

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА**

**С. Ю. Юр'єва**  
**І. Л. Железнякова**

**МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ**  
до практичних та самостійних занять  
з курсу

# **ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА**

*(для студентів денної та заочної форм навчання  
за напрямом підготовки 6.030504 – Економіка підприємства)*

**ХАРКІВ**  
**ХНУМГ**  
**2015**

**Юр'єва С. Ю.** Методичні вказівки до практичних та самостійних занять з курсу „Потенціал і розвиток підприємства” (для студентів денної та заочної форм навчання за напрямом підготовки 6.030504 „Економіка підприємства”) / С. Ю. Юр'єва, І. Л. Железнякова; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ, 2015. – 103 с.

Автори: к.е.н., доц. С. Ю. Юр'єва  
ас. І. Л. Железнякова

Рецензент: д.т.н., проф. В. І. Торкатюк

Рекомендовано кафедрою економіки будівництва,  
протокол № 6 від 26.01.2012 р.

## ЗМІСТ

|  |           |
|--|-----------|
| ВСТУП.....   | 4         |
| <b>ЗМ 1 Сутнісна характеристика потенціалу підприємства та оцінка його конкурентоспроможності.....</b> | <b>5</b>  |
| Тема 1 Сутнісна характеристика потенціалу підприємства.....  | 5         |
| Тема 2 Структура і графоаналітична модель потенціалу підприємства.....                                 | 6         |
| Тема 3 Формування потенціалу підприємства: поняття і загальна модель....                               | 12        |
| Тема 4 Особливості формування виробничого потенціалу підприємства....                                  | 14        |
| Тема 5 Конкурентоспроможність потенціалу підприємства.....   | 18        |
| Тема 6 Теоретичні основи оцінювання потенціалу підприємства.....                                       | 28        |
| Тема 7 Методичні підходи до оцінювання потенціалу підприємства.....                                    | 30        |
| <b>ЗМ 2. Розвиток підприємства та оцінювання ринкової вартості потенціалу підприємства.....</b>        | <b>35</b> |
| Тема 8 Оцінювання вартості земельної ділянки, будівель і споруд.....                                   | 35        |
| Тема 9 Оцінювання ринкової вартості машин і обладнання.....  | 45        |
| Тема 10 Нематеріальні активи підприємства і методи їх оцінювання.....                                  | 54        |
| Тема 11 Трудовий потенціал підприємства та його оцінювання.....  | 60        |
| Тема 12 Оцінювання вартості бізнесу.....   | 70        |
| Тема 13 Прикладні аспекти оцінювання потенціалу підприємства.....                                      | 81        |
| Тема 14 Резерви і чинники управління результативністю використання потенціалу підприємства .....       | 82        |
| Глосарій.....  | 87        |
| Теми рефератів.....  | 101       |
| Список джерел.....   | 102       |

## ВСТУП

Дані методичні вказівки призначені студентам як денного так і заочного відділення спеціальності "Економіка підприємств" для підготовки до практичних і самостійних занять з курсу "Потенціал і розвиток підприємства".

Метою складання методичних вказівок для практичних занять є надання допомоги студентам у вивченні теоретичних аспектів обґрунтування доцільності прийняття та впровадження окремих альтернативних рішень в умовах обмеженості ресурсів з практичних питань курсу. Виробити практичні навички щодо прийомів та процедур, які застосовуються в процесі оцінки вартості підприємства як основної характеристики його потенціал. Також, студент зможе ознайомитися з методичним інструментарієм оцінки окремих складових потенціалу підприємства.

Методичні вказівки складено відповідно до робочої програми курсу і відтворюють її архітектуру.

**Потенціал підприємства** це можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів.

**Метою викладання дисципліни** "Потенціал і розвиток підприємства" є формування системи знань з методології вартісної оцінки потенціалу підприємства, та на практичних прикладах продемонструвати механізм використання інструментарію оцінки його вартості.

**Предметом** курсу є набуття глибоких теоретичних та практичних знань з питань вивчення закономірностей, принципів і особливостей формування, розвитку та оцінки потенціалу підприємства.

На основі роботи з рекомендованою економічною літературою студенти мають можливість самостійно підготуватися до іспиту (заліку).

## **ЗМ 1 Сутнісна характеристика потенціалу підприємства та оцінка його конкурентоспроможності**

### **Тема 1 Сутнісна характеристика потенціалу підприємства**

#### **Питання лекції:**

1. Потенціал підприємства як економічна категорія.
2. Структура потенціалу підприємства.
3. Основні принципи формування потенціалу.

#### **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.

#### **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.

#### **Тестові завдання**

##### **1. Потенціал підприємства:**

- а) сукупність ресурсів підприємства, що забезпечує досягнення певних результатів підприємства;
- б) сукупність ресурсів і компетенцій, що створюють певний ефект для зацікавлених сторін;
- в) можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених сторін за допомогою реалізації бізнес-процесів.

##### **2. Існують наступні ознаки класифікації сутності потенціалу підприємства:**

- а) за об'єктами дослідження;
- б) за цілями формування;
- в) залежно від перспектив розвитку бізнесу.

##### **3. За ступенем реалізації розрізняють потенціал:**

- а) зовнішній і внутрішній;
- б) фактичний і перспективний;
- в) ринковий і неринковий.

**4. Наявність конкурентоздатних ідей визначають:**

- а) технологічні ресурси підприємства;
- б) інформаційні ресурси підприємства;
- в) усі перераховані вище ресурси.

**5. Блок системи управління в структурі потенціалу підприємства включає підсистеми:**

- а) закупівля, виробництво, збут;
- б) планування, реалізація і контроль;
- в) організація, контроль, мотивація.

**6. Блок діяльності персоналу включає такі складові:**

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

**7. До об'єктивних складових потенціалу підприємства відносять:**

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

**8. Спроможності підприємства в сфері нововведень характеризує потенціал:**

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

**9. Привабливість розташування підприємства відбиває потенціал:**

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

**10. До суб'єктивних складових потенціалу підприємства відносять:**

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

**Тема 2 Структура і графоаналітична модель потенціалу підприємства**

**Питання лекції:**

1. Структура потенціалу підприємства.
2. Графоаналітична модель потенціалу підприємства.
3. Алгоритм графоаналітичного методу оцінки потенціалу підприємства.
4. Алгоритм і сфери застосування «Квадрату потенціалу».

**Ключові поняття:**

Квадрат потенціалу. Графоаналітична модель. Фінанси. Маркетинг. Збут продукції. Організаційна структура. Великий потенціал. Середній потенціал. Малий потенціал. Стадії розвитку.

# ТЕОРЕТИЧНИЙ МАТЕРІАЛ

## Графоаналітична модель потенціалу підприємства

Даний метод дозволяє системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на основі цього своєчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства. Він має декілька теоретичних аспектів, які необхідно враховувати при обґрунтуванні управлінських рішень.

Узагальнив існуючий досвід у практиці діагностики, приходимо до висновку, що діагностику потенціалу підприємства доцільніше проводити методом порівняльної комплексної рейтингової оцінки за допомогою системи показників по наступним функціональним блокам (рис. 2.1).

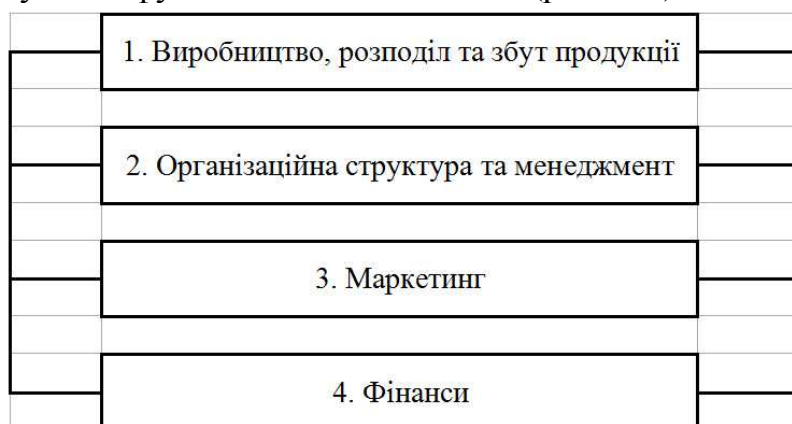


Рисунок 2.1 – Функціональні блоки для діагностики потенціалу

По першому блоку – «Виробництво, розподіл та збут продукції» необхідно проаналізувати:

- Обсяг, структуру та темпи виробництва.
- Фонди виробництва.
- Наявний парк обладнання і ступінь його використання.
- Місцезнаходження виробництва та наявність інфраструктури.
- Екологію виробництва.
- Стан продажу.

По другому блоку – «Організаційна структура та менеджмент» розглядається:

- Організація і система управління.
- Кількісний і якісний склад робітників.
- Рівень менеджменту.
- Фірмова культура.

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

- Ринку, товару та каналів збуту.
- Нововведень.
- Комунікаційні зв'язки, інформація та реклама.
- Маркетингові плани і програми.

І останній, четвертий блок, «Фінанси» представляє собою аналіз фінансового стану підприємства за допомогою коефіцієнтів рентабельності, ефективності, ділової активності, ринкової стійкості, ліквідності та інших.

Даний перелік показників повинен задовольняти наступні вимоги: показники повинні як можна повніше охопити усі боки виробничо-господарської, фінансової та інших видів діяльності підприємства; процес збору показників повинен бути простим; дублювання показників не допускається.

У основі розрахунку кінцевої рейтингової оцінки лежить порівняння підприємств по кожному показнику з чотирьох, вище приведених, розділів системи показників з умовним еталонним підприємством або з підприємством, що має найкращий результат. Таким чином, базою для отримання рейтингової оцінки стану та рівня використання підприємницького потенціалу є не суб'єктивні уяви експертів, що притаманно більшості методик оцінки, а найбільш високі результати, які були досягнуті в реальній конкурентній боротьбі з усією сукупністю об'єктів, що порівнюються. Цей підхід відповідає практиці ринкової конкуренції, де кожний самостійний товаровиробник націлюється на те, щоб по усім показникам діяльності виглядати ліпше свого конкурента.

**Алгоритм графоаналітичного методу оцінки потенціалу підприємства «Квадрат потенціалу»:**

1. Вихідні дані подаються у вигляді матриці ( $a_{ij}$ ), тобто таблиці, де по строкам записані номери показників ( $i = 1, 2, 3, \dots, n$ ), а по стовпцях – назва підприємств, що розглядаються ( $j = 1, 2, 3, \dots, m$ ).
2. По кожному показнику знаходиться найкраще значення при урахуванні коефіцієнта чутливості і проводиться ранжування підприємств, з визначенням зайнятого місця.
3. Для кожного підприємства знаходимо суму місць ( $P_j$ ), отриманих у ході ранжування за формулою:

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

4. Трансформуємо отриману у ході ранжування суму місць ( $P_j$ ) у довжину вектора, що створює квадрат потенціалу підприємства (рис. 1). Квадрат потенціалу підприємства має чотири зони відповідно розділам ( $k$ ), які застосовані у розглянутій системі показників та чотири вектори ( $B$ ), що створюють його.

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

$$B_k = 100 - (P_j - n) \frac{100}{n(m-1)} \quad (2.2)$$

5. Визначивши довжину усіх векторів створюємо квадрат потенціалу підприємства і робимо відповідні висновки.

Графоаналітичний метод аналізу, названий нами – «Квадрат потенціалу» дозволяє системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на основі цього своєчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства. Він має декілька особливих теоретичних аспектів, які необхідно враховувати при обґрунтуванні управлінських рішень.



1. Форма квадрата потенціалу може бути двох типів. Перший тип має правильну форму квадрата (тобто вектори, що створюють його, повинні бути рівними або близькими до цього) і якщо в результаті аналізу ми будемо мати фігуру візуально близьку до квадрата, то розглянуте підприємство має збалансований потенціал, що є основою успіху його діяльності. Другий тип має викривлену форму квадрату, причина цього може бути двояка: один вектор розвинутий більше другого (хворобливий вектор) або усі вектори розвинуті по різному (дисгармонія векторів). Якщо підприємство має другий тип форми квадрату то його підприємницький потенціал потребує негайних перетворень що приведе до покращання збалансованості елементів потенціалу.

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

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

5. Другий та третій вектори квадрату потенціалу («Організаційна структура та менеджмент» та «Маркетинг») виступають передумовою подальшого розвитку потенціалу підприємства.

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

Існує зв'язок між формою та розміром квадрата потенціалу підприємства та його життєвим циклом, який представлено на рисунку 2.2.

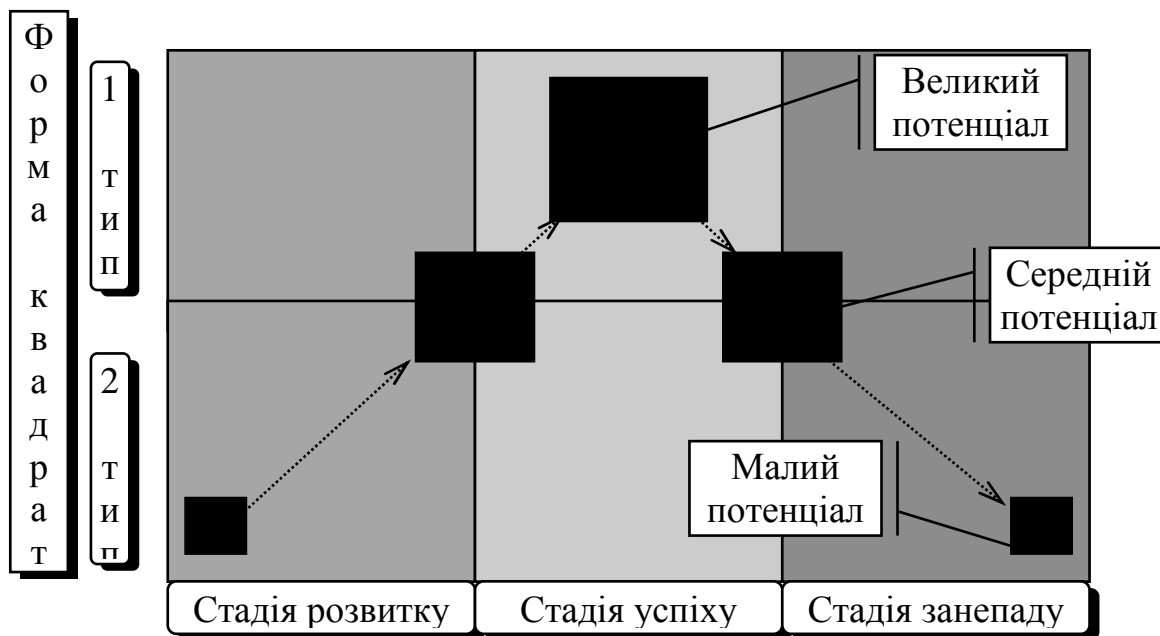


Рисунок 2.2 – Зв'язок між формою та розміром квадрата потенціалу підприємства та його життєвим циклом

З рисунка видно, що на першій стадії – «стадії розвитку», знаходяться підприємства з формою потенціалу другого типу і розміром, який перетворюється від малого до середнього відносно часу проходження стадії.

