оцінки.
2. Сутність нормативної грошової оцінки землі.
3. Назвіть основні методи оцінки вартості земельних ділянок, будівель і споруд.
4. Принципи експертної грошової оцінки земельних ділянок.
5. Охарактеризуйте метод капіталізації доходів при оцінці вартості будівель і споруд
6. Наведіть класифікацію об'єктів нерухомості.

ТЕМА 7. ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ МАШИН ТА ОБЛАДНАННЯ

Питання лекції:

- Необхідність і об'єкти оцінки технічного потенціалу підприємства
- Класифікація об'єктів оцінки
- Використання доходного підходу при оцінці машин і обладнання
- Витратний підхід до оцінки машин і обладнання
- Порівняльний підхід в оцінці машин і обладнання

Ключові поняття:

Техніко - технологічний потенціал підприємства. Цілі оцінки машин і обладнання. Силові й робочі машини та обладнання. Енергетичне обладнання. Інформаційне обладнання. Транспортні засоби. Виробничий та господарський інвентар. Доходний підхід до оцінки машин і обладнання. Вартість відновлення. Вартість заміщення. Метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта. Метод по агрегатного розрахунку. Трендовий метод оцінки. Метод ринкових порівнянь.

7.1. Необхідність і об'єкти оцінки технічного потенціалу підприємства

Техніко-технологічну основу будь-якого підприємства складають машини й обладнання, які в економічній літературі називаються також активною частиною основних фондів.

Три різних цілі оцінки машин і обладнання:

1) незалежна від інших видів майна оцінка машин і обладнання. Як об'єкт такої оцінки звичайно виступають окремі інвентарні одиниці, що являють собою закінчені предмети або комплекси предметів із усіма пристосуваннями, принадлежностями, що відносяться до об'єкта оцінки. Метою визначення їхньої ринкової вартості є купівля-продаж, надання в оренду, лізинг, заставу і т. ін. У цьому випадку має місце оцінка *«розсипом»*.

2) оцінка безлічі умовно-незалежних одна від одної одиниць машин і

обладнання як один з етапів оцінки (переоцінки) основних фондів. У цьому випадку має місце оцінка «*потоком*» або «*групова оцінка*»;

3) оцінка машин і обладнання як один з етапів оцінки підприємства в цілому (при його купівлі-продажу, перерозподілі прав власності або ліквідації).

За таких умов первинними об'єктами оцінки, як правило, виступають уже не окремі інвентарні одиниці, а цілі технологічні комплекси, що складаються з машин і допоміжних пристроїв з урахуванням наявних виробничо-технологічних зв'язків як між їх окремими елементами, так і з оточуючою їх інженерно-технічною інфраструктурою.

7.2. Класифікація об'єктів оцінки

Силлові та робочі машини й обладнання - машини, інструменти, апарати та інші види обладнання, призначені для механічного, термічного та хімічного впливу на предмет праці з метою зміни його форми, властивостей, стану або положення. До цієї групи відносяться всі види технологічного обладнання, рахуючи автоматичні машини й обладнання для виробництва промислової продукції, обладнання сільськогосподарське, транспортне, будівельне, торгове, складське, санітарно-гігієнічне, обладнання систем водопостачання та каналізації та інші види.

Енергетичне обладнання - генератори, що виробляють теплову й електричну енергію і двигуни, які перетворюють енергію будь-якого виду в механічну.

Інформаційне обладнання - призначене для перетворення, передавання та збереження інформації: обладнання систем зв'язку, засоби вимірювання та управління, засоби обчислювальної техніки й оргтехніки, засоби візуального й акустичного відображення інформації, засоби збереження інформації, театральнo-сценічне обладнання.

Транспортні засоби - пристрої, призначені для переміщення людей і вантажів (залізничний, водяний, автомобільний, повітряний, космічний, міський транспорт і засоби напільного виробничого транспорту).

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

7.3. Використання доходного підходу при оцінці машин і обладнання

Доходний підхід в оцінці машин і обладнання базується на оцінці очікувань інвестора та передбачає розрахунок поточної (дисконтованої) вартості доходів, які за прогнозами можуть бути отримані від володіння об'єктом. Застосування методів дисконтованих грошових потоків або капіталізації прибутку доцільно в тому випадку, якщо здійснюється «системна оцінка» машин і обладнання, під час якої потік доходів і витрат може бути зіставлений з об'єктом оцінки, або об'єктом оцінки виступає обладнання, за допомогою якого виконуються безпосередньо оплачувані роботи.

7.4. Витратний підхід до оцінки машин і обладнання

При використанні *витратного підходу* вартість машин і обладнання визначається витратами на їх створення, придбання її установку. Цей підхід застосовується, в основному, під час оцінки спеціальних об'єктів, що не мають близьких аналогів.

Базою розрахунків у цьому випадку, так само як і під час оцінки будівель і споруд, є вартість відновлення або вартість заміщення, яка потім коректується на величину сукупного зносу.

Під *вартістю відновлення* машин і обладнання розумінні. вартість відтворення їх повної копії в поточних цінах на дату оцінки або вартість придбання нового об'єкта, цілком ідентичного (функціонально, конструктивно та параметрично) об'єкту оцінки в помічних цінах.

Вартість заміщення машин і обладнання - мінімальна вартість придбання аналогічного нового об'єкта в поточних цінах.

Витратний підхід до оцінки вартості (відновлення або заміщення) машин і обладнання реалізується в методах:

- розрахунку за ціною однорідного об'єкта ;
- по елементного (поагрегатного) розрахунку;
- індексному (трендовому);
- розрахунку вартості за укрупненими нормативами.

Метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта заснований на коректуванні собівартості конструктивно подібного об'єкта виходячи з припущення, що величини собівартості виготовлення об'єкта оцінки й однорідного об'єкта формуються під впливом загальних виробничо-технологічних факторів.

Метод поелементного (поагрегатного) розрахунку використовується у випадках, коли гіпотетично оцінюваний об'єкт можна зібрати власними силами з наявних на ринку складових частин, ціни на які відомі.