На другій стадії – «стадії успіху», розташовані підприємства, форма потенціалу яких належить до першого типу, а його розмір перетворюється з середнього до великого.

Стадія занепаду свідчить про негативні явища, що відбуваються з потенціалом підприємства, а саме про перехід до другої форми потенціалу та зменшення його розміру від великого до середнього, а потім і до малого.

***Питання для самоконтролю:***

1. Охарактеризуйте потенціал підприємства як економічну категорію. Які його характерні риси?
2. Чи можна трактувати потенціал підприємства виключно як систему ресурсів, що має забезпечити досягнення певних цілей? Чому?
3. В чому полягає сутність результатної концепції потенціалу підприємства?
4. За якими ознаками можна класифікувати видові прояви потенціалу підприємства?
5. Чому ринковий потенціал прийнято вважати зовнішнім?
6. Які снують підходи до визначення складу ресурсного потенціалу?
7. Назвіть основні модулі системи управління. Які основні їхні завдання стосовно формуванню потенціалу підприємства?
8. Особливості графоаналітичної моделі потенціалу підприємства.
9. Алгоритм і сфери застосування «Квадрату потенціалу».

***Тестові завдання***

**1. Потенціал підприємства – це:**

- а) сукупність ресурсів підприємства, що забезпечують досягнення певних результатів підприємства;
- б) сукупність ресурсів і компетенцій, які створюють певний ефект для зацікавлених сторін;
- в) здатність управління забезпечувати досягнення цілей діяльності підприємства за рахунок використання матеріальних ресурсів;
- г) можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених сторін за допомогою реалізації бізнес-процесів.

**2. Існують наступні ознаки класифікацій сутності потенціалу підприємства:**

- а) за об'єктами дослідження;
- б) за характером реагування на зміни;
- в) за цілями формування;
- г) залежно від перспектив розвитку бізнесу.

**3. Характер виробничих приміщень підприємства визначають його:**

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

**4. Наявність конкурентоздатних ідей визначають:**

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

**5. Блок системи управління в структурі потенціалу підприємства включає підсистеми:**

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

**6. Блок діяльності персоналу включає такі складові:**

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

**7. До об'єктивних складових потенціалу підприємства відносять:**

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

**8. Найбільш повно відбиває ринкові можливості підприємства:**

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

**9. Привабливість місця розташування підприємства відбиває потенціал:**

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

**10. До суб'єктивних складових потенціалу підприємства відносять:**

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

## **Тема 3 Формування потенціалу підприємства: поняття і загальна модель**

### ***Питання лекції:***

1. Потенціал підприємства як економічна система.
2. Загальні засади формування потенціалу підприємства.
3. Моделі формування потенціалу підприємства.
4. Фактори і 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.

### ***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 залежно від специфіки підприємницької діяльності.

### ***Тестові завдання***

- 1. Потенціал підприємства як економічна система включає:**
  - а) ресурси і зв'язки між ними;
  - б) сукупність відділів і виробничих підрозділів;
  - в) зовнішнє оточення і внутрішні процеси, а також їх взаємодію.
- 2. Ефективність роботи відділу вище суми ефективностей кожного фахівця за рахунок дії :**
  - а) закону конкуренції;
  - б) закону ефекту масштабу виробництва;
  - в) закону синергії.

- 3. Внутрішню будову й організацію потенціалу як цілісної системи визначає його:**
- а) розмірність;
  - б) структура;
  - в) ієрархія.
- 4. Пріоритет якості при формуванні потенціалу підприємства як економічної системи означає:**
- а) забезпечення якості системи починаючи з нижчих цілей дерева цілей; б) забезпечення високої якості пріоритетних компонентів виробничого потенціалу;
  - в) забезпечення якості системи на вході.
- 5. Інтересами системи глобального рівня є:**
- а) першочергові порівняно з інтересами підсистеми;
  - б) другорядні порівняно з інтересами підсистеми;
  - в) завжди збігаються з інтересами підсистеми.
- 6. Економія ресурсів споживачів за рахунок підвищення якості – пріоритетний напрямок:**
- а) системного підходу до формування потенціалу;
  - б) поведінкового підходу до формування потенціалу;
  - в) ситуаційного підходу до формування потенціалу підприємства.
- 7. В основі адміністративного підходу до формування потенціалу підприємства лежать:**
- а) методи примусу;
  - б) методи переконання;
  - в) методи спонукання.
- 8. Формування потенціалу підприємства будь – якого рівня є результатом:**
- а) взаємодії ресурсів, які залучаються до господарської системи;
  - б) вплив керуючої системи на керуєму;
  - в) реінвестування прибутку.
- 9. Властивість цілостності систем означає:**
- а) первинність цілого, яке можливо поділяти на компоненти;
  - б) первинність компонентів, з яких складається єдине ціле;
  - в) тотожність властивостей системи сумі властивостей її компонентів.
- 10. Елементами відтворювального підходу до формування потенціалу є:**
- а) забезпечення технічної й інформаційної сумісності елементів потенціалу;
  - б) застосування випереджальної бази порівняно показників;
  - в) розробка нормативів по окремих елементах потенціалу.

## Тема 4 Особливості формування виробничого потенціалу підприємства

### Питання лекції:

1. Структура виробничого потенціалу підприємства.
2. Завдання оцінювання виробничого потенціалу підприємства.
3. Концептуальні підходи до визначення основних елементів виробничого потенціалу підприємства.
4. Вимірювання величини виробничого потенціалу підприємства на базі поелементного підходу.

### Ключові поняття:

Фондовий потенціал Виробничий потенціал. Потенціал оборотних фондів. Потенціал нематеріальних активів Маркетинговий потенціал. Управлінський потенціал. Структура потенціалу підприємства. Засоби виробництва.

## ТЕОРЕТИЧНИЙ МАТЕРІАЛ

**Виробничий потенціал** – наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг). Його треба також сприймати як сукупність функціонуючих ресурсів, які здатні виробляти певний обсяг продукції. Тому виробничий потенціал є поліструктурною системою, яка представлена на рисунку 4.1. До його складу входять:

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

Вартість першого елемента потенціалу — «основні виробничі фонди» становитиме:

$$V_{o.f.} = V_{o.p.f.} + V_{m.f.}, \quad (4.1)$$

де  $V_{o.p.f.}$  — середньорічна балансова вартість основних промислово-виробничих фондів підприємства,

$V_{m.f.}$  — витрати на модернізацію основних виробничих фондів.

В умовах науково-технічної революції знання є головними засобами підтримки продуктивної сили живої праці, є субстанцією продуктивності праці й визначають її можливості.

Вартість елемента потенціалу «промислово-виробничий персонал» буде являти собою суму:

$$V_{t.p.} = F_{z.p.} + F_{m.z.} + Z_n + Z_{v.p.} + Z_{pk}, \quad (4.2)$$

де  $F_{z.p.}$  — фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу підприємства;

$F_{m.z.}$  — фонд матеріального заохочення;

$Z_n$  — затрати на навчання кадрів;

$Z_{v.p.}$  — затрати, пов'язані з їхньою перепідготовкою;

$Z_{pk}$  — затрати на підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу.

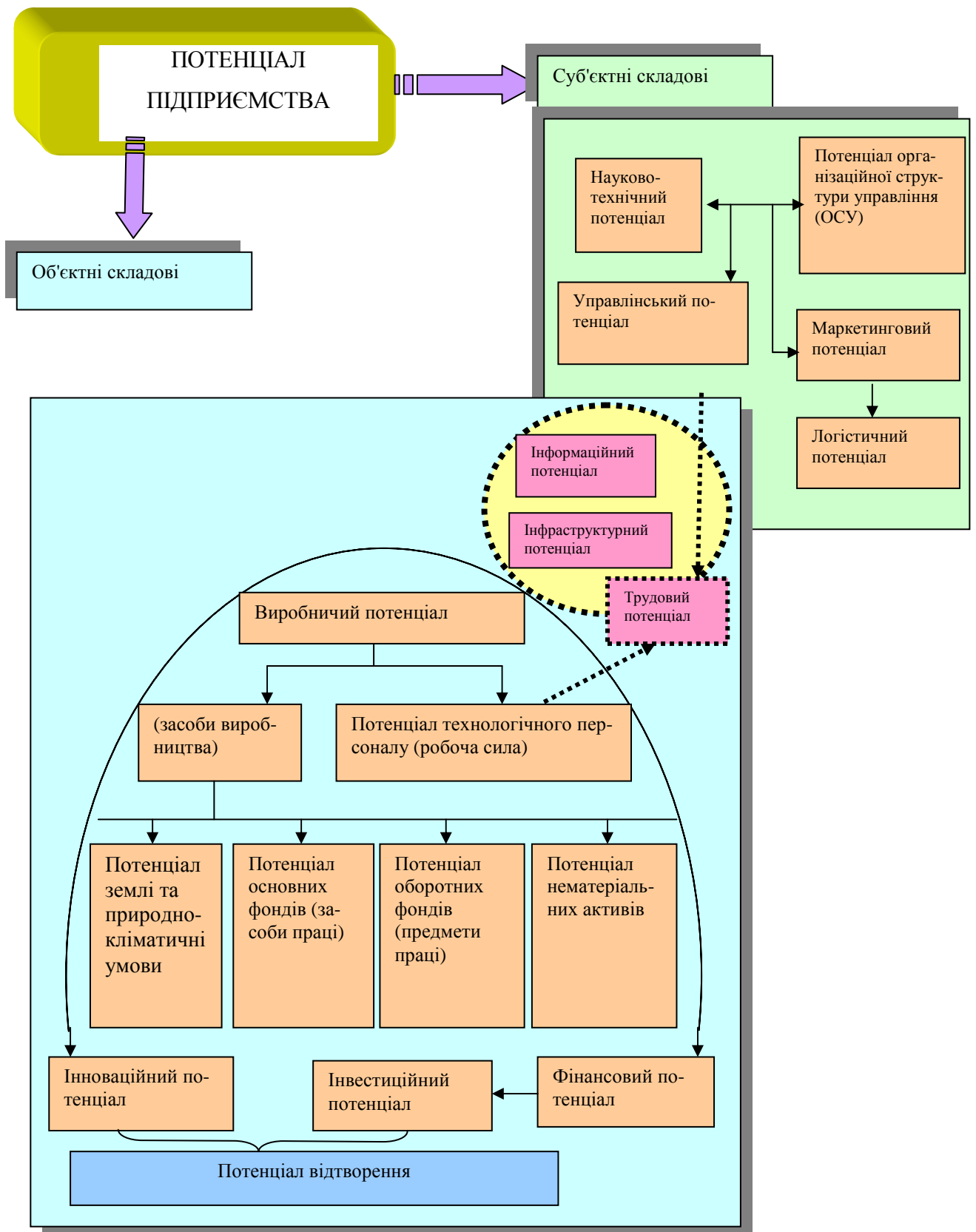


Рисунок 4.1 – Структура потенціалу підприємства

Четвертим елементом виробничого потенціалу є технологія. Технологія належить до числа виробничих ресурсів довгострокового користування. Вартість технології виробництва повинна визначатися так само, як і основних фондів:

$$V_t = V_{t,d} + V_{t,n} - V_{t,l}, \quad (4.3)$$

де  $V_t$  — вартість використовуваних виробничих технологій;

$V_{t,d}$  — вартість технологій, що діють на підприємстві на початок періоду;

$V_{t,n}$  — вартість знову освоєних технологій;

$V_{t,l}$  — вартість технологій, використання яких припиняється в даному періоді часу.

### *Тестові завдання*

#### **1. Потенціал підприємства – це:**

- а) сукупність ресурсів підприємства, що забезпечують досягнення певних результатів підприємства;
- б) сукупність ресурсів і компетенцій, які створюють певний ефект для зацікавлених сторін;
- в) здатність управління забезпечувати досягнення цілей діяльності підприємства за рахунок використання матеріальних ресурсів;
- г) можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених сторін за допомогою реалізації бізнес-процесів.

#### **2. Існують наступні ознаки класифікацій сутності потенціалу підприємства:**

- а) за об'єктами дослідження;
- б) за характером реагування на зміни;
- в) за цілями формування;
- г) залежно від перспектив розвитку бізнесу.

#### **3. Характер виробничих приміщень підприємства визначають його:**

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

#### **4. Найявність конкурентоздатних ідей визначають:**

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

#### **5. Блок системи управління в структурі потенціалу підприємства включає підсистеми:**

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



**6. Блок діяльності персоналу включає такі складові:**

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

**7. До об'єктивних складових потенціалу підприємства відносять:**

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

**8. Найбільш повно відбиває ринкові можливості підприємства:**

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

**9. Привабливість місця розташування підприємства відбиває потенціал:**

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

**10. До суб'єктивних складових потенціалу підприємства відносять:**

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

***Питання для самоконтролю:***

1. Чому доцільно окремо розглядати виробничий потенціал і потенціал відтворення; інноваційний та науково-технічний?
2. Наведіть приклади виробничого потенціалу.
3. Як можна оцінити виробничий потенціал?
4. Визначте механізм впливу факторів середовища на діяльність організації. Наведіть основні характеристики макро- і мікросередовища вітчизняних підприємств.
5. Охарактеризуйте методи дослідження зовнішнього середовища. Які з них, на ваш погляд, найбільш прийнятні для українських підприємств?
6. Опишіть варіанти впливу окремих елементів безпосереднього оточення (проміжного середовища) на підприємство, з діяльністю якого ви обізнані. Які складові цього середовища є найбільш критичними для підприємства — об'єкта аналізу? Чи є ця ситуація типовою?
7. У чому полягають переваги розгляду внутрішнього середовища організації в категоріях виробничого потенціалу?

8. Який з розглянутих методів оцінювання виробничого потенціалу є найбільш прийнятним для застосування здобутих результатів у стратегічному управлінні будівельним підприємством?

9. Опишіть сильні та слабкі сторони підприємства, діяльність якого вам знайома. Як визначалися характеристики організації, що отримали назву «сильних та слабких сторін підприємства»:

### **Тема 5 Конкурентоспроможність потенціалу підприємства**

#### **Питання лекції:**

1. Сутність і рівні конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
2. Модель п'яти сил конкуренції за М. Портером.
3. Методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства.
4. 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.