Індексний (трендовий) метод оцінки. Застосування даного методу засновано на актуалізації базової вартості об'єкта оцінки (первісної балансової або відновлювальної вартості за попередньою переоцінкою) на дату оцінки за допомогою індексу зміни цін або динамічних рядів індексів цін для відповідної групи машин або обладнання за відповідний період.

$$B_{оц} = B_{баз} \times I,$$

де $B_{баз}$ - базова вартість об'єкта:

I - індекс (динамічний ряд індексів) зміни цін.

7.5. Порівняльний підхід в оцінці машин і обладнання

Порівняльний підхід передбачає визначення ринкової вартості на основі інформації про сформовані ціни на аналогічні машини й обладнання, угоди з купівлі-продажу яких не є одиничними. Даний підхід реалізується в таких методах:

1. *Метод ринкових порівнянь*. Практичне застосування цього методу передбачає:

- Аналіз ринку машин і обладнання та збір цінової інформації. Джерелами такої інформації можуть бути каталоги машин і обладнання, цінові довідники, газети, журнали.

- Довідкові ціни, розповсюджені через комп'ютерні мережі, біржові бюлетені, тендерна документація, періодичні виставки та ярмарки виробників машин і обладнання.

- Виявлення аналогів і визначення ступеня їх подібності з об'єктом оцінки. Основними вимогами, що висуваються до аналога, є його тотожність об'єкту оцінки за функціональним призначенням, повна кваліфікаційна подібність та часткова конструкторська подібність.

- Внесення поправок до цін аналогів і одержання підсумкової ринкової вартості об'єкта оцінки за формулою

$$B_o = B_{an} \times K_1 \times K_2 \dots \times K_n \times I, \quad (7.1)$$

де B_o - вартість об'єкта оцінки;

B_{an} - вартість аналога;

$K_1, K_2 \dots K_n$ - поправочні коефіцієнти;

I - індекс цін за період між датою оцінки і датою продажу аналога.

3. *Метод статистичного моделювання ціни* передбачає розгляд об'єкта оцінки як представника певної сукупності однорідних об'єктів з відомими цінами. Для цієї сукупності розробляється парна (однофакторна) або багатфакторна регресійна модель залежності ціни від одного або декількох споживчих параметрів. Одержувана в результаті розрахунків середньостатистична ціна коректується за допомогою коректувальних коефіцієнтів.

Питання для самоконтролю:

1. Об'єкти, цілі та особливості оцінки машин і обладнання.
2. Назвіть класифікація об'єктів оцінки за даним напрямком.
3. Назвіть основні принципи ідентифікації машин та обладнання в оціночній практиці.
4. Дайте визначення видів зносу машин і обладнання.
5. Сутність методу розрахунку за ціною однорідного об'єкта.
6. Сутність індексного методу оцінки.

ТЕМА 8. НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ Й МЕТОДИ ЇХ ОЦІНЮВАННЯ

Питання лекції:

- Сутність і класифікація нематеріальних активів підприємства
- Особливості оцінки вартості нематеріальних активів
- Доходний підхід до оцінки вартості нематеріальних активів
- Застосування витратного підходу для оцінки деяких видів нематеріальних активів

Ключові поняття:

Нематеріальні активи. Інтелектуальна власність. Об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ). Майнові права. Відкладені витрати. Гудвіл. Особливості вартісної оцінки нематеріальних активів. Доходний підхід відповідно до оцінки нематеріальних активів. Метод надлишкового прибутку. Метод виграшу в собівартості. Метод "звільнення від роялті". Метод вихідних витрат. Метод відновлювальної вартості. Метод порівняння продажів.

8.1. Сутність і класифікація нематеріальних активів підприємства

Нематеріальні активи являють собою різного роду права та привілеї, які забезпечують власникам певний дохід або іншу користь, мають вартість, а їм не мають матеріально-речовинного змісту.

За складом нематеріальні активи підрозділяють на чотири основні групи:

1. Інтелектуальна власність - виключне право фізичної або юридичної особи на результати інтелектуальної діяльності та прирівняні до них засоби індивідуалізації юридичної особи, індивідуалізації продукції, виконуваних робіт або 11 послуг (фірмове найменування, товарний знак, знак обслуговування).

До інтелектуальної власності відносять:

- об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), що охороняються патентами та свідоцтвами Укрпатенту: об'єкти промислової власності (винаходи, промислові

зразки, корисні моделі, заходи для припинення несумлінної конкуренції), засоби індивідуалізації (товарні знаки, знаки обслуговування та найменування місць походження товарів) і селекційні досягнення;

- об'єкти авторського права або суміжних прав: усі види наукових, літературних, художніх творів, програмні продукти для ЕОМ і бази даних;

- об'єкти прав на секрети виробництва («ноу-хау»), підтверджені документами підприємства.

- інші об'єкти, що охороняються ліцензійними, авторськими або іншими договорами на придбання прав на об'єкти інтелектуальної власності, укладені в порядку, встановленому законодавством.

2. *Майнові права* - права користування земельними ділянками, природними ресурсами, водяними об'єктами, підтвердженням яких є ліцензія, орендні права.

3. *Відкладені, або відстрочені, витрати* - організаційні витрати, що здійснюються в момент створення підприємства (наприклад, витрати, пов'язані з утворенням юридичної особи - гонорари юристам за складання установчих документів, послуги за реєстрацію фірми).

4. *Гудвіл* може бути визначений як сукупність тих елементів бізнесу або персональних якостей, які стимулюють клієнтів продовжувати користуватися послугами даного підприємства або даної особи і приносять фірмі прибуток понад того, який потрібний для одержання розумного доходу на всі інші активи підприємства, включаючи дохід на всі інші нематеріальні активи, що можуть бути ідентифіковані й окремо оцінені. Часто гудвіл розглядається як вартість ділової репутації підприємства, його ділових зв'язків, популярності найменування, товарного знаку.