У загальному виді **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.

Аналіз сильних і слабких сторін здійснюється за допомогою порівняльних методів. Так, кожна позиція, визначена, наприклад, в таблиці 5.1, оцінюються за визначеною шкалою оцінки (бальною) та, як правило, ранжується за важливістю, тобто зважується (для отримання більш достовірних результатів). Конкурентні сили підприємства за окремими позиціями визначаються шляхом порівняння його оцінок за кожною позицією з оцінками підприємств-конкурентів.

Таблиця 5.1 – Сильні та слабкі позиції функціональних складових потенціалу підприємства (приклад)

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

Для отримання загального результату оцінки застосовується показник «абсолютної конкурентної сили» який для – j-ої кількості підприємств розраховуються за формулою (1):

$$KC_{abc} = \sum_{i=1}^n (K C_{i \text{ ОЦ}} - \max K C_{ij}), \quad (5.1)$$

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

$KC_{i \text{ ОЦ}}$  – оцінка 2-го чинника конкурентної сили (слабкості) для оцінюваного підприємства;

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

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

**Приклад 1.** Розглянемо застосування аналізу сильних і слабких сторін на прикладі оцінки підприємства «Будпроект», яке займається виробництвом покрівельних матеріалів. Результати розрахунків конкурентної сили за окремими позиціями та абсолютної конкурентної сили (без ранжування за важливістю) наведено в таблиці 2 (шкала вимірювання – від 0 до 10 балів).

Як бачимо, конкурентна сила підприємства «Будпроект» оцінюється в 50 балів, що гірше від лідера досліджуваної групи – третього конкурента на 3 бали, але краще за другого та першого конкурентів відповідно на 5 і 11 балів.

Абсолютна конкурентна сила підприємства «Будпроект» має від'ємне значення та дорівнює – 4 бала (для порівняння у другого конкурента – (-7) балів, у першого – (-17) балів). Таким чином, для досліджуваного підприємства слабкості перевищують сильні позиції.

Таблиця 5.2 – Оцінка сильних і слабких позицій потенціалу підприємства

| № п/п            | Чинник                 | Оцінка          |                 |                 |      | КСоц – КСг |
|------------------|------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------|------------|
|                  |                        | КС <sub>1</sub> | КС <sub>2</sub> | КС <sub>3</sub> | КСоц |            |
| 1                | Частка ринку           | 4               | 5               | 7               | 5    | -2         |
| 2                | Якість продукції       | 6               | 6               | 7               | 8    | +1         |
| 3                | Прибутковість          | 6               | 7               | 7               | 7    | 0          |
| 4                | Технічний потенціал    | 6               | 7               | 8               | 9    | + 1        |
| 5                | Розробка та реалізація | 5               | 5               | 9               | 6    | -3         |
| 6                | Кадровий потенціал     | 6               | 9               | 8               | 8    | -1         |
| 7                | Менеджмент             | 6               | 6               | 7               | 7    | 0          |
| Конкурентна сила |                        | 39              | 45              | 53              | 50   | -4         |

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

1) сильні позиції – зовнішні можливості (стратегія використання сил для реалізації можливостей);

2) сильні позиції – зовнішні загрози (стратегія використання сил для нейтралізації загроз);

3) слабкості – зовнішні можливості (стратегія реалізації можливостей для подолання слабкостей);

4) слабкості – зовнішні загрози (стратегія скорочення діяльності в даному ринковому сегменті).

**Метод SPACE-аналізу** 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.

**Приклад 2.** Розглянемо застосування даного методу для аналізу ринкової позиції та вибору оптимальної стратегії середнього за обсягами діяльності підприємства з виробництва меблів «Добробут», результати бальної оцінки показників за ключовими критеріями для якого наведені в таблиці 5.3.

Таблиця 5.3 – Результати бальної оцінки критеріїв за методом SPACE-аналізу для підприємства «Добробут»

| Критерії  | Оцінка, балів | Вага | Зважена оцінка, балів |
|---|---------------|------|-----------------------|
| <b>Фінансова сила підприємства (ФС)</b>         |               |      |                       |
| Рентабельність інвестицій                       | 2             | 0,3  | 0,6                   |
| Динаміка прибутку                               | 3             | 0,3  | 0,9                   |
| Рівень фінансової стійкості                     | 7             | 0,4  | 2,8                   |
| Загальна оцінка критерію                        |               |      | 4,3                   |
| <b>Конкурентоспроможність підприємства (КП)</b> |               |      |                       |
| Частка підприємства на ринку                    | 4             | 0,2  | 0,8                   |
| Конкурентоспроможність продукції                | 5             | 0,2  | 1,0                   |
| Рентабельність реалізації продукції             | 4             | 0,6  | 2,4                   |
| Загальна оцінка критерію                        |               |      | 4,2                   |
| <b>Привабливість галузі (ПГ)</b>                |               |      |                       |
| Рівень прибутковості галузі                     | 8             | 0,4  | 3,2                   |
| Стадія життєвого циклу галузі                   | 6             | 0,3  | 1,8                   |
| Залежність розвитку галузі від кон'ю-           | 7             | 0,3  | 2,1                   |
| Загальна оцінка критерію                        |               |      | 7,1                   |
| <b>Стабільність галузі (СТ)</b>                 |               |      |                       |
| Стабільність прибутку                           | 8             | 0,5  | 4,0                   |
| Рівень розвитку інноваційної діяль-             | 3             | 0,3  | 0,9                   |
| Маркетингові та рекламні можливості             | 7             | 0,2  | 1,4                   |
| Загальна оцінка критерію                        |               |      | 6,3                   |

Для оцінки фінансової сили підприємства було обрано показники рентабельності інвестицій, динаміки прибутку та рівня фінансової стійкості (залежності від зовнішніх зобов'язань); для оцінки конкурентоспроможності підприємства – показники частки підприємства на ринку, рентабельності реалізації продукції та конкурентоспроможності продукції; привабливість галузі визначається рівнем її прибутковості, стадією життєвого циклу, залежністю від ринко-

вої кон'юнктури, а стабільність галузі – стабільністю прибутку, рівнем розвитку інноваційної діяльності та маркетинговими й рекламними можливостями.

Кожен показник, що характеризує ключові критерії, оцінювався за десятибальною шкалою на основі порівняння фактичних значень фінансових коефіцієнтів із нормальним їх рівнем для підприємства та на основі вивчення статистичної інформації щодо економічного становища галузі.

Результати зваженої оцінки фінансової сили підприємства (4,3 бала) свідчать про наявність певних проблем на підприємстві, пов'язаних із забезпеченням ефективного використання вкладеного капіталу. Так саме невисоким є і рівень конкурентоспроможності підприємства (4,2 бала) через незнання керівництвом підприємства секрету-доходності бізнесу, про достатньо високий рівень якого свідчать високі оцінки привабливості та стабільності галузі (7,1 бала та 6,3 бала відповідно).

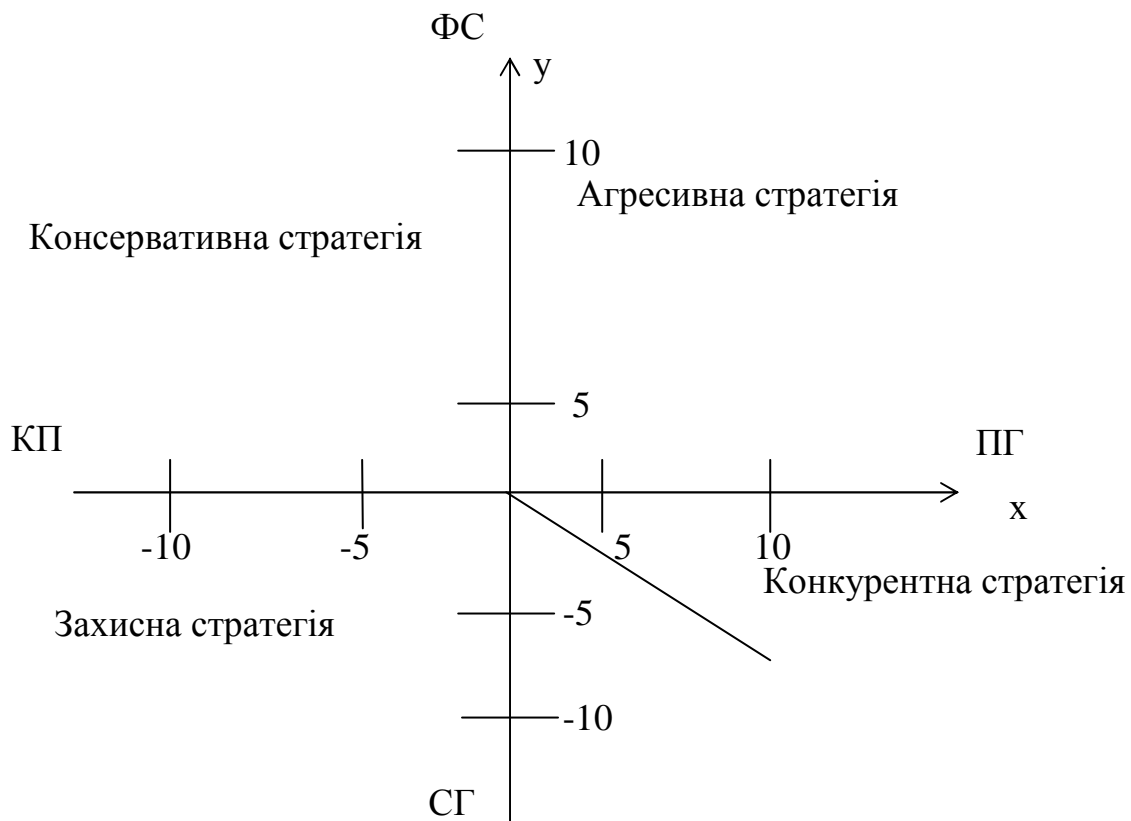


Рисунок 5.1 – Визначення вектора рекомендованої стратегії підприємства в системі координат SPACE

Посилення позиції в конкурентній боротьбі підприємство має вивчити досвід конкурентів у зменшенні собівартості виробництва, використовувати наявні маркетингові та рекламні можливості, знаходити нових партнерів і розширювати ринки збуту.

Після отримання зважених оцінок ключових критеріїв наступним етапом SPACE-аналізу є побудова вектора рекомендованої стратегії в системі координат SPACE (рис. 5.1).

Початок вектора знаходиться в точці початку координат, кінець вектора знаходиться в точці А з координатами:

$$x = \text{ПГ} - \text{КП};$$

$$y = \text{ФС} - \text{СГ}.$$

Відповідно для підприємства-об'єкта оцінки ці координати дорівнюють:

$$x = 7,1 - 4,2 = 2,9;$$

$$y = 4,3 - 6,3 = -2,0.$$

Таким чином, вектор рекомендованої стратегії для підприємства «Добробут» знаходиться в правому нижньому квадранті, що відповідає конкурентній стратегії. Отже, для посилення позиції в конкурентній боротьбі підприємство має вивчити досвід конкурентів у зменшенні собівартості виробництва, використовувати наявні маркетингові та рекламні можливості, знаходити нових партнерів і розширювати ринки збуту.

### **Практичні завдання**

**Завдання 1.** Вихідна інформація про виробничу, комерційну та фінансову діяльність підприємств-виробників пакувальних матеріалів та результати опитування групи експертів стосовно впливу основних аспектів управління підприємствами на рівень їхньої конкурентоспроможності наведено, відповідно, в таблицях 5.4, 5.5.

Таблиця 5.4 – Показники господарсько-фінансової діяльності за групою підприємств-конкурентів, %

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

На основі наведеної інформації:

1) оцінити рівень конкурентоспроможності підприємств виробників пакувальних матеріалів з урахуванням важливості впливу аспектів управління;

2) для кожного підприємства визначити головні недоліки діяльності, які негативно впливають на рівень його конкурентоспроможності, та запропонувати практичні заходи, спрямовані на усунення виявлених недоліків.

Таблиця 5.5 – Результати експертної оцінки ступеню впливу аспектів управління діяльністю підприємства на його конкурентоспроможність

| Аспект управління                 | Значущість |
|-----------------------------------|------------|
| Маркетинг і комерційна діяльність | 0,2        |
| Виробничий менеджмент             | 0,3        |
| Кадровий менеджмент               | 0,25       |
| Управління закупівлями            | 0,1        |
| Фінансовий менеджмент             | 0,15       |

**Завдання 2.** Провести SWOT-аналіз можливостей та загроз зовнішнього середовища для компанії «Коровай», яка спеціалізується на виробництві хлібобулочної продукції. Самостійно визначити оцінки (за 10-бальною шкалою) та імовірності наведених парних факторів. Розрахувати загальні значення оцінок можливостей і загроз. Результати аналізу представити в таблиці 5.6.

Таблиця 5.6 – Аналіз можливостей та загроз діяльності підприємства «Коровай»

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



**Завдання 3.** Оцінити конкурентну силу та абсолютну конкурентну силу компанії ІВС, яка здійснює свою діяльність в галузі інформаційних технологій. Вихідна інформація про силу конкурентних позицій компанії та її основних конкурентів наведена в таблиці 5.3. Шкала вимірювання від 0 (min) до 10 (max) балів.

**Завдання 4.** На основі інформації попереднього завдання побудувати лінію конкурентного профілю компанії ІВС. Визначити, за якими позиціями підприємство випереджає конкурентів, а за якими – займає слабкі позиції в конкурентній боротьбі.

Таблиця 5.7 – Вихідна інформація для оцінки конкурентної сили потенціалу підприємства

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

**Завдання 5.** Визначити ринкову позицію та обґрунтувати оптимальну стратегію за допомогою SPACE – аналізу для підприємства з виробництва круп «Арго», результати бальної оцінки показників за ключовими критеріями для якого наведені в таблиці 5.8.