8.2. Особливості оцінки вартості нематеріальних активів

Особливостями вартісної оцінки нематеріальних активів є:

- 1) залежність величини вартості від обсягу переданих

прав (повний обсяг прав, що належать правовласнику об'єктів інтелектуальної власності; виключні права, передані ліцензіатові без збереження за ліцензіаром права на використання та права видачі ліцензій іншим особам за способами, строками та територіями використання; невиняткові права, передані ліцензіатові зі збереженням за ліцензіаром права на використання та права видачі ліцензій іншим особам за способами, строками та територіями використання);

2) можливість несанкціонованого використання для об'єктів, що не мають правового захисту (клієнтські відносини, виробничий досвід, навички менеджменту та маркетингу і т. ін.);

3) необхідність урахування можливості відчуження нематеріального активу;

4) обов'язкове проведення підготовчої роботи з організації оцінки нематеріальних активів, що складається з:

- обстеження об'єкта на предмет факту наявності матеріальних носіїв, що є об'єктами оцінки (письмові й образотворчі описи, креслення, схеми, зразки продукції, дискети, вінчестери ЕОМ, аудіо та відеокасети й інші носії);

- здійснення правової експертизи прав на інтелектуальну власність з метою ідентифікації наявності та дійсності охоронних документів, які ці права підтверджують (патентів, свідоцтв, ліцензійних договорів і угод, договорів переуступки прав, установчих договорів про передавання майнових прав у статутні капітали підприємств, договорів замовлення (фінансування) на створення об'єктів інтелектуальної власності сторонніми організаціями, замовлень на створення об'єкта на самому підприємстві в порядку службового завдання, контрактів або авторських ліцензійних договорів між підприємством і розроблювачами об'єкта інтелектуальної власності, актів прийому-передачі мри безоплатному передаванні прав на об'єкт інтелектуальної власності).

Так, патент України на винахід діє 20 років з дати надходження заявки в Укрпатент Державного департаменту інтелектуальної власності Міністерства освіти та науки (п. 4 ст. 6 Закону України «Про охорону прав на винаходи і

корисні моделі» від 15.12.1993 р. № 3687-ХІІ). Патент на промисловий зразок діє протягом 10 років від дати подання заявки з можливістю продовження ще на 5 років (п. 5 ст. 5 Закону України «Про охорону прав на промислові зразки» від 15.12.1993 р. № 3688-ХІІ). Строк дії патенту на корисну модель складає 10 років від дати подання заявки (п. 4 ст. 6 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15.12.1993 р. № 3687-ХІІ). Свідоцтва на товарний знак, знак обслуговування і найменування місць походження товару діють 10 років, причому можливо кількаразове продовження строку щораз на 10 років (п. 3 ст. 5 Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів та послуг» від 15.12.1993 р. № 3689-ХІІ та п. 4 ст. 15 Закону України «Про охорону прав на зазначення походження товарів» від 16.06.1999 р. № 752-ХІІ). Авторське право діє протягом усього життя автора і 70 років після його смерті. Строк дії суміжних прав - протягом 50 років від дати першого запису виконання, першого опублікування фонограми (відеограми), першого публічного віщання передачі (ст. 28, 44 Закону України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 р. № 3792-ХІІ);

- обґрунтування типу вартості, що визначається: вартість активу в складі майнового комплексу діючого підприємства, ринкова вартість, залишкова вартість заміщення;

- збір необхідної інформації, технічні (споживчі), експлуатаційні, екологічні й економічні характеристики об'єкта; джерела одержання доходів від його використання; галузі та напрямки застосування об'єкта за функціональними ознаками та способом застосування, географії збуту, місткості ринку збуту;

- прав і використання об'єкта; собівартість і ціна одиниці товару з використанням об'єкта.

8.3. Доходний підхід до оцінки вартості нематеріальних активів

У процесі оцінки нематеріальних активів використовують загальноприйняті підходи: доходний, витратний і порівняльний.

Вибір того чи іншого підходу до оцінки суттєво залежить від виду та характеру нематеріального активу, стабільності та природи доходу, що генерується з його допомогою, можливості його комерційного використання (табл. 8.1).

Таблиця 8.1 - Пріоритети застосування підходів до оцінки нематеріальних активів і ОІВ

Види нематеріальних активів і ОІВ	Застосовується у першу чергу	Застосовується у другу чергу	Застосовується рідко
1	2	3	4
Патенти і технології	Доходний	Ринковий	Витратний
Товарні знаки	Доходний	Ринковий	Витратний
Об'єкти авторського права	Доходний	Ринковий	Витратний
Кваліфікована робоча сила	Витратний	Доходний	Ринковий
Інформаційне програмне забезпечення менеджменту	Витратний	Ринковий	Доходний
Програмні продукти	Доходний	Ринковий	Витратний
Дистриб'юторські мережі	Витратний	Доходний	Ринковий
Базові депозити	Доходний	Ринковий	Витратний
Права за франчайзингом	Доходний	Ринковий	Витратний
Корпоративна практика і процедури	Витратний	Доходний	Ринковий

В оцінці нематеріальних активів *доходному підходу* належить особливе місце як такому, що найбільше вірогідно відбиває дійсну цінність нематеріальних активів і ті майбутні вигоди, що одержить власник від володіння ними.

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.

3. Визначення середньоринкової доходності на активи або власний капітал.

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

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

6. Розрахунок вартості гудвілу за формулою

$$Г = \frac{П - \bar{P} \times A}{K_{\text{кап}}}, \quad (8.1)$$

де $Г$ - вартість гудвілу;

$П$ - скоректований фактичний чистий прибуток підприємства;

\bar{P} - середньоринкова доходність па активи або власний капітал;

A - ринкова вартість активів (власного капіталу).

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

$$Д = K \times (B_{3M_{\text{б/вик}}} - B_{3M}) + ДВ_{\text{ПОСТ}}, \quad (8.2)$$

де $B_{3M_{\text{б/вик}}}$, B_{3M} - змінні витрати на одиницю продукції з використанням і без використання нематеріальною 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, ще знаходить широке застосування в сфері оцінки ноу-хау, але не застосується у випадках оцінки нових видів продукції - товарів, що раніше не вироблялися і не вводилися в обіг.

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.

8.4. Застосування витратного підходу для оцінки деяких видів нематеріальних активів

Витратний підхід застосовується для оцінки таких нематеріальних активів, які створюються самими правовласниками та для яких не існує ефективного ринку продажів (науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, програмні продукти спеціального призначення й ін.).

Залежно від того, яка документація, що підтверджує витрати на створення об'єкта оцінки, може бути надана правовласником, використовуються методи:

1. *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.

2. *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.

При використанні *порівняльного (ринкового) підходу* оцінюваний нематеріальний актив порівнюється з аналогічними об'єктами або інтересами в цих об'єктах, що були продані на інтелектуальному або товарному ринках. Основним методом даного підходу є *метод порівняння продажів*, послідовність дій при використанні якого докладно описана щодо оцінки об'єктів нерухомості, машин і устаткування.

Питання для самоконтролю:

1. Сутність інтелектуальної власності.
2. Наведіть класифікацію нематеріальний активів за правовою ознакою.
3. Наведіть класифікацію нематеріальних активів за ознакою цілісності.
4. Визначте роль та значення нематеріальних активів у господарській діяльності підприємства.
5. Охарактеризуйте застосування підходів до оцінки нематеріальних активів і ОІВ.
6. Назвіть методи доходного підходу щодо оцінки нематеріальних активів.

ТЕМА 9. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА Й МЕТОДИ ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ

Питання лекції:

- Сутність кадрового потенціалу підприємства
- Особливості вартісної оцінки кадрового потенціалу
- Ефективність використання кадрового потенціалу

Ключові поняття:

Кадровий потенціал. Складові кадрового потенціалу. Кількісні показники кадрового потенціалу. Якісні показники кадрового потенціалу. Індивідуальні професійні характеристики. Цілі вартісної оцінки кадрового потенціалу. Витратний і доходний підхід до оцінки кадрового потенціалу. Ефективність використання кадрового потенціалу.

9.1. Сутність кадрового потенціалу підприємства

Кадровий потенціал, що являє собою сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства.

Основними складовими, що формують кадровий потенціал підприємства, є:

- оплачувана праця найманих працівників по створенню товарів (послуг), що реалізуються на ринку;
- створювана оплачуваною працею працівників інтелектуальна власність (секрети виробництва, технології, патенти і т. ін.), що відображується в балансі підприємства, але не призначена для продажу як товар;
- створювана працівниками підприємства, але не оплачувана і, відповідно, не відбивана в балансі інтелектуальна власність у вигляді бізнес-ідей, а також ділові зв'язки й особистий імідж співробітників;
- організаційна культура підприємства - унікальна для кожної організації

сукупність формальних і неформальних норм або стандартів поведінки, яким підкоряються члени організації; структура влади та її компетентність; система винагород і способів їхнього розподілу; цінності, унікальні для даної організації; моделі комунікації; базисні переконання, що розділяються членами організації, які діють підсвідомо та визначають спосіб бачення себе й оточення.

До *кількісних* відносяться показники:

- чисельності працівників;
- професійно-кваліфікаційного складу кадрів;
- статевікового складу;
- середнього віку працівників;
- стажу роботи на підприємстві в цілому й у певній посаді;
- рівня ротації (руху) кадрів;
- укомплектованості підприємства кадрами (рівня заміщення посад) і т. ін.

До *якісних* показників відносяться;

- індивідуально-кваліфікаційний потенціал кожного працівника;
- індивідуальні професійні характеристики;
- соціально-психологічні й організаційні параметри групової динаміки:

групова згуртованість, соціально-психологічний клімат, організаційна культура та цінності підприємства.

Під *індивідуально-кваліфікаційним потенціалом працівника* розуміють його професійні характеристики, які визначаються відповідно до кваліфікаційних довідників посад керівників, фахівців, службовців і робітників. При цьому виділяють чотири рівні освоєння професійних знань, що впливають на рівень індивідуально-кваліфікаційного потенціалу працівника:

1-й рівень - працівник має загальне уявлення про предмет праці та професійних обов'язків;

2-й рівень - працівник знає основи тієї чи іншої професійної діяльності та розуміє галузь застосування цих знань;

3-й рівень - працівник має необхідні знання та вміє застосовувати їх на практиці;

4-й рівень - працівник має необхідні знання, вміє застосовувати їх на практиці та передавати ці знання іншим (уміє консультувати).

До *індивідуальних професійних характеристик* працівника також відносять:

- професійний досвід, що накопичується протягом багатьох років;
- соціально-психологічні властивості особистості, що мають безпосередній стосунок до професійної діяльності (контактність, самоконтроль, систематичність мислення та вчинків, ініціативність, здатність до навчання та розвитку, активність, гнучкість, переконаність, організаторські здібності та виконавські якості, рівень культури, система морально-етичних цінностей і ін.);
- конкурентоспроможність працівника - ступінь розвитку здібностей працівника, які використовуються в його професійній діяльності, та його готовність до реалізації можливостей підприємства. Цей параметр показує, якою мірою фізіологічні, професійно-кваліфікаційні, соціально-психологічні характеристики конкретного працівника відповідають вимогам, що висуваються до даної категорії працівників на ринку праці й відображують кон'юнктуру попиту та пропозиції на робочу силу певної якості.

9.2. Особливості вартісної оцінки кадрового потенціалу

Цілі вартісної оцінки кадрового потенціалу можна розділити на три групи:

- 1) визначення ступеня впливу кадрового потенціалу на підвищення або зниження ринкової ціни та сукупного потенціалу підприємства;
- 2) визначення ступеня впливу кадрового потенціалу на інвестиційну привабливість підприємства;
- 3) визначення обсягу витрат на реструктуризацію кадрового потенціалу у випадку передпродажної або постприватизаційної реструктуризації самого підприємства, а також при антикризовому управлінні або інноваційному

проектуванні.