Таблиця 5.8 – Результати бальної оцінки ключових критеріїв за методом SPACE-аналізу для підприємства «Арго»

| Критерії                           | Оцінка, балів | Вага |
|------------------------------------|---------------|------|
| 1                                  | 2             | 3    |
| <b>Фінансова сила підприємства</b> |               |      |
| Рентабельність власного капіталу   | 6             | 0,4  |
| Стабільність прибутку              | 5             | 0,3  |
| Рівень фінансової стійкості        | 4             | 0,3  |

| 1  | 2 | 3   |
|--|---|-----|
| <b>Конкурентоспроможність підприємства</b>       |   |     |
| Частка підприємства на ринку                     | 6 | 0,3 |
| Темпи зростання ринкової частки                  | 4 | 0,2 |
| Рентабельність реалізації продукції              | 6 | 0,5 |
| <b>Привабливість галузі</b>                      |   |     |
| Рівень прибутковості галузі                      | 7 | 0,5 |
| Стадія життєвого циклу галузі                    | 5 | 0,3 |
| Залежність розвитку галузі від кон'юнктури       | 5 | 0,2 |
| <b>Стабільність галузі</b>                       |   |     |
| Стабільність прибутку                            | 6 | 0,4 |
| Рівень розвитку інноваційної діяльності в галузі | 2 | 0,2 |
| Маркетингові та рекламні можливості              | 5 | 0,4 |

**Питання для самоконтролю:**

1. Дайте визначення поняття “Конкурентоспроможність потенціалу підприємства”. Наведіть приклади підприємств, що знаходяться на різних рівнях конкурентоспроможності потенціалу.
2. Назвіть основні два типи конкурентних переваг. Чому зазвичай вони не поєднуються для забезпечення більш міцної конкурентної позиції?
3. Охарактеризуйте чинники утримання конкурентної переваги за М. Портером. Наведіть приклади.
4. З яких етапів складається процедура оцінювання конкурентоспроможності об'єкта?
5. Які існують методи оцінки конкурентоспроможності?
6. Що таке стратегічний аналіз конкурентоспроможності потенціалу підприємства? В чому полягає його мета та завдання?
7. Охарактеризуйте зміст етапів застосування SWOT- аналізу.
8. Що таке сильні і слабкі сторони, можливості та загрози?
9. Який з методів стратегічного аналізу найбільш орієнтований на задоволення вимог споживачів? Чому виникла необхідність його розробки?
10. Основу якого методу стратегічного аналізу становить аналіз впливу розробленої стратегії на прибутковість підприємства?

## *Тестове завдання*

- 1. Ситуація, при якій успіх у конкурентній боротьбі залежить від якості, ефективності управління, організації виробництва, відповідає потенціалу:**
  - а) першого рівня конкурентоспроможності;
  - б) другого рівня конкурентоспроможності;
  - в) третього рівня конкурентоспроможності;
  - г) четвертого рівня конкурентоспроможності.
- 2. Загроза появи нових конкурентів на певному ринковому сегменті:**
  - а) знижує потенціал прибутковості сегменту;
  - б) обумовлює підвищення рівня витрат на стимулювання збуту;
  - в) обумовлює підвищення рівня капіталовкладень, необхідних для утримання досягнутого рівня конкурентоспроможності;
  - г) усе перераховане вірно.
- 3. Конкурентна перевага, отримана за рахунок виробництва продукції з унікальними споживчими властивостями, орієнтована на :**
  - а) дешеві канали збуту;
  - б) низькі витрати;
  - в) стандартизацію товарів;
  - г) диференціацію товарів.
- 4. Пряме порівняння окремих індикаторів конкурентоспроможності з метою визначення переваг і недоліків порівнюваних підприємств – це зміст методу:**
  - а) рангів;
  - б) різниць;
  - в) балів;
  - г) моделювання.
- 5. У якій послідовності виконуються етапи стратегічного аналізу:**
  - а) аналіз ідеї, аналіз можливостей, аналіз виконання, аналіз модернізації, аналіз досвіду;
  - б) аналіз досвіду, аналіз можливостей, аналіз ідеї, аналіз модернізації, аналіз виконання;
  - в) аналіз факторів впливу, аналіз можливостей, аналіз виконання, аналіз досвіду, аналіз результатів;
  - г) аналіз можливостей, аналіз досвіду, аналіз ідеї, аналіз модернізації, аналіз виконання.
- 6. SWOT –аналіз потенціалу підприємства націлений:**
  - а) на максимальне задоволення потреб споживачів;
  - б) на забезпечення максимальної ефективності використання потенціалу;
  - в) на визначення привабливості ринку взагалі та виявлення позиції підприємства на ньому;
  - г) на виявлення сил і слабостей, загроз і можливостей з метою розвитку сил у відповідності з обмеженими можливостями.

- 7. Яке з наведених тверджень можна вважати перевагою SWOT –аналізу?**
- а) об'єктивність вибору та ранжування факторів зовнішнього і внутрішнього середовища;
  - б) добра адаптація до середовища, що постійно змінюється;
  - в) потужна підтримка прийняття конкурентних управлінських рішень;
  - г) періодична діагностика ринку та ресурсів підприємства.
- 8. До складу факторів, що характеризують сильні і слабкі сторони підприємства, не належить:**
- а) репутація ( імідж );
  - б) соціальна відповідальність;
  - в) законодавча та нормативна база;
  - г) трудові ресурси.
- 9. Сума різниць між експертними оцінками внутрішніх факторів підприємства, що досліджується, і найвищими оцінками серед конкурентів – це:**
- а) показник інтенсивності конкуренції;
  - б) рівень нестабільності внутрішнього середовища підприємства;
  - в) звичайна конкурентна сила підприємства;
  - г) абсолютна конкурентна сила підприємства.
- 10. Якщо вектор спрямовується у нижній лівий квадрант системи координат SPACE, рекомендованою стратегією є:**
- а) консервативна стратегія;
  - б) захисна стратегія;
  - в) конкурентна стратегія;
  - г) агресивна стратегія.

## **Тема 6 Теоретичні основи оцінювання потенціалу підприємства**

### **Питання лекції:**

1. Особливості потенціалу підприємства як об'єкта оцінки.
2. Поняття вартості та її модифікації.
3. 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.

### ***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.

### ***Тестові завдання***

**1. Міра того, скільки покупець буде готовий заплатити за отриману власність:**

- а) ціна;
- б) вартість;
- с) витрати.

**2. Термін “ліквідність підприємства” пов'язаний за:**

- а) можливістю швидко і чітко розрахуватися за борговими зобов'язаннями підприємствами;
- б) низьким рівнем дебіторської і кредиторської заборгованості;
- в) можливістю швидкого продажу активів за рішенням власника.

**3. Властивості підприємства як товару:**

- а) корисність;
- б) цілісність;
- в) нестационарність.

**4. Яке з низ же перерахованих визначень є синонімом поняття вартість в користуванні:**

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

**5. Яке з низ же перерахованих визначень є синонімом поняття вартість в обмін:**

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

**6. Що з нижче переліченого не входить до інвестиційної вартості:**

- а) вартість для конкретного споживача;
- б) суб'єктивна вартість;
- в) найбільш ймовірна вартість за даними ринку.

**7. Підприємство в оціночній діяльності виступає як:**

- а) об'єкт різних угод;
- б) товар;

в) суб'єкт різних угод.

**8. Вартість підприємства як сформованого єдиного цілого – це:**

- а) інвестиційна вартість;
- б) вартість діючого підприємства;
- в) ліквідаційна вартість

**9. При наявності декількох подібних або відповідних об'єктів той, який має найменшу ціну, користується найбільшим попитом – загальна риса принципу:**

- а) заміщення;
- б) відповідності ;
- в) корисності

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

- а) зміни вартості;
- б) збалансованості;
- в) відповідності

**Тема 7 Методичні підходи до оцінювання потенціалу підприємства**

**Питання лекції:**

1. Шість функцій грошової одиниці (складного процента).
2. Загальна характеристика методичних підходів до оцінки вартості потенціалу підприємства.
3. Класифікаційна характеристики 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 аннуїтету. Періодичний внесок на погашення позики. Майбутня вартість аннуїтету. 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.

**Теоретична частина**

**Розрахунок майбутньої вартості одиниці (складний процент)**

Розрахунок майбутньої вартості одиниці здійснюється за формулою (7.1):

$$FV = PV \cdot (1 + r)^n \quad (7.1)$$

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.

**Приклад 1.** Вартість адміністративних будівель підприємства оцінюється в 150 тис.грн. Прогнозується її щорічне зростання іга 12 % з урахуванням перспективності місця розташування та потенційного попиту на аналогічні об'єкти. Визначити майбутню вартість адміністративних будівель через 5 років.

Майбутню вартість визначимо за формулою, значення фактору майбутньої вартості для  $r = 12\%$  і  $n = 5$  років:

$$FV = 150(1 + 0.12)^5 = 150 \times 1,7623 = 264,35 \text{ (тис. грн.)}$$

За умов більш короткого періоду накопичення (місяць, квартал, тиждень і т.п.) процентну ставку та число періодів нарахування процентів у формулі (7.1) необхідно відкоригувати.

Так, наприклад, якщо передбачається нарахування процентів щомісячно, базова формула (7.2) трансформується у такий вигляд:

$$FV = PV(1+r/12)^{n \times 12} \quad (7.2)$$

Для щоквартального нарахування процентів формула майбутньої вартості має вигляд:

$$FV = PV(1+r/4)^{n \times 4} \quad (7.3)$$

**Приклад 2.** Власник планує продавати свій бізнес через 1 рік за попередньою оцінною вартістю в 100 тис. грн. Чи достатнім для придбання бізнесу через 1 рік буде внесок у розмірі 80 тис. грн, якщо річна банківська процента ставка становить 20 %, а нарахування процентів відбувається щоквартально?

Майбутню вартість внеску визначимо за формулою (7.3).

$$FV = 80 \times (1+0.2/4)^{1 \times 4} = 80(1 + 0,05)^4 = 80 \times 1,2155 = 97,24 \text{ (тис. грн.)}$$

Таким чином, внесок у розмірі 80 тис. грн. під 20 % річних із щоквартальним нарахуванням процентів буде недостатнім для придбання через рік бізнесу майбутньої вартістю 100 тис. грн. ( $97,24 < 100$ ).

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 (7.4):

$$PV = FV / (1+r)^n \quad (7.4)$$

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

**Приклад 3.** Яку суму сьогодні необхідно депонувати в банк під 20 % річних зі щоквартальним нарахуванням відсотків для того, щоб через рік мати змогу придбати у власність бізнес вартістю 100 тис. грн?

Поточну вартість визначимо за формулою (7.4):

$$PV = FV / (1+r)^n$$

$$PV = 100 / (1+0.2/4)^{1 \times 4} = 100 \times 1 / (1+0.05)^4 = 100 \times 0.8227 = 82.27 \text{ (тис. грн.)}$$

Таким чином, щоб отримати можливість через рік стати власником бізнесу вартістю 100 тис. грн, сьогодні необхідно депонувати в банк під 20 % річних зі щоквартальним нарахуванням відсотків 82,27 тис. грн.

**Приклад 4.** Щомісячні орендні платежі надходять на початку кожного місяця у розмірі 12000 грн. Середньоринкова місячна ставка доходу - 6 %. Якою буде майбутня вартість платежів наприкінці 8-го місяця?

Розрахунок майбутньої вартості авансового аннуїтету в розмірі 12000 грн здійснюємо за формулою (7.5):

$$FV = Ax \left[ \frac{(1+r)^{n-1}}{r} \right] x (1+r), \quad (7.5)$$

$$FVA = 1200 \times [(1+0,06)^8 - 1 / 0,06] \times (1+0,06) = 1200 \times 9,89747 \times 1,06 = 25895,8 \text{ (грн.)}$$

**Приклад 5.** Розрахувати суму щорічного внеску на банківський рахунок під 11 % річних для придбання нової технологічної лінії вартістю 45000 грн. через 3 роки?

Розрахунок періодичного внеску до фонду нагромадження здійснюємо за формулою (7.6):

$$A = FVA \times r / (1+r)^n - 1, \quad (7.6)$$

$$A = 45000 \times 0,11 / (1+0,11)^3 - 1 = 45000 \times 0,29921 = 13464,5 \text{ (грн.)}$$

### **Практичні завдання**

**Завдання 1.** Яким має бути щомісячний внесок для того, щоб забезпечити накопичення достатньої грошової суми в розмірі 60 тис. грн для придбання квіткового бізнесу через 2 роки, якщо банк пропонує 12 % річних зі щомісячним нарахуванням процентів?

**Завдання 2.** Щоквартальні платежі за договором оренди складського приміщення надходять наприкінці кожного кварталу в розмірі 5500 грн. Середньоринкова ставка доходу – 15%. Визначити майбутню вартість орендних платежів за перші 3 квартали.

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

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



**Завдання 5.** Прогнозується отримання доходу від експлуатації готельного комплексу в розмірі 1250 тис. грн протягом перших 3 років та в розмірі 1400 тис. грн протягом наступних 2 років. Якою буде поточна вартість доходів від експлуатації готельного комплексу за всі 5 років, якщо середньоринкова доходність аналогічних об'єктів – 20 %?

**Завдання 6.** Для оновлення автопарку підприємство вилучило банківську позику в розмірі 300 тис. грн. під 15 % річних зі щоквартальним погашенням протягом 4 років. Визначити залишок заборгованості за основною сумою боргу через 3 роки.

**Завдання 7.** За 6 років вартість устаткування збільшилась з 5100 грн до 7500 грн. Визначити процентну ставку, за якою відбувалось зростання вартості.

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

#### ***Питання для самоконтролю:***

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

#### ***Тестові завдання***

- 1. Яка функція застосовується для розрахунку накопиченої суми рівних амортизаційних відрахувань:**
  - а) зростання одиниці за період;
  - б) фактор фонду відшкодування;
  - в) внесок на амортизацію одиниці.
- 2. Яка функція застосовується для визначення залишку основного боргу в процесі погашення позику, що само амортизується:**
  - а) поточна вартість аннуїтету;
  - б) поточна вартість одиниці;
  - в) майбутня вартість аннуїтету.
- 3. Який принцип покладено в основу доходного підходу:**
  - а) ринковий;
  - б) акумуляції активів;
  - в) регенерування доходу.

- 4. Який підхід до оцінки власності заснований на економічному принципі очікування:**
- а) порівняльний;
  - б) витратний;
  - в) доходний.
- 5. Що з нижче наведеного не є загальним компонентом ставки дисконту при виведення її з допомогою кумулятивної побудови:**
- а) без ризикова ставка;
  - б) премія за ризик;
  - в) рівень систематичного ризику.
- 6. Основним органом, що здійснює регулювання оціночної діяльності України є:**
- а) Верховна Рада;
  - б) Фонд державного майна;
  - в) Державний комітет з статистики.
- 7. Зовнішньою інформацією, яка використовується при оціночній діяльності є:**
- а) характеристика ринків збуту продукції підприємства – об'єкта оцінки;
  - б) стратегія розвитку підприємства;
  - в) фінансова звітність підприємства.
- 8. Особливістю порівняльного підходу є:**
- а) орієнтація на перспективи розвитку підприємства;
  - б) орієнтація на потік майбутніх доходів;
  - в) орієнтація на витрати, необхідні на відтворення аналогічного підприємства
- 9. Привабливість розташування підприємства відбиває потенціал:**
- а) маркетинговий;
  - б) технічний;
  - в) інфраструктурний.
- 10. Відповідність кількості та якості інформації вимогам, обумовленим цілями проведення оцінки – це вимога:**
- а) достатності інформації;
  - б) вірогідності інформації;
  - в) релевантності інформації.