Два найпоширеніші підходи до визначення вартості кадрового потенціалу:

1. Відповідно до *витратного підходу* вартість кадрового потенціалу являє собою сукупність фактичних витрат на його створення. Причому, ці витрати можуть визначатися за історичною ціною залучення кадрового складу (фактична заробітна плата, витрати на забезпечення умов праці, оплата соціального забезпечення) та за ціною компенсації. Остання передбачає визначення витрат, пов'язаних із заміною всіх працівників.

Крім того, одним з можливих способів визначення вартості кадрового потенціалу за допомогою витратного підходу є метод *можливої собівартості*, використання якого базується на проведенні внутрішнього аукціону адміністрацією підприємства, де «лотами» виступають усі працівники, а «покупцями» - начальники відділів.

2. *Доходний підхід* до визначення вартості кадрового потенціалу пов'язаний з оцінкою реальної вигоди, яку має підприємство від праці працівників. У цьому випадку вартість кадрового потенціалу дорівнює капіталізації частини прибутку, що генерується цією працею, і у випадку, якщо показники ефективності підприємства перевищують середньогалузеві, то ця вартість певною мірою враховується через гудвіл.

9.3. Ефективність використання кадрового потенціалу

Ефективність використання кадрового потенціалу підприємства можна представити як співвідношення результату, що характеризує ступінь досягнення мети (економічної, соціальної), до кількості і якості реалізованих здібностей персоналу з його досягненнями.

Три основні системи критеріальних показників ефективності управління формуванням і реалізацією кадрового потенціалу:

1) система, заснована на кінцевих результатах діяльності підприємства, яка включає показники: прибуток до оподаткування, оподатковуваний, чистий прибуток, собівартість, рівень рентабельності, виручка від реалізації, обсяг виробництва, якість продукції, строк окупності інвестицій, рентабельність інвестицій;

2) система, заснована на результативності, якості та складності трудової діяльності, яка включає показники: продуктивність праці, темпи зростання продуктивності і заробітної плати, частка фонду оплати праці в собівартості продукції, втрати робочого часу, процент браку, фондоозброєність праці, трудомісткість продукції, коефіцієнти складності праці, чисельність персоналу;

3) система, заснована на формах і методах роботи з персоналом, яка включає показники: плинність кадрів, рівень кваліфікації персоналу, рівень трудової дисципліни, професійно-кваліфікаційна структура, співвідношення виробничого й адміністративно-управлінського персоналу, соціальна структура персоналу, рівномірність його завантаження, витрати на 1 працівника, витрати на управління, соціально-психологічний клімат у колективі.

Питання для самоконтролю:

1. Дайте визначення трудового потенціалу підприємства.
2. Наведіть класифікацію видових проявів трудового потенціалу підприємства.
3. Охарактеризуйте одиниці виміру трудового потенціалу.
4. Визначить структуру трудового потенціалу.
5. Назвіть методи оцінки ефективності використання кадрового потенціалу.
6. Сутність витратної концепції до оцінки вартісного потенціалу.

ТЕМА 10. ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

Питання лекції:

- Необхідність та особливості оцінки вартості бізнесу
- Доходний підхід до оцінки вартості бізнесу
- Порівняльний (аналоговий) підхід до оцінки вартості бізнесу
- Майнові методи оцінки вартості бізнесу

Ключові поняття:

Необхідність оцінки. Майновий комплекс підприємства. Майновий потенціал вартості. Доходний підхід до визначення вартості бізнесу. Майновий підхід. Метод дисконтування грошових потоків і капіталізації прибутку. Метод прямої капіталізації. Грошовий потік, що генерується всім інвестованим капіталом. Методи, засновані на аналізі надприбутку. Метод економічної доданої вартості. Технологія застосування порівняльного підходу до оцінки вартості підприємства. Метод компанії - аналога. Метод угод. Метод галузевих коефіцієнтів. Інтервальні мультиплікатори. Моментні мультиплікатори. Ліквідаційна вартість. Упорядкована ліквідаційна вартість. Примусова ліквідаційна вартість. Ліквідаційна вартість припинення існування активів підприємства.

10.1. Необхідність та особливості оцінки вартості бізнесу

До складу майнового комплексу підприємства входять усі види майна, призначеного для реалізації його цілей, для здійснення господарської діяльності, для одержання прибутку, а саме: нерухомість, машини, обладнання, транспортні засоби, інвентар, сировина, продукція, майнові зобов'язання, цінні папери, нематеріальні активи. При цьому елементи майнового комплексу взаємодіють у процесі реалізації цілей діяльності підприємства за допомогою використання кадрового потенціалу, який також має свою вартість.

Особливості бізнесу як об'єкта оцінки поєднуються в три традиційних

підходи:

- доходний;
- порівняльний (ринковий);
- майновий (витратний, підхід з погляду акумуляції активів).

10.2. Доходний підхід до оцінки вартості бізнесу

Доходний 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 доходного підходу полягає в прогнозуванні майбутніх доходів підприємства на один або кілька років з наступним перетворенням цих доходів у поточну вартість підприємства.

Застосування 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.

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

$$ВП = \frac{ЧП}{K_{кап}}, \quad (10.1)$$

де *ЧП* - величина чистого прибутку, який отримано за останній звітний період або очікуваний в перший прогнозний період;

$K_{кап}$ - коефіцієнт капіталізації (методи розрахунку наведені в темі 5).

Грошовий потік, який генерується всім інвестованим капіталом, визначається за формулою

$$ГП_{\kappa} = П(1 - ПП) + А - I - \Delta BOK + \Delta Z_{\delta}, \quad (10.2)$$

де $ГП_{\kappa}$ - 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_{δ} - зміна довгострокових зобов'язань.