## **ЗМ 2. Розвиток підприємства та оцінювання ринкової вартості потенціалу підприємства**

### **Тема 8 Оцінювання вартості земельної ділянки, будівель, споруд**

#### **Питання лекції:**

1. Особливості нерухомого майна як об'єкта оцінки.
2. Порядок організації грошової оцінки землі в Україні.
3. Оцінка вартості землі.
4. 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.

### **Тема 8.1 Оцінка вартості землі**

Для поліпшеної земельної ділянки дохід від землі визначається шляхом розподілення загального доходу між її фізичними компонентами - землею та земельними поліпшеннями.

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 (8.1):

$$V_3 = D/K_{\text{КАП}} \quad (8.1)$$

де  $V_3$  – 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. При цьому вартість земельної ділянки визначається як поточна вартість майбутніх доходів від її використання

та продажу за формулою (8.2):

$$V_3 = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1 + K_{\text{кап}})^i} + P, \quad (8.2)$$

де  $D$  – очікуваний чистий операційний або рентний доход за 2-й рік;

$P$  – поточна вартість реверсії (продажу в після прогнозного періоді);

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

Коефіцієнт капіталізації визначається характерним співвідношенням між чистим операційним доходом та ціною продажу подібних земельних ділянок, шляхом розрахунку на основі норми віддачі на 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.

**Приклад.** Оцінити вартість земельної ділянки, використання якої за прогнозними даними забезпечує власнику отримання щорічного чистого операційного доходу в розмірі 25 тис. грн. протягом 5 років. Коефіцієнт капіталізації для подібних об'єктів нерухомості – 20 %. Поточна вартість продажу земельної ділянки в після прогнозного періоді – 56 тис. грн.

**Розв'язок.** Вартість такої земельної ділянки розрахуємо за методом прямої капіталізації (9):

$$V_3 = \sum_{i=1}^5 \frac{25}{(1 + 0.2)^i} + 56 = 25 \cdot 2,9906 + 56 = 8,36 + 56 = 64 \text{ (тис. грн.)}$$

## Тема 8.2 Оцінка вартості будівель і споруд

Розрахунок чистого операційного доходу (ЧОД) за формулою:

$$\text{ЧОД} = \text{ДВД} - \text{ОВ} \text{ (за винятком амортизаційних відрахувань)}. \quad (8.3)$$

Розрахунок коефіцієнта капіталізації одним із доступних за умов наявної інформації методів (кумулятивної побудови, середньозваженої вартості, визначення суми ставки доходу на інвестиції та норми повернення інвестицій та ін.).

Оцінка вартості об'єкта нерухомості ( $V_{\text{он}}$ ) за формулою:

$$V_{\text{он}} = \text{ЧОД} / K_{\text{кап}}. \quad (8.4)$$

**Приклад 1.** Оцінити вартість офісного приміщення загальною площею 100 м<sup>2</sup>. За попередніми прогнозами імовірний процент недозавантаження об'єк-

та під час оренди складає 2%, експлуатаційне резервування доходу – 1%, коефіцієнт капіталізації – 20%. Інформація щодо пропозиції на ринку оренди офісних приміщень в районі розташування об'єкта наведена в таблиці 8.1.

На основі аналізу пропозицій ринку оренди нерухомості розраховуємо вірогідну місячну орендну ставку для об'єкта оцінки за формулою середньої арифметичної:

$$S = (22,5 + 24 + 20,5 + 17,5 + 21,5)/5 = 21,2 \text{ грн/м}^2$$

Таблиця 8.1 – Пропозиція на ринку оренди офісних приміщень (грн/м<sup>2</sup>).

| Об'єкт-аналог | Площа, м <sup>2</sup> | Місячна ставка орендної плати, грн/м <sup>2</sup> |
|---------------|-----------------------|---|
| 1             | 70                    | 22,5  |
| 2             | 90                    | 24  |
| 3             | 80                    | 20,5  |
| 4             | 100                   | 17,5  |
| 5             | 65                    | 21,5  |

Розрахунки вартості офісного приміщення методом капіталізації доходу наведено в таблиці 8.2.

Таблиця 8.2 – Розрахунок вартості об'єкта методом капіталізації доходу

| Показник                                   | Розрахунок      | Значення, грн |
|--|-----------------|---------------|
| Потенційний річний валовий дохід           | 21,2 x 100 x 12 | 25440         |
| Втрати доходу від недозавантаження         | 25440 x 0,02    | 508,8         |
| Дійсний валовий дохід                      | 25440-508,8     | 24931,2       |
| Витрати на заміщення (резервування доходу) | 24931,2x0,01    | 249,3         |
| Чистий операційний дохід                   | 24931,2-249,3   | 24681,9       |
| Вартість офісного приміщення               | 24681,9/0,2     | 123409,5      |

**Приклад 2.** Для придбання майнового комплексу підприємства було залучено позику на суму 300000 грн. Іпотечна постійна (коефіцієнт капіталізації на позиковий капітал) складає 17,5 %. Очікується, що об'єкт власності принесе чистий операційний дохід 65000 грн. Аналіз порівняних продажів показує, що інвестори очікують 19 % коефіцієнт капіталізації на власні кошти від інвестицій у схожі об'єкти. Оцінити вартість майнового комплексу.

*Розв'язок.* У даному випадку вартість майнового комплексу дорівнює сумі власного та позикового капіталу, вкладеного в об'єкт. Тому за умов завдання спочатку визначимо розмір власного капіталу, залученого до фінансування об'єкта, враховуючи, що чистий операційний дохід розподіляється на дві складові - дохід від використання позикового капіталу та дохід на власний капітал.

Визначимо дохід на позиковий капітал ( $D_{пк}$ ) як добуток суми залученого кредиту на відповідний коефіцієнт капіталізації, тобто:

$$D_{пк} = 300000 \times 0,175 = 52500 \text{ (грн)}.$$

Тоді доход на власний капітал ( $D_{BK}$ ) становить:

$$D_{BK} = 65000 - 52500 = 12500 \text{ (грн.)}$$

Розмір власного капіталу (BK), залученого до фінансування майнового комплексу, відповідно з очікуваним коефіцієнтом капіталізації становитиме:

$$BK = 12500 / 0,19 = 65789 \text{ (грн.)}$$

Вартість об'єкта власності дорівнює:

$$300000 + 65789 = 365789 \text{ (грн.)}$$

**Приклад 3.** Оцінити двоповерхову будівлю заводоуправління площею 400 м<sup>2</sup>, що потребує косметичного ремонту. Аналогом було обрано двоповерхову офісну будівлю площею 350 м<sup>2</sup>, у якій був зроблений косметичний ремонт. Ціна продажу аналога – 250000 грн. У базі даних були знайдені наступні дані з парних продаж (табл. 8.3)

Таблиця 8.3 – Інформація про об'єкти парних продажів

| Об'єкт | Фізичні характеристики та призначення об'єкта                   | Стан об'єкта                 | Ціна, грн. |
|--------|---|------------------------------|------------|
| 1      | Одноповерхова цегельна офісна будівля площею 150 м <sup>2</sup> | Потрібний косметичний ремонт | 80000      |
| 2      | Одноповерхова цегельна офісна будівля площею 200 м <sup>2</sup> | Проведено косметичний ремонт | 160000     |

**Розв'язання.** Розрахуємо поправку на наявність косметичного ремонту. При цьому необхідно зіставити ціни одиниць порівняння об'єктів із необхідним і проведеним косметичним ремонтом:

$$PP = V_1/S_1 - V_2/S_2, \quad (8.5)$$

де PP – поправка на проведений ремонт (в розрахунку на 1 м<sup>2</sup> площі);

$V_1$  – вартість об'єкта 1, грн.;

$V_2$  – вартість об'єкта 2, грн.;

$S_1$  – площа об'єкта 1, м<sup>2</sup>;

$S_2$  – площа об'єкта 2, м<sup>2</sup>.

$$PP = 80000/150 - 160000/200 = 533,3 - 80 = 453,3 \text{ (грн.)}$$

Поправка в даному випадку має від'ємний знак. Пояснюється це тим, що ціна аналога повинна бути зменшена на величину вартості проведеного косметичного ремонту.

Для визначення ймовірної вартості оцінюваного об'єкта скористаємося формулою:

$$V_{OH} = \left( \frac{V_{анал}}{S_{анал}} - PP \right) \cdot S_o, \quad (8.6)$$

де  $V_{анал}$  – вартість продажу аналога, грн.;

$S_{анал.}$  – площа аналога, м<sup>2</sup>;

$S_o$  – площа оцінюваного об'єкта, м<sup>2</sup>.

$$V_{OH} = (25000/35 - 266,7) \times 400 = 179040 \text{ (грн.)}$$

**Приклад 4.** Оцініть вартість офісного приміщення з річним чистим операційним доходом 700 тис. грн на рік. В подальшому очікується збільшення вартості об'єкта, приріст ціни по закінченні 20 років складе 40%. Безризикова ставка становить 7%, премія за ризик вкладення в нерухомість – 2,5%, премія за низьку ліквідність – 2,5%, премія за інвестиційний менеджмент – 2,5%. Норму повернення на капітал необхідно визначити в даній задачі методом Інвуд.

*Розв'язання.* Розрахуємо вартість об'єкта за формулою:

$$V = \text{ЧОД} / R,$$

де V-вартість об'єкта;

ЧОД-чистий операційний дохід;

R - ставка капіталізації.

Нехай, ЧОД = 700 000 грн на рік. Визначимо R методом визначення ставки капіталізації з урахуванням відшкодування капітальних витрат

$$R = r_e - \text{arr} * r_1,$$

де r – ставка доходності на власний капітал;

arr – норма збільшення вартості нерухомості через n років;

r1 – норма повернення капіталу.

З умови задачі arr = 40% або 0,4. Визначимо норму повернення капіталу r1 за методом Інвуд:

$$r_1 = r_e / ((1 + r_e)^n - 1).$$

Визначимо ставку прибутковості капіталу

$$r_e = r_f + p_1 + p_2 + p_3,$$

де r<sub>f</sub> – безризикова ставка доходу,

p<sub>1</sub> – премія за ризик вкладення в нерухомість,

p<sub>2</sub> – премія за низьку ліквідність,

p<sub>3</sub> – премія за інвестиційний менеджмент.

$$r_e = 7\% + 2,5\% + 2,5\% + 2,5\% = 14,5\%;$$

$$r_1 = 0.145 / (1 + 0.145)^{20} - 1 = 0.010357;$$

$$R = 0.145 - 0,4 * 0.010357 = 0,140857;$$

$$V = 700\,000 / 0,140857 = 4\,969\,579,08 \text{ грн.}$$

**Приклад 5.** Оцініть вартість офісного приміщення з річним чистим операційним доходом 700 тис. грн. на рік. Надалі прогнозується зниження вартості об'єкта за рахунок зносу: через 20 років ціна об'єкту складе за прогнозами 30% його первісної вартості. Безризикова ставка становить 7%, премія за ризик вкладення в нерухомість - 2,5%, премія за інвестиційний менеджмент - 2,5%. Для визначення премії за низьку ліквідність оцінювач проаналізував термін експозиції аналогічних об'єктів на ринку, який становить 3 місяці. Норму повернення на капітал розрахувати методом Хоскальда.

*Розв'язання.* Розрахуємо вартість об'єкта за формулою:

$$V = \text{ЧОД} / R,$$

де V – вартість об'єкта,

ЧОД – чистий операційний дохід,

R – ставка капіталізації.

Нехай, ЧОД = 700 000 грн. на рік.

Визначимо R методом визначення ставки капіталізації з урахуванням відшкодування капітальних витрат

$$R = re + dep * r1,$$

де re – ставка прибутковості на власний капітал;

dep – для зниження вартості нерухомості через n років;

r1 – норма повернення капіталу.

За умови задачі dep = 70% або 0,7.

Визначимо норму повернення капіталу r1 за методом Хоскальда:

$$r1 = rf / ((1 + rf) n - 1).$$

Визначимо ставку прибутковості на власний капітал

$$re = rf + p1 + p2 + p3,$$

де rf – безризикова ставка доходу;

p1 – премія за ризик вкладення в нерухомість;

p2 – премія за низьку ліквідність;

p3 – премія за інвестиційний менеджмент.

Визначимо премію за низьку ліквідність:

$$p2 = rf * \text{Тексп},$$

де rf – безризикова ставка доходу;

Тексп – термін експозиції.

Тоді,

Т експ = 3 місяці;

rf = 7% або 0,07;

$p2 = 0,25 * 0,07 = 0,0175$  або 1,75%;

$re = 7\% + 2,5\% + 1,75\% + 2,5\% = 13,75\%$ ;

$r1 = 0,07 / (1 + 0,07)^{20} - 1 = 0,02439$ ;

$3R = 0,1375 + 0,7 * 0,024393 = 0,1546$ .

$V = 700\,000 / 0,1546 = 4\,527\,813,71$  грн.

**Приклад 6.** Оцініть вартість магазину зі стабільним чистим операційним доходом 1,5 млн. грн. на рік. Однак, в подальшому прогнозується зниження вартості об'єкта за рахунок зносу: через 20 років втрата вартості об'єкта составит за прогнозами 20% його первісної ціни. Безризикова ставка складе 7%, премія за ризик вкладення в нерухомість - 2,5%, премія за низьку ліквідність - 1,2%, премія за інвестиційний менеджмент - 1%. Норму повернення на капітал необхідно визначити в даній задачі методом Рингу.



*Розв'язання.* Розрахуємо вартість об'єкту за формулою:

$$V = \text{ЧОД} / R,$$

де  $V$  – вартість об'єкта;

ЧОД – чистий операційний дохід;

$R$  – ставка капіталізації.

Якщо, ЧОД = 1 500 000 грн. на рік. Тоді, визначимо  $R$  методом визначення ставки капіталізації з урахуванням відшкодування капітальних витрат:

$$R = r_e + \text{dep} * r_1,$$

де  $r_e$  – ставка доходності на власний капітал;

$\text{dep}$  – норма зниження вартості нерухомості через  $n$  років;

$r_1$  – норма повернення капіталу.