Грошовий потік, що генерується власним капіталом, розраховується за формулою

$$ГП_{\text{вк}} = П(П - П_3)(1 - ПП) + А - I - \Delta BOK + \Delta Z_{\delta}, \quad (10.3)$$

де $ГП_{\text{вк}}$ — 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.

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:

1. *Метод економічної доданої вартості* (EVA - Economic Value Added)

розроблений С. Стюартом на початку 1990-х років.

Економічна додана вартість підприємства визначається за формулою

$$ЕДВ = (РА - СВК) \times К, \quad (10.4)$$

або

$$ЕДВ = П \times (1 - ПП) - СВК \times К, \quad (10.5)$$

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.

2. *Метод Едвардса-Белла-Ольсона (ЕВО - Edwards-Bell-Ohlson valuation model)* заснований на побудові грошових потоків для власного капіталу підприємства з урахуванням його рентабельності та вартості.

Суть її 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).

10.3. Порівняльний (аналоговий) підхід до оцінки вартості бізнесу

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 методу 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.

Порівняльний (ринковий) підхід ґрунтується на використанні трьох основних методів:

1. *Метод ринку капіталу (компанії-аналога)* заснований на використанні ринкових цін акцій аналогічних підприємств, які котируються на фондовому ринку і є базою для внесення коректувань у вартість акції об'єкта оцінки. Сферою застосування даного методу в чистому вигляді є оцінка неконтрольних пакетів акцій.

2. *Метод угод (продажів)* дозволяє оцінити вартість підприємства в цілому або вартість контрольного пакета його акцій. Суть даного методу зводиться до того, що вартість об'єкта оцінки являє собою скоректовану продажну ціну аналогічного підприємства за умов їхньої порівнянності.

3. *Метод галузевих коефіцієнтів* називають також методом галузевих співвідношень або правилом «золотого перетину». Використання даного методу можливе за умов наявності стабільних галузевих співвідношень між ціною та певними фінансовими показниками. Метод забезпечує лише орієнтовний результатному що галузеві коефіцієнти уніфікують об'єкт оцінки.

До *інтервальних мультиплікаторів* належать співвідношення:

- ціна/прибуток (як показник прибутку може виступати прибуток до оподаткування (якщо об'єкти порівняння - дрібні підприємства, що використовують різні системи оподаткування) або чистий прибуток (якщо об'єкти порівняння - великі за розміром і масштабом діяльності підприємства));

- ціна/грошовий потік (забезпечує більш достовірні результати під час оцінки підприємств, в активах яких переважає нерухомість, збиткових підприємств або таких об'єктів, що мають відносно низький дохід у порівнянні з амортизацією, що нараховується на необоротні активи);

- ціна/ дивідендні виплати (як знаменник можуть використовуватися фактичні дивідендні виплати або потенційні (типові дивідендні виплати для аналогічних підприємств). Розрахунки за даним мультиплікатором доцільні, якщо дивіденди виплачуються стабільно або можливість їх виплачувати

достатньо обґрунтована);

- ціна/виручка від реалізації (сферою його застосування є оцінка підприємств сфери послуг або перевірка об'єктивності результатів, отриманих за допомогою інших способів. Розрахунки мультиплікатора не потребують проведення складних коректувань).

Моментними мультиплікаторами вважаються співвідношення:

- ціна/балансова вартість активів (сфера застосування - оцінка холдингових компаній, необхідність швидко реалізувати великий пакет акцій);

- ціна/ чиста вартість активів (сфера застосування - оцінка підприємств, що мають значні вкладення у власність (нерухомість, цінні папери, обладнання), або основною діяльністю яких є збереження, купівля та продаж такої власності).

10.4. Майнові методи оцінки вартості бізнесу

Майновий підхід до оцінки вартості бізнесу заснований на визначенні суми витрат ресурсів на його відтворення або заміщення з урахуванням факторів фізичного та морального зносу. Цей підхід найбільш ефективний, коли покупець збирається порівняти витрати на придбання бізнесу з витратами на створення аналогічного підприємства.

Даний підхід представлений двома основними методами:

- методом вартості чистих активів;
- методом ліквідаційної вартості.

Ліквідаційна вартість являє собою чисту грошову суму, яку власник підприємства може одержати від ліквідації підприємства, роздільному розпродажу його активів і після розрахунків з усіма кредиторами.

Оцінка ліквідаційної вартості знаходить застосування в наступних ситуаціях:

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

підприємства боржника;

- з метою розробки плану погашення заборгованості підприємства, яке опинилося під загрозою банкрутства;

- для проведення експертизи заявок на купівлю підприємства боржника;

- з метою аналізу та виявлення можливості виділення окремих виробничих потужностей підприємства в економічно самостійні організації.

Ліквідаційна вартість підрозділяється на три види:

- *упорядкована ліквідаційна вартість*. Розпродаж активів підприємства здійснюється протягом періоду часу, достатнього для того, щоб можна було одержати високі ціни за активи, що виставляються до продажу. Для найменш ліквідної нерухомості підприємства цей період складає близько двох років;

- *примусова ліквідаційна вартість*. Активи розпродаються настільки швидко, наскільки це можливо, часто одночасно і на одному аукціоні;

- *ліквідаційна вартість припинення існування активів підприємства*. У такому випадку активи підприємства не розпродаються, а списуються та знищуються, а на даному місці будується нове підприємство, що забезпечить за прогнозами значний економічний або соціальний ефект. За таких умов вартість підприємства є негативною величиною, тому що здійснюються певні витрати на ліквідацію активів підприємства.

Питання для самоконтролю:

1. Охарактеризуйте загальну модель оцінки вартості бізнесу.
2. Назвіть основні методи оцінки вартості бізнесу.
3. Назвіть переваги й недоліки підходів до оцінки вартості бізнесу.
4. Основні принципи методу прямої капіталізації.