За умови задачі  $\text{dep} = 20\%$ . Тоді визначимо норму повернення капіталу  $r_1$  за методом Рингу:

$$r_1 = 1/20 \text{ років} = 0,05.$$

Визначимо ставку прибутковості капіталу:

$$r_e = r_f + p_1 + p_2 + p_3,$$

де  $r_f$  – безризикова ставка доходу;

$p_1$  – премія за ризик вкладення в нерухомість;

$p_2$  – премія за низьку ліквідність;

$p_3$  – премія за інвестиційний менеджмент.

$$r_e = 7\% + 2,5\% + 1,2\% + 1\% = 11,7\%;$$

$$R = 0,117 + 0,2 * 0,05 = 0,127;$$

$$V = 1\,500\,000 / 0,127 = 11\,811\,024 \text{ грн.}$$

$$V = 700\,000 / 0,140857 = 4\,969\,579,08 \text{ грн.}$$

### ***Практичні завдання***

**Завдання 1.** Найбільш ефективним варіантом використання земельної ділянки є будівництво торговельного центру, вартість якого оцінюється в 1,5 млн. грн. За прогнозними розрахунками щорічний чистий операційний дохід від експлуатації нерухомості (земельна ділянка та приміщення під торговельний центр) дорівнюватиме 200 тис. грн., коефіцієнт капіталізації для земельної ділянки – 10 %, для будівлі – 12 %. Оцінити вартість земельної ділянки.

**Завдання 2.** Земельну ділянку використано для розміщення триповерхового гаражного комплексу на 600 автомобілів. Доходність таких гаражних комплексів складає 10 %, а строк експлуатації – 35 років. Середня заповнюваність гаража дорівнює 85 %, вартість оренди одного машино-місця – 40 грн. на місяць. Вартість будівництва такого гаражного комплексу оцінюється

в 1500 тис. грн. Визначити вартість земельної ділянки, якщо повернення капіталу здійснюється рівними виплатами.

**Завдання 3.** Визначте вартість об'єкта нерухомості, якщо вартість земельної ділянки дорівнює 80000 у.о., 11 соток. Сумарний накопичений знос будівлі становить 26%. Будівельний об'єм будинку – 1500 куб. м.

**Завдання 4.** Для придбання об'єкта нерухомості було залучено кредит у сумі 300000 грн. Іпотечна постійна (коефіцієнт капіталізації на позиковий капітал) складає 17,5 %. Очікується, що об'єкт нерухомості принесе чистий операційний дохід 65000 грн. Аналіз порівняних продажів показує, що інвестори очікують 19%-ий коефіцієнт капіталізації на власні кошти від капіталовкладень у подібні об'єкти. Оцініть вартість об'єкта нерухомості.

**Завдання 5.** Вихідні дані про діяльність об'єкта власності наведені в таблиці 8.4.

Таблиця 8.4 – Вихідні дані про діяльність об'єкта власності

| Показники                      | грн.   |
|--------------------------------|--------|
| Потенційний валовий дохід      | 200000 |
| Знижка на простій площ         | 20000  |
| Експлуатаційні витрати         | 70000  |
| Витрати з обслуговування боргу | 80000  |
| Власний капітал                | 110000 |
| Податок на прибуток            | 25%    |

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

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

**Завдання 7.** Об'єкт оцінки – одноповерхова будівля адміністративного призначення. Порівнянний об'єкт, який має на 40 м<sup>2</sup> більшу загальну площу та підземний гараж, було продано за 800 тис. грн. Об'єкт оцінки не має гаража, але покупець разом з правами власності на об'єкт отримує право довгострокової оренди земельної ділянки, на якій цей об'єкт розташований. Результати аналізу продажів свідчать про те, що поправка на придбання права довгострокової оре-

нди земельної ділянки оцінюється в 15 % до вартості об'єкта, наявність гаража – 100 тис. грн., а вартість кожного додаткового 1 м<sup>2</sup> загальної площі відповідає поправці у 1,2 тис. грн. Оцінити вартість будівлі.

**Завдання 8.** Оцінити вартість офісного приміщення на основі наступної інформації про порівнянні продажі (табл. 8.5).

Таблиця 8.5 – Вихідна інформація про порівнянні продажі

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

**Завдання 9.** Визначити вартість приміщення виробничого призначення, яке надається в оренду за 2000 грн. на місяць. В базі даних про угоди купівлі-продажу аналогічних приміщень є наступна інформація (табл. 8.6).

Таблиця 8.6 – Інформація про об'єкти-аналоги

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

**Завдання 10.** В адміністративному приміщенні, що оцінюється, є в наявності тільки одна телефонна лінія, що за сучасних умов діяльності в даній галузі трактується як функціональний знос. Відомо, що оптимальна кількість телефонних ліній для об'єктів аналогічного призначення дорівнює трьом, вартість додаткової телефонної лінії становить 3500 грн., вартість робіт по проведенню однієї лінії – 500 грн., двох додаткових ліній – 900 грн. Втрати доходу через недостатність елементів комунікацій оцінюються в 10000 грн. Визначити, чи доцільно здійснювати заходи щодо усунення функціонального зносу адміністративного приміщення.

**Завдання 10.** Протягом 3 років передбачається надавати офісне приміщення площею 100 м<sup>2</sup> в оренду. За попередніми прогнозами імовірний процент недозавантаження об'єкта під час оренди складатиме 2 % протягом прогнозного періоду, експлуатаційне резервування дійсного доходу – 1 %. Інформація щодо пропозиції на ринку оренди офісних приміщень в районі розташування об'єкта наведена в таблиці 8.7.

Таблиця 8.7 – Вихідна інформація

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

Оцінити вартість офісного приміщення, якщо безризикова ставка дорівнює 12 %, що відповідає доходам на валютні депозитні внески понад 100 тис. дол.; поправка на ризик оцінюється в 6 %; поправка на ліквідність – 2 %, що відповідає трьом місяцям експонування об'єкта при його продажу. Очікувана вартість продажу офісного приміщення в пост-прогнозному періоді – 94 тис. грн. Поправка на ризик для майбутнього продажу об'єкта оцінюється в 9 %.

***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.

***Тестові завдання***

- 1. Особливістю землі як об'єкта оцінки:**
  - а) необхідність врахування зносу;
  - б) суттєва залежність фактора від місцезнаходження;
  - в) наявність активного ринку купівлі-продажу аналогічних об'єктів.
- 2. Визначення розміру земельного податку передбачає проведення:**
  - а) нормативної грошової оцінки землі;
  - б) експертної грошової оцінки землі;
  - в) оцінка витрат на створення земельних поліпшень.
- 3. Застосування методу прямої капіталізації рентного доходу відносно за умов:**
  - а) наявності ідентичних об'єктів оцінки;
  - б) постійності та незмінності грошового потоку від використання об'єкта;
  - в) змінності потоку від використання об'єкта.

- 4. Метод, відповідно до якого вартість об'єкта визначається шляхом внесення поправок до ціни продажу земельних ділянок, це:**
- а) метод зіставлення цін продажу аналогів;
  - б) метод скоригованих чистих активів;
  - в) індексний метод.
- 5. Вартість продажу об'єкта в постпрогнозованому періоді – це:**
- а) вартість аналога;
  - б) вартість реверсії;
  - в) майбутня вартість інвестицій.
- 6. Валовий рентний мультиплікатор розраховується як відношення:**
- а) ціни продажу до потенційного або дійсного валового доходу;
  - б) потенційного валового доходу до дійсного валового доходу;
  - в) потенційного або дійсного валового доходу до ціни продажу.
- 7. В оціночній діяльності виділяють втрати вартості, пов'язані з:**
- а) фізичним застаріванням, функціональним застаріванням, зовнішнім зносом;
  - б) фізичним застаріванням, функціональним застаріванням, прискореним зносом;
  - в) фізичним та технологічним застаріванням.
- 8. Знос може бути двох видів:**
- а) внутрішній і зовнішній;
  - б) матеріальний і нематеріальний;
  - в) усуваний і неусувний.
- 9. На які види основних фондів не нараховується амортизація:**
- а) передаточні пристрої;
  - б) земельні ділянки;
  - в) жодної вірної відповіді.
- 10. Формою якого зносу є застарівання конструкції (дизайну):**
- а) фізичного;
  - б) функціонального;
  - в) зовнішнього.

## **Тема 9 Визначення вартості машин та обладнання**

### **Питання лекції:**

1. Необхідність і об'єкти оцінки технічного потенціалу підприємства.
2. Класифікація об'єктів оцінки.
3. Використання доходного підходу при оцінці машин і обладнання.
4. 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 з агрегатного розрахунку. Трендовий метод оцінки. Метод ринкових порівнянь.

**Метод ринкових порівнянь** є найбільш універсальним і очевидним під час проведення оцінки машин і обладнання в умовах наявності ефективно функціонуючого ринку та різноманітної інформації про нього. Практичне застосування цього методу передбачає:

1. 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 і т. ін.

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

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

$$V_0 = V_{ан} \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_n \cdot I, \quad (9.1)$$

де  $V_0$  – вартість об'єкта оцінки;

$V_{ан}$  – вартість аналога;

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

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

Розрахунок поправочних коефіцієнтів ( $K$ ) на технічні параметри здійснюється за формулою 9.1 (якщо  $j$ -а характеристика збільшує величину оціночної вартості об'єкта) або за формулою 9.2 (якщо  $j$ -а характеристика зменшує величину оціночної вартості об'єкта):

$$K_j = P(o)_j / P(a)_j, \quad (9.2)$$

де  $P(o)_j$  – характеристика об'єкта оцінки;

$P(a)_j$  – характеристика аналога.

Загальна поправка на технічні параметри розраховуються за формулою:

$$K_j = P(a)_j / P(o)_j \quad (9.3)$$

де  $Z_{nj}$  – значимість (ваговий коефіцієнт)- $j$ -тої характеристики.

## Метод розрахунку за ціною однорідного об'єкта

Розрахунки за даним методом здійснюються в такій послідовності:

1. Вибір об'єкта, однорідного з об'єктом оцінки за технологією виготовлення, використовуваними матеріалами, конструкції Ринкова ціна такого об'єкта повинна бути відомою;

2. Визначення рентабельності однорідного об'єкта. Для спрощення розрахунків припустимо приймати коефіцієнт рентабельності ( $K_{\text{рент}}$ ) для продукції, що користується підвищеним попитом, в інтервалі 0,25-0,35; для продукції, що має середній попит – 0,1-0,25; для низькорентабельної продукції – 0,05-0,1. Якщо ж об'єкт не користується попитом на ринку, то  $K_{\text{рент}} = 0$ , а вартість такого об'єкта знаходиться на рівні його собівартості;

3. Розрахунок повної собівартості однорідного об'єкта за формулою:

$$C_{\text{п_од}} = \frac{(1 - \text{ПДВ}) \times (1 - \text{ПП} - K_{\text{рент}}) \times \text{Цод}}{(1 - \text{ПП})}, \quad (9.4)$$

де  $C_{\text{п_од}}$  – повна собівартість виробництва однорідного об'єкта;  
ПДВ – ставка податку на додану вартість;  
ПП – ставка податку на прибуток;  
 $K_{\text{рент}}$  – показник рентабельності продукції;  
Цод – ціна однорідного об'єкта.

4. Розрахунок повної собівартості об'єкта оцінки. Для цього в собівартість однорідного об'єкта вносяться коректування, що враховують розходження в конструктивних параметрах об'єктів:

$$C_{\text{п}} = C_{\text{п_од}} \times \frac{K_{\text{оц}}}{K_{\text{од}}}, \quad (9.5)$$

де  $C_{\text{п}}$  – повна собівартість виробництва оцінюваного об'єкта;  
 $K_{\text{оц}}$ ,  $K_{\text{од}}$  – конструктивний параметр об'єкта оцінки й однорідного об'єкта відповідно.

4. Розрахунок повної відновлювальної вартості об'єкта оцінки (без ПДВ):

$$V_{\text{оц}} = \frac{(1 - \text{ПП}) \times C_{\text{п}}}{1 - \text{ПП} - K_{\text{рент}}}, \quad (9.6)$$

де  $V$  – повна відбудовна вартість об'єкта оцінки.

**Приклад 1.** Визначити відновлювальну вартість спеціальної шафи для збереження продукції в знепиленому середовищі. Шафа виготовлена за індивідуальним замовленням і на ринку обладнання аналогів не має. Габаритні розміри шафи 800 x 800 x 450 мм.

Як однорідний об'єкт обрано медичну шафу, габаритні розміри якої дорівнюють 600 x 1100 x 2200 мм. Ціна медичної шафи 2000 грн. Коефіцієнт рентабельності для даної продукції, що користується попитом, 0,25. Ставка податку на прибуток – 25 %, ставка податку на додану вартість – 20 %.

*Розв'язок.*

1. Повна собівартість однорідного об'єкта за формулою (9.4) складає:

$$C_{\text{Под}} = \frac{(1 - 0,2) \times (1 - 0,25 - 0,25) \times 2000}{(1 - 0,25)} = 1066,7 \text{ грн.}$$

2. Повна собівартість об'єкта оцінки за формулою (9.5) дорівнює:

$$C_{\text{П}} = 1066,7 \times \frac{800 \times 800 \times 450}{600 \times 1100 \times 2200} = 211,6 \text{ грн.}$$

3. Повна відновлювальна вартість об'єкта оцінки без ПДВ за формулою (9.6) дорівнює:

$$В_{\text{оц}} = \frac{(1 - 0,25) \times 211,6}{1 - 0,25 - 0,25} = 317,4 \text{ грн.}$$

**Приклад 2.** Визначити ринкову вартість за етаном на 20 липня 2004 р. трактора гусеничного, сільськогосподарського призначення марки Т-4АС4. Кандидатами в аналогії обрано трактори гусеничні сільськогосподарського призначення ДТ-175 і ДТ-75, ринкова вартість яких за станом на 01.04.04 складала 16700,0 грн. і 15000,0 грн. відповідно. Індекс цін на промислову продукцію за період між датою оцінки і датою визначення ринкових цін аналогів склав 1,05.

Техніко-економічні показники порівнюваних машин, вагові коефіцієнти (коефіцієнти значимості характеристик) наведені в таблиці 9.1.

Таблиця 9.1 – Техніко-економічні показники об'єкта оцінки й аналогів

| Найменування показника                       | Марка трактора |        |        | Ваговий коефіцієнт |
|--|----------------|--------|--------|--------------------|
|  | Т-4А           | ДТ-175 | ДТ-75Н |                    |
| Найбільша тягова потужність (Квт)            | 76,0           | 90,0   | 55,0   | 0,25               |
| Ресурс до першого Кап. ремонту (моно-година) | 6000           | 8000   | 7000'  | 0,4                |
| Питомі витрати палива (г/Квт - година)       | 245            | 331    | 312    | 0,25               |
| Маса конструктивна (кг)                      | 7955           | 7420   | 6020   | 0,1                |
| Поправка на технічні параметри               | ?              | ?      | ?      | ?                  |
| Поправочний коефіцієнт на метричні параметри | 0,95           | 0,95   | 0,95   |                    |

*Розв'язок.* На основі даних таблиці 9.1 розрахуємо окремі та загальну поправку на технічні параметри:

1) при порівнянні об'єкта оцінки з об'єктом ДТ-175:

- поправка на тягову потужність  $K_1$

$$K_1 = 76/90 = 0,84;$$

- поправка на ресурс до першого ремонту  $K_2$ .

$$K_2 = 600/8000 = 0,75$$



- поправка на витрати палива  $K_3$ :

$$K_3 = 331/245 = 1,35;$$

- поправка на масу  $K_4$ :

$$K_4 = 7420/7955 = 0,93;$$

- разом загальна поправка на технічні параметри:

$$K_{\text{техн.}} = 0,84 \cdot 0,2:5 + 0,75 \cdot 0,4 + 1,35 \cdot 0,25 + 0,1 \cdot 0,1 = 0,93;$$

2) при порівнянні об'єкта оцінки з аналогом ДТ-75Н:

- поправка на тягову потужність  $K_5$

$$K_5 = 76/55 = 1,38;$$

- поправка на ресурс до першого ремонту  $K_6$ :

$$K_6 = 6000/7000 = 0,86;$$

- поправка на витрати палива  $K_7$ :

$$K_7 = 312/245 = 1,27;$$

- поправка на масу  $K_8$ :

$$K_8 = 6020/7955 = 0,76;$$

- разом загальна поправка на технічні параметри:

$$K_{\text{техн.}} = 1,38 \cdot 0,25 + 0,86 \cdot 0,4 + 1,27 \cdot 0,25 + 0,76 \cdot 0,1 = 1,09.$$

Таким чином, за результатами порівняння трактора Т-4А з аналогом ДТ-175 ринкова вартість об'єкта оцінки за формулою (9.1) складає:

$$B_1 = 16700 \times 0,93 \times 0,95 \times 1,05 = 15432,2 \text{ грн.}$$

Якщо аналогом є трактор ДТ-75Н, одержуємо інше значення оціночної вартості

$$B_2 = 15000 \cdot 1,09 \cdot 0,95 \cdot 1,05 = 1630,1 \text{ грн.}$$

Усереднюючи ці результати, визначаємо остаточну величину оціночної вартості трактора Т-4А:

$$B = (B_1 + B_2)/2 = (15492,2 + 16309,1)/2 = 15900,7 \text{ грн.}$$

Таблиця 9.2 – Склад і послідовність дій при розрахунку вартості машин та обладнання

| Метод дисконтованих чистих доходів  | Метод прямої капіталізації доходів  |
|---|---|
| 1   | 2   |
| <p>1. Виокремлюють (ідентифікують) машинний комплекс виробничої чи комерційної системи, що підлягає оцінці, та розраховують чистий дохід від функціонування цілої системи. При цьому, чистий дохід складається з чистого прибутку, амортизації та податку на прибуток.</p>  |   |
| <p>2. Визначають поточну вартість виробничої системи за формулою:</p> $S = E \times F_5 + S_T \times F_4,$ <p>де <math>E</math> — чистий дохід, генерований усією системою та визначений на етапі 1; <math>S_T</math> — залишкова вартість майна системи на кінець останнього року експлуатації машинного комплексу; <math>F_5</math> — функція одиничного анuitету; <math>F_4</math> — функція поточної вартості грошової одиниці.</p> | <p>2. Визначають частину чистого доходу, який відноситься до земельної ділянки:</p> $E_{\text{зем}} = S_{\text{зем}} \times r,$ <p>де <math>E_{\text{зем}}</math> — поточна вартість земельної ділянки у грошових одиницях базового року; <math>r</math> — реальна ставка дисконту.</p>   |
|   | <p>3. Визначають частину чистого доходу, яка відноситься до будинків та споруд:</p> $E_{\text{Буд.Спор.}} = S_{\text{Буд.Спор.}} \times (K_{\text{Ам}} + r)$ <p>де <math>S_{\text{Буд.Спор.}}</math> — поточна вартість будинку (споруди) у грошових одиницях базового року; <math>K_{\text{Ам}}</math> — коефіцієнт амортизації будинку (споруди).</p> |

## Продовження таблиці 9.2

| 1  | 2  |
|--|--|
| <p>3. Розраховують вартість машинного комплексу шляхом вирахування з вартості усієї системи вартість землі, будинків та споруд:</p> $S_{\text{Маши}} = S - S_{\text{зем}} - S_{\text{Буд.Спор.}}$  | <p>4. Методом залишку визначають частину чистого доходу, що відноситься до машинного комплексу:</p> $E_{\text{Маши}} = E - E_{\text{зем}} - E_{\text{Буд.Спор.}}$ <p>де <math>E</math> — чистий дохід від функціонування всієї виробничої чи комерційної системи.</p> <p>5. Методом прямої капіталізації визначається вартість машинного комплексу:</p> $S_{\text{Маши}} = \frac{E_{\text{Маши}}}{K_{\text{А.Маши}} + r}$ <p>де <math>K_{\text{А.Маши}}</math> — коефіцієнт амортизації (повернення капіталу) для машин та обладнання, які входять до складу машинного комплексу. Цей коефіцієнт визначається за формулою фактору фонду відшкодування (третя функція у таблицях додатку)</p> |
| <p>Якщо необхідно визначити вартість окремої машини чи одиниці обладнання у складі машинного комплексу, то розрахунок проводять за допомогою пайового коефіцієнта:</p> $S_{\text{Од.Маши}} = S_{\text{Маши}} \times \gamma_{\text{од.}}$ <p>де <math>\gamma_{\text{од.}}</math> — коефіцієнт, частки даної машини чи одиниці обладнання у балансовій вартості машинному комплексу, можна також використовувати співвідношення ремонтної складності даної машини до загальної ремонтної складності машинного комплексу.</p> |  |

**Завдання 1.** Устаткування було придбано в 1995 р. за 12 тис. грн. (курс грн. стосовно долара на дату придбання 2,25:1). Нормальний термін його служби (термін економічного життя) – 10 років. У результаті інспектування й обговорення з власником визначено, що в 2003 р. термін служби устаткування, що залишається до кінцевого терміну експлуатації, складає 4 роки. На дату оцінки курс гривні до долара склав 5,34:1. Розрахувати ефективний вік устаткування, його відбудовну вартість з урахуванням зносу на дату оцінки.

**Завдання 2.** Відновлювальна вартість обладнання 40000 грн; термін, протягом якого очікується отримання доходів від його експлуатації – 15 років; ефективний вік – 3 роки; величина усуваного зносу дорівнює 700 грн. Визначити величину та процент сукупного зносу обладнання.

**Завдання 3.** Оцінити вартість горизонтально-фрезерного станка за методом ринкових порівнянь. Аналогами обрано три моделі станка 6Т82Ш, 6К81Ш и ФС250. Технічні параметри об'єкта оцінки та аналогів наведені в таблиці 9.3.

Таблиця 9.3 – Технічні характеристики об'єктів

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

**Завдання 4.** Оцінити вартість технологічного комплексу з виробництва легкого масла ІПКС-0407, продуктивністю 600 кг/доб, до складу якого входять такі одиниці обладнання (табл. 9.4):

Таблиця 9.4 – Перелік одиниць обладнання, що входить до складу технологічного комплексу з виробництва легкого масла

| Найменування обладнання   | Кількість | Відновлювальна вартість одиниці, грн | % зносу |
|---|-----------|--------------------------------------|---------|
| Ванна тривалої пастеризації об'ємом 200 л                             | 2         | 1500                                 | 10      |
| Ванна тривалої пастеризації об'ємом 100 л                             | 2         | 1000                                 | 5       |
| Апарат роторно-пульсаційний РПА-1,5-5К                                | 1         | 800                                  | 10      |
| Насос гвинтовий ПВ-ОНВ-1-01   | 4         | 400                                  | -       |
| Ванна ШКС-097 об'ємом 1000 л  | 1         | 2500                                 | 10      |
| Ванна ІПКС-053-04 з краном пробковим нержавіючим ДУ-35 об'ємом 1000 л | 1         | 2800                                 | 10      |
| Кип'ятильник електричний КНЕ-100                                      | 1         | 150                                  | -       |
| Стіл робочий ІПКС-075   | 1         | 200                                  | -       |
| Напівавтомат фасувальний ДНП-04                                       | 1         | 20500                                | 5       |
| Маслоутворювач Я7-ОМ-3Т   | 1         | 42000                                | 5       |

**Завдання 5.** по «Оцінці вартості машин та обладнання» Розрахувати ринкову вартість верстата витратним підходом. Вихідні дані:

Таблиця 9.4 – Вихідні дані

| Найменування основних фондів                              | Верстат токарно-гвинторізний 1А-62 |
|---|------------------------------------|
| Рік випуску   | 1974                               |
| шифр  | 2924020                            |
| Нормативний термін життя                                  | 10                                 |
| Норма амортизаційних відрахувань                          | 10                                 |
| Вартість нового обладнання з ПДВ, грн.                    | 289000                             |
| Поправка на технічну порівнянність                        | 0,983                              |
| Доставка, грн   | 34850                              |
| Вартість нового обладнання з ПДВ та доставкою, грн        | 318800                             |
| знос фізичний завдає і непереборний(за експертною шкалою) | 80%                                |
| Сума зовнішнього зносу, грн                               | 3571                               |

**Завдання 6.** Визначити відновну вартість спеціального акваріума, аналога якому на ринку немає. Габаритні розміри акваріума 1500 X 2000 X 1800 мм. Діючі ставки: ПДВ – 20%, податок на прибуток – 25%. Коефіцієнт рентабельності на даний вид продукції – 0,25.

**Завдання 7.** Використовуючи поелементний (поагрегатного) метод розрахунку, визначити відновну вартість спеціальної електрозварювальної установки, що складається з електрозварювального агрегату, металевої конструкції, що обгороджує робоче місце зварника, прожектора (потужного світильника). Вихідні дані для розрахунку:

Габаритні розміри спеціальної встанови, мм – 2000 x 1200 x 2500. Загальна маса конструкції, кг – 405. Споживана потужність, кВт – 2,5. Ставка податку на прибуток 0,24. Однорідними об'єктами для кожної складової частини електрозварювальної установки є:

- Функції електрозварювального агрегату можуть з успіхом виконувати чотири переносні установки для термічного різання металів, вартість чотирьох таких установок становить:  $5300 \times 4 = 21200$  грн.;

- Металева конструкція, що обгороджує робоче місце зварника, представляє собою металеву шафу, маса якої близько 230 кг. Ціна 1 кг холоднокатаного сталевих листа дорівнює 800 грн.

### ***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.

### ***Тестові завдання***

- 1. До особливостей машин і обладнання як об'єктів оцінки належать:**
  - а) стаціонарне закріплення за об'єктом нерухомості;
  - б) необхідність враховувати ступень ремонтпридатності;
  - в) стандартизованість об'єктів.
- 2. У процесі визначення вартості обладнання, яке є об'єктом лізингу, застосовується оцінка :**
  - а) "розсіпом";
  - б) "потокком";
  - в) "системна".
- 3. З метою проведення директивної переоцінки основних фондів застосовується оцінка:**
  - а) "розсіпом";
  - б) "потокком";
  - в) "системна".
- 4. Системна оцінка машин і обладнання має місце в разі:**
  - а) визначення вартості міні – заводів і міні – фабрик;
  - б) продажу одиниці обладнання;
  - в) визначення заставної вартості окремих машин і обладнання.
- 5. За ступенем універсальності обладнання класифікують на:**
  - а) прогресивне та регресивне;
  - б) універсальне та спеціальне;
  - в) діюче і недіюче.
- 6. В основі вартісної оцінки обладнання за ціною однорідного об'єкту є:**
  - а) можливий дохід від експлуатації однорідного об'єкту;
  - б) повна собівартість однорідного об'єкту;
  - в) індекси зміни цін на групи однорідних об'єктів.
- 7. Фізичний знос машин і обладнання переважно вимірюється методом:**
  - а) укрупненої оцінки технічного стану;
  - б) пов'язаних продажів;
  - в) капіталізації.
- 8. Об'єктом оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємств можуть бути:**
  - а) кожен об'єкт транспортних засобів зі всіма його пристосуваннями та приладдями;

б) машинний чи верстатний парк підприємства в цілому та/чи його структурних підрозділів;

в) система зв'язків і відносин, що виникають (зникають) у процесі діяльності підприємства;

г) усі відповіді вірні.

**9. Для приведення вартості машин і обладнання до дати оцінки застосовується:**

а) індекс загальної інфляції;

б) зведений індекс цін виробників промислової продукції ;

в) усе перераховане.

**10. Витратний підхід базується на принципі:**

а) що собівартість виготовлення однорідного об'єкту, схожого за конструктивними, технологічними та іншими характеристиками і показниками на об'єкт оцінки, дорівнює його собівартості, так як формується під впливом загальних для таких об'єктів виробничих факторів;

б) визначенні ринкової вартості машин та обладнання масового і серійного виробництва шляхом аналізу та порівняння цін недавніх продаж ідентичних чи аналогічних об'єктів;

в) визначенні поточної вартості об'єкта майна як сукупності майбутніх доходів від його використання і реалізується в методах дисконтованих доходів, прямої капіталізації доходів та рівновеликого аналога;

г) співставленні продаж об'єктів ідентичних (аналогічних) з оцінюваним, по яким недавно відбулися комерційні угоди чи відома інформація щодо ринкової ціни таких пропозицій.

## **Тема 10 Нематеріальні активи й методи їх оцінювання**

### **Питання лекції:**

1. Сутність і класифікація нематеріальних активів підприємства.
2. Особливості оцінки вартості нематеріальних активів.
3. Доходний підхід до оцінки вартості нематеріальних активів.
4. 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.

### **Метод надлишкового прибутку**

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

1. Визначення ринкової вартості всіх активів (або власного капіталу) підприємства.
2. Розрахунок скоректованого на нетипові доходи та витрати фактичного чистого прибутку, що отримується за рахунок сумарних історичних інвестиційних витрат на придбання (створення) всіх активів (або використання власного капіталу).
3. Визначення середньо ринкової доходності на активи або власний капітал.
4. Розрахунок нормалізованого (очікуваного) прибутку підприємства за умов середньо ринкової доходності активів (власного капіталу).
5. Розрахунок надлишкового прибутку як різниці скоректованого фактичного та нормалізованого прибутку.
6. Розрахунок вартості гудволу за формулою:

$$\Gamma = \frac{\Pi - P \times A}{K_{\text{кап.}}}, \quad (10.1)$$

де  $\Gamma$  – вартість гудвілу;

$\Pi$  – скоректований фактичний чистий прибуток підприємства;

$P$  – середньоринкова доходність на активи або власний капітал;

$A$  – ринкова вартість активів (власного капіталу).