ТЕМА 11. ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ

Питання лекції:

- Особливості оцінки потенціалу підприємства для моніторингу поточних можливостей
- Спеціальні випадки застосування оцінки підприємства

Ключові поняття:

Моніторинг поточних можливостей. Базові принципи моніторингу. Моделювання потенціалу підприємства. Графоаналітична модель потенціалу підприємства. Спеціальні випадки застосування оцінки потенціалу підприємства. ,

11.1. Особливості оцінки потенціалу підприємства для моніторингу поточних можливостей

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

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

За умов правильної організації така система дозволяє оцінити стан об'єкта в будь-який момент часу та забезпечити необхідні умови для прогнозування його розвитку.

Є декілька базових принципів, серед яких можна виділити такі ключові:

- цілісність;
- оперативність;
- пріоритет управління;
- відповідність цілей моніторингу засобам його організації;

- націленість на проноз;
- несуперечність.

Моделювання являє собою процес вивчення складних систем через конструювання поведінки їх елементів. Побудова моделі потенціалу здійснюється з дотриманням таких основних вимог:

- необхідність забезпечення чіткого визначення поточних реалізованих і нереалізованих можливостей збуту, виробництва, постачання, фінансування, динаміки їх реалізації з урахуванням внутрішніх взаємозв'язків;
- обов'язкова наявність критеріїв, що дозволяють вивчити якість реалізованих можливостей відповідно до ринкових вимог;
- забезпечення можливостей вивчення причин уповільнення темпів реалізації потенціалу та відставання від запланованого рівня, рівня конкурентів;
- забезпечення можливості вивчення характеру внутрішніх комунікацій;
- наявність критеріїв раціональності функціонування окремих елементів потенціалу та їх взаємодії.

Крім побудови математичних моделей та організації на їх основі моніторингу поточних можливостей, доцільним є конструювання графоаналітичних моделей.

Графоаналітичні моделі мають перевагу наочності результатів і дозволяють швидко отримати інформацію щодо проблемних елементів потенціалу. Разом з тим, побудова таких моделей ускладнюється зі збільшенням кількості факторів, що впливають на формування та розвиток потенціалу і залежать один від одного.

11.2. Спеціальні випадки застосування оцінки підприємства

Спеціальними випадками застосування оцінки підприємства (бізнесу) вважаються:

1. Порядок *викупу паїв* закритих компаній визначається, як правило, установчими документами, а для оцінки вартості паю, то викупається, існують такі можливі варіанти:

- компенсація за пай дорівнює номінальній вартості початкового внеску;
- викуп товариством паю здійснюється за його номінальною вартістю, індексованою на рівень інфляції, який склався за період володіння паєм;
- компенсація за пай дорівнює його номінальній вартості, збільшеній на капіталізовані (не розподілені раніше) прибутки, пропорційні величині пайового внеску;
- вартість паю дорівнює його ринковій вартості, що розраховується як пропорційна частка від загальної ринкової вартості підприємства.

Найбільш обґрунтованим для власника паю та привабливим для інвесторів є останній варіант. Оцінка ринкової вартості за таких умов здійснюється з використанням загальноприйнятих в оцінній практиці підходів із подальшим узгодженням отриманих за допомогою різних методів результатів.

Аналогічною є ситуація в закритих акціонерних товариствах, коли оцінюється вартість пакету акцій тих акціонерів, які виходять зі складу його засновників.

2. *Випуск нових акцій* є важливим засобом додаткового залучення капіталу в тому випадку, коли підприємство-емітент спроможне реінвестувати кошти, отримані з фондового ринку, в проекти, ефективність яких доведена.

3. *В процесі* підготовки підприємств до приватизації *враховують такі аспекти:*

- Ціна, за якою підприємство (або частки участі в ньому) пропонується до продажу, не повинна бути заниженою, щоб не завдати прямих майнових збитків державі (державному або місцевому бюджету) або завищеною, щоб строк експозиції підприємства не перевищував максимально можливий через відсутність покупців (інвесторів). Визначення такої ціни передбачає, перш за все, використання методів майнового підходу до оцінки.

- Якщо відомі потенційні покупці (інвестори), то оцінка підприємства, що приватизується, здійснюється відповідно до планів розвитку, ділових можливостей і інформованості покупців (інвесторів), тобто оцінюється вже не ринкова вартість, а інвестиційна з урахуванням вимог конкретного інвестора.

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

4. *Санація підприємств-банкрутів* (офіційних або фактично збанкрутілих) передбачає їх фінансове оздоровлення, спрямоване на підвищення продажної ціни. Особливістю оцінки таких підприємств є прогнозування їх оціночної вартості після виконання всього комплексу санаційних заходів, тобто прогнозування майбутньої обґрунтованої ринкової або інвестиційної вартості.

5. *Перевірка ціни пропозиції акцій* закритих акціонерних товариств пов'язана з існуванням можливості завищення або заниження акціонерами ціни своїх акцій з цілями, що суперечать цілям розвитку товариства.

Питання для самоконтролю:

1. Назвіть складові процесу організації моніторингу.
2. Назвіть особливості оцінки потенціалу підприємства для моніторингу поточних можливостей.
3. Назвіть спеціальні випадки оцінки потенціалу.
4. Назвіть особливості оцінки підприємства під час приватизації.
5. Охарактеризуйте санаційні заходи, що змінюють вартість підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Конституція України від 28.06.1996 р.
2. Законодавство України про працю: Зб. нормат. – прав. Актів. – К.: Істина, 2004. – 344 с.
3. Кодекс законов о труде Украины: Научно-практический комментарий. Издание четвертое, дополненное и переработанное. – Х.: ООО “Одиссей”, 2004. – 736 с.
4. Постановление Кабинета Министров Украины №1554 от 12.10.2000 г. “Методичка оценки стоимости имущества во время приватизации”.
5. Постановление Кабинета Министров Украины №1440 от 10.09.2003 г. “Общие положения оценки имущества и имущественных прав”.
6. Постановление Кабинета Министров Украины №1891 от 10.12.2003 г. “Методика оценки стоимости имущества”.
7. “Нормы профессиональной деятельности оценщика” от 11.04.1995 г. Украинского общества оценщиков (редакция от 18.08. 1999 г.). – <http://uto.com.ua>.
8. Авдеенко В. Н., Котлов В. А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
9. Адимбаев Т. А. Экономический потенциал и эффективность его использования. – Алма-Ата: Наука, 1990. – 369 с.
10. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
11. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2000. – 895 с.
12. Бурмиетров Н. П., Коровим С. Ф. Оценка, анализ и планирование технико-экономического уровня производства. – К.: Техника, 1986. – 77 с.
13. Володькина М.В. Стратегический менеджмент: Уч. пособие. – К.: Знання – Прес, 2002. – 149 с.

14. Гавва В.Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
15. Голов С. Принципи і проблеми обліку ділової репутації фірми (гудвіл) // Бухгалтерський облік і аудит. – 1995. – №3. – С. 14-16.
16. Григорьев В. В., Островкин И. М. Оценка стоимости предприятий. Имущественный подход: Уч.-практ. пособие. – М.: Дело, 1998. – 224 с.
17. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 95-110.
18. Интеллектуальная собственность в Украине: правовые основы и практика: В 4-х т. / Под общ. ред. А. Д. Святоцкого. – Т. 4. – Оценка интеллектуальной собственности: бухгалтерский учет и налогообложение / О. Б. Бутник-Сиверский, А. П. Гавриленко, С. А. Довгий и др.; Под ред. О. Б. Бутник-Сиверского, А. Д. Святоцкого. – К.: Ін Юре, 1999. – 384 с.
19. Ковалев А. П. Оценка стоимости активной части основных фондов.: Учеб.-метод, пособие. – М.: Финстатин-форм, 1997. – 175 с.
20. Ковалев А. П. Оценка стоимости имущества промышленного предприятия: Уч. пособие. – М.: Станкин, 1995. – С. 3.
21. Кононенко І. Метод експрес-аналізу рівня конкурентоспроможності продукції // Економіка України. – 1998. – №2. – С. 80-83.
22. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
23. Мендрул А., Пузип 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-Л, 2000. – 323 с.
24. Міжнародні стандарти оцінки: принципи, стандарти та правила / За ред. О. Драпіковського, І. Іванової. – К.: УКРелс, 1999. – 105 с.
25. Ноздрева Р. Б., Цыгичко Л. И. Маркетинг: как побеждать на рынке. – М.: Финансы и статистика, 1991. – С. 245- 248.

26. Одегов Ю. Г. и др. Трудовой потенциал предприятия: пути эффективного использования / Ю. Г. Одегов, В. Б. Бьичин, К. Л. Андреев: Под ред. Н. А. Иванова. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1991. – 172 с.
27. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств // Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – К., 2001.
28. Оценка машин и оборудования: Уч. пособие / Под ред. Антонова. – М.: Ин-т оценки природных ресурсов, 2000. – 339 с.
29. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования. Серия «Оценочная деятельность»: Уч. пособие. – М: Дело, 1998. – 240 с.
30. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства. — К.: КНЕУ, 2000.
31. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільського. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
32. Прасол В.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч. посібник. – Х.: ХНАМГ, 2007. – 264 с.
33. Приватизація земель несільськогосподарського призначення підприємствами України: Практик. посібник. Ч. І. – К.-УКРелс, 1999. – 89 с.
34. Репін С. А., Репіна І. М. Рейтинговий метод оцінки фінансового потенціалу підприємства // Реформа фінансово-кредитної системи перехідної економіки: 36 наук. праць.— Луцьк: Ред.-вид. відд. Волин. ун-ту, 1997. – С. 143-146.
35. Репіна І. М. Визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємства / Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. – Вип. 4(11)/ Голов, ред. О. П. Степанов. – К.: КНЕУ, 2002. –С. 114-117.
36. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. – 1998. – №2. – С. 262–271.
37. Рыночная экономика: Учебник: В 3 т. – М.: Соминтэк, 1992. –Т. 2. – Ч. 1: Основы бизнеса. – 164 с.

38. Саприцкий З. Б. Методология оценки стоимости промышленного оборудования. – М.: Ин-т промышленного развития (ИнформЭлектро), 1966. – 64 с.
39. Симененко Б. А. Теоретические и практические вопросы экспертной оценки. – Сумы: Инициатива, 1998. – 128 с.
40. Сопко В. Бухгалтерский учет нематериальных активов. – К., 1993. – 18 с.
41. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
42. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: Уч. пособие. – М.: Интел-Синтез. 1997. – 304 с.
43. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
44. Федотова М. А., Уткин З. А. Оценка недвижимости и бизнеса. – М.: Тандем; Экмос, 2000. – 352 с.
45. Экономическая стратегия фирмы: Уч. пособие / Под ред. А. П. Градова. – 3-е изд., испр. – СПб.: Спец-Лит, 2000. – 589 с.
46. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: Уч.-практич. пособие. – 2-е изд. – М.: Гном-Пресс, 1998. – 381 с.

Навчальне видання

АЧКАСОВ Ігор Анатолійович,

ПУШКАР Тетяна Андріївна,

ФЕДОРОВА Вікторія Геннадіївна

Конспект лекцій з курсу «Потенціал підприємства: формування та оцінювання» для студентів заочної форми навчання за напрямком підготовки 0501 – «Економіка і підприємництво», спеціальностей 6.050100, 7.050107 – «Економіка підприємства»

Редактор *М. З. Аляб'єв*

Комп'ютерне верстання *Є. Г. Панова*

План 2009, поз. 214 Л

Підп. до друку 07.12.2009 р.
Друк на ризографі.
Зам. №

Формат 60x84 1/16
Ум. друк. арк. 3,75
Тираж 50 пр.

Видавець і виготовлювач:

Харківська національна академія міського господарства,
вул. Революції, 12, Харків, 61002

Електронна адреса: rectorat@ksame.kharkov.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи: ДК №731 від 19.12.2001