**Приклад 1.** Ринкова вартість усіх активів підприємства оцінюється в 400 тис. грн., а зобов'язань – 300 тис. грн. Фактичний прибуток до оподаткування – 23 тис. грн., ставка податку на прибуток – 25 %. Середньогалузева рентабельність власного капіталу – 15%. Ставка капіталізації – 18%. Оцінити вартість гудволу.

*Розв'язок.* Розрахуємо вартість гудволу методом надлишкових прибутків. Для цього розрахуємо фактичний та очікуваний чистий прибуток підприємства.

Фактичний чистий прибуток дорівнює:

$$23 \times 0,75 = 17,3 \text{ (тис. грн.)}$$

Очікуваний чистий прибуток за умов середньогалузевої рентабельності власного капіталу становитиме:

$$(400 - 300) \times 0,15 = 15 \text{ (тис. грн.)}$$

Вартість гудволу за формулою 8.3 становить:

$$\Gamma = \frac{17,3 - 15}{0,18} = 12,8 \text{ (тис. грн.)}$$

Реальний економічний ефект, що утвориться від використання нематеріального активу, виділяється за допомогою процедури порівняння параметрів господарської діяльності підприємства з використанням і без використання об'єкта оцінки.

Так, наприклад, економічний ефект від використання нематеріального активу за рахунок збільшення ціни продукції може бути розрахований за формулою:

$$Д = K \times (Ц - Ц_{б/вик}), \quad (10.2)$$

де  $Д$  – економічний ефект від використання нематеріального активу;  
 $К$  – обсяг продукції, виробленої (реалізованої) з використанням нематеріального активу;

$Ц, Ц_{б/вик}$  – ціна одиниці продукції з використанням і без використання нематеріального активу відповідно.

**Приклад 2.** Оцінити вартість товарного знаку «Джерело», власником якого є ЗАТ «Кристал», якщо маркетингове дослідження показало, що за станом на дату оцінки відпускна ціна пакета (1л) ординарного натурального соку ЗАТ «Кристал» на 0,55 грн перевищує відпускну ціну пакета соку підвищеної якості одного з рядових конкурентів (ЗАТ «Врожай»), якому він відповідає за своїми споживчими властивостями. Ставка ПДВ – 20 %, ставка податку на прибуток – 25 %. Фізичний обсяг продажів продукції ЗАТ «Кристал» під товарним знаком «Джерело» за рік, що передуює даті оцінки, склав 154725 л. Коефіцієнт капіталізації – 30%.

*Розв'язок.* Чистий економічний ефект від реалізації одного пакета ( $Д_{тк}$ ) натурального соку «Джерело» дорівнює перевазі у відпускній ціні пакета за винятком ПДВ і податку на прибуток:

$$Д_{пак} = 0,55 \times (1 - 0,2) \times (1 - 0,25) = 0,33 \text{ (грн)}.$$

Річний економічний ефект від реалізації продукції з товарним знаком «Джерело» з урахуванням цінової переваги за формулою (10.2) складає:

$$Д = 154725 \times 0,33 = 51059,2 \text{ (грн)}.$$

Пряма капіталізація таких надходжень з урахуванням коефіцієнта капіталізації 30% дозволяє визначити вартість товарного знаку та здійснюється за формулою:

$$V_{НА} = \frac{Д}{K_{кап}}, \quad (10.3)$$
$$V_{НА} = \frac{51059,2}{0,3} = 170197,5 \text{ (грн)}.$$

### **Практичні завдання**

**Завдання 1.** Аудиторсько-консалтингова фірма до дати оцінки завоювала міцні позиції на ринку. Розмір виручки від реалізації аудиторських послуг фірми за попередній рік щодо дати оцінки склав 7,65 млн. грн послуг із оцінки – 5,1 млн. грн на рік. При цьому дослідження ринку виявило можливість реалізувати послуги аудиторів на 25 % вище середньоринкових цін на аналогічні послуги, а оцінювачів – на 10 % вище середньоринкових цін.

Розрахувати вартість бренду (найменування + товарний знак) на дату оцінки, якщо передбачається, що цінова перевага збережеться 3 роки, а ставка дисконту – 10 %.



**Завдання 2.** Підприємство «Ренк» розробило ноу-хау виготовлення машинного масла, що використовується в дизельних двигунах і дозволяє значно покращити показники їх роботи. Змінні та постійні витрати виробництва продукції з використанням ноу-хау не змінилися, але за умов покращення якості продукції у виробника з'явилася можливість підвищити ціну масла. Так, з використанням старої технології ціна продукції складала 9 грн за 1 літр, а з використанням ноу-хау – 11 грн за літр. Маркетингові дослідження виявили, що обсяг реалізації продукції не зміниться і залишиться на рівні 50 тис. літрів на рік. Прогнозується зберегти таку цінову перевагу протягом 4 років. Ставка дисконту – 18 %. Оцінити вартість ноу-хау.

**Завдання 3.** Підприємство «Нива» є власником нової технології виробництва макаронних виробів, яка захищена патентом. Продукція, що виробляється з використанням нової технології, має поліпшені споживчі властивості. Ціна продукції з використанням старої технології складає 2,7 грн за 1 кг, а обсяг реалізації – 50 тис. кг. Після впровадження нової технології ціна продукції збільшиться до 3,0 грн. за 1 кг, а обсяг реалізації прогнозується на рівні 75 тис. кг. Термін використання нової технології виробництва макаронних виробів складає 5 років (строк дії патенту, що залишається на момент оцінки), панка дисконту – 20 %. Оцінити вартість нової технології.

**Завдання 4.** Об'єкт оцінки – новий технологічний процес виробництва синтетичного волокна, впровадження якого дозволяє досягти високого рівня продуктивності та спрощення процесу очищення кінцевого продукту. Новий технологічний процес має правову охорону – є відповідні патенти, строк дії яких на момент оцінки складає 10 років. Виробнича програма об'єкта оцінки передбачає протягом перших 20 місяців – будівництво цеху з виробництва синтетичного волокна за новою технологією, монтаж обладнання, пусконаладжувальні роботи; початок комерційного використання нового технологічного процесу після завершення 20-місячного періоду від дати початку промислового освоєння. Інформація щодо обсягів виробництва синтетичного волокна наведена в таблиці 10.1.

Таблиця 10.1 – Виробнича програма цеху з виробництва продукції за новою технологією

| Рік дії виключного права | Виробнича програма (в тонах) |
|--------------------------|------------------------------|
| 1                        | 0                            |
| 2                        | 2000                         |
| 3                        | 6800                         |
| 4                        | 6950                         |
| 5                        | 6950                         |
| 6                        | 6950                         |
| 7                        | 6450                         |
| 8                        | 6000                         |
| 9                        | 4000                         |
| 10                       | 3900                         |

Протягом періоду освоєння та виробництва передбачається зменшення ціни синтетичного волокна: з 1 по 5 рік ціна становитиме 1500 грн за 1 т, протягом 6 та 7 років – 1300 грн, з 8 по 10 роки – 1100 грн. Калькуляція витрат, пов'язаних із виробництвом синтетичного волокна з використанням старої та нової технології, наведена в таблиці 10.2.

Таблиця 10.2 – Витрати на виробництво продукції, грн

| № з/п | Найменування витрат       | Стара технологія виробництва | Нова технологія виробництва |
|-------|---------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| 1     | Сировина, матеріали       | 433,0                        | 336,2                       |
| 2     | Амортизація               | 251,7                        | 197,6                       |
| 3     | Ремонт і технічний догляд | 70,4                         | 54,3                        |
| 4     | Паливо та енергія         | 90,6                         | 43,9                        |
| 5     | Заробітна плата           | 151,0                        | 64,8                        |
| 6     | Адміністративні витрати   | 10,7                         | 9,3                         |

Оцінити вартість нового технологічного процесу виробництва синтетичного волокна, якщо ставка дисконту – 12 %.

**Завдання 5.** Об'єктом оцінки є локальна обчислювальна мережа, яка призначена для розв'язання декількох завдань управління організацією. У зв'язку з розширенням організації виникає необхідність у розв'язанні додаткових завдань управління. Необхідно визначити вартість розробки нового обладнання, якщо розробка доручена тій самій організації, що здійснювала розробку діючого обладнання локальної обчислювальної мережі.

Відомо, що розробка діючого обладнання виконана 3 роки тому. Вона продовжувалася 2 роки та на її виконання було витрачено 20 тис. грн. У розробці брало участь 50 чоловік основного виробничого персоналу головної організації-розробника. Пропорції власних і контрагентських робіт відповідають середньостатистичним (табл. 10.3).

Таблиця 10.3 – Розподіл вартості наукових розробок за статтями калькуляції

| Статті калькуляції   | Питома вага, % |
|--|----------------|
| Матеріали, покупні комплектуючі вироби, спеціальне обладнання для наукових цілей | 11,3           |
| Основна заробітна плата  | 25,6           |
| Накладні витрати   | 19,7           |
| Інші виробничі витрати (відрядження)   | 0,8            |
| Інші витрати   | 0,1            |
| Усього власні витрати  | 57,5           |
| Контрагентські витрати   | 42,5           |
| Разом  | 100,0          |

Гранична тривалість розробки зразка складає 2 роки, до розробки необхідно залучити 60 чоловік основного виробничого персоналу головної організації-розробника.

Норматив рентабельності, що рекомендується для визначення лімітної ціни науково-технічної продукції, складає 20%.

При розрахунках врахувати, що діюче обладнання локальної обчислювальної мережі відноситься до третього покоління елементної бази, а розроблювальне – до четвертого покоління. Відповідно індекс зміни матеріальних витрат складає 1,05, трудових витрат – 0,95.

На момент розрахунку в організації-розробнику затверджені такі нормативи додаткових витрат:

- накладні витрати – 240 % фонду заробітної плати;
- інші виробничі витрати – 1,5 % фонду заробітної плати;
- інші витрати – 0,75 % фонду заробітної плати.

***Питання для самоконтролю:***

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

***Тестові завдання***

**1. До нематеріальних активів підприємства відносять:**

- а) активи, які не можуть створювати доход;
- б) активи, матеріально – речова форма яких не має суттєвого значення для використання в господарській діяльності;
- в) активи, термін використання яких перевищує один рік.

**2. До об'єктів інтелектуальної власності відносять:**

- а) права користування земельними ділянками;
- б) товарні знаки;
- в) всі відповіді вірні.

**3. Гудвіл має місце тоді, коли:**

- а) зовнішній і внутрішній;
- б) фактичний і перспективний;
- в) ринковий і неринковий.

**4. Найявність конкурентоздатних ідей визначають:**

- а) доход на власний капітал підприємства перевищує середньо-банковий рівень;
- б) доход на власний капітал підприємства знаходиться на середньо-ринковому рівні;
- в) доход на власний капітал підприємства нижче ніж середньо-ринковий рівень.

**5. До промислової власності не відносять:**

- а) винаходи;
- б) авторські права;
- в) корисні моделі.

**6. За оборотністю виділяють нематеріальні активи:**

- а) відчужувані та невідчужувані;
- б) власні і позикові;
- в) поточні довгострокові.

**7. Патенти та ліцензії оцінюються переважно з використанням підходу:**

- а) доходного;
- б) витратного;
- в) ринкового.

**8. Пряма капіталізація прибутку застосовується до оцінки нематеріальних активів методом:**

- а) “звільнення від роялті”;
- б) виграшу в собівартості;
- в) надлишкового прибутку.

**9. Для оцінки інформаційного програмного забезпечення менеджменту рекомендується застосовувати підхід:**

- а) доходний;
- б) витратний ;
- в) порівняльний.

**10. Розрахунок ліцензійних платежів на основі річних обсягів продажів застосовуються в методі:**

- а) “звільнення від роялті”;
- б) виграшу в собівартості;
- в) надлишкового прибутку.

**Тема 11 Трудовий потенціал підприємства й методи його оцінювання**

***Питання лекції:***

1. Сутність кадрового потенціалу підприємства.
2. Ефективність використання кадрового потенціалу.
3. Особливості вартісної оцінки 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. Вартість кадрового потенціалу. Оціночна вартість робітника підприємства. Гудвіл кадрового потенціалу робітника.

### **Оцінка привабливості праці**

Для оцінки розміру трудового потенціалу підприємства пропонується використовувати такі показники:

#### **1. Продуктивність праці промислово-виробничого персоналу:**

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{\text{ЧВ} - \text{МВ} - \text{ВЕ} - \text{АМ}}{\text{ЧП}_C}, \quad (11.1)$$

де ЧВ — чиста виручка від реалізації, тис.грн.;

МВ — матеріальні витрати, пов'язані з виробництвом та реалізацією певного обсягу продукції, тис. грн ;

ВЕ — вартість енергоносіїв спожитих у процесі виробництва та реалізації продукції, тис.грн.;

АМ — сума амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів підприємства, тис. грн ;

ЧП<sub>С</sub> — середньоспискова чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.

#### **2. Коефіцієнт змінності робочої сили (К<sub>зр</sub>):**

$$K_{зр} = \frac{\Phi_D}{D_H}, \quad (11.2)$$

де  $\Phi_D$  — кількість людино-днів, фактично відпрацьованих працівниками у всіх змінах (чи за планом) протягом аналізованого періоду;

$D_H$  — кількість людино-днів, відпрацьованих у найбільш завантажену зміну протягом аналізованого періоду.

#### **3. Коефіцієнт змінності роботи робочого місця (К<sub>зм</sub>):**

$$K_{зм} = \frac{БВ \times [1 + Ч_M \times (1 - Ч_A) - Ч_A] - ЛВ}{T \times \Phi_{ч} \times \Pi_{год} \times Ч_p}, \quad (11.3)$$

де БВ — балансова вартість обладнання, розміщеного на робочому місці, тис.грн.;

Ч<sub>М</sub> — частка витрат на модернізацію обладнання, встановленого на робочому місці, за весь строк служби у його загальній балансовій вартості;

Ч<sub>А</sub> — частка амортизаційних відрахувань на реновацію обладнання;

ЛВ — ліквідаційна вартість обладнання робочого місця, тис.грн;

T — тривалість амортизаційного терміну, роки;

Φ<sub>ч</sub> — середньодобовий ефективний фонд часу роботи обладнання;

Π<sub>год</sub> — продуктивність робочого місця у розрахунку на одну годину, виробів;

Ч<sub>р</sub> — частка прибутку, яка спрямовується на розвиток підприємства.

#### 4. Коефіцієнт віддачі повної заробітної плати ( $K_{ВЗП}$ ):

$$K_{ВЗП} = \frac{ЧВ}{\Phi_{ЗП} + \Phi_{МС}}, \quad (11.4)$$

де  $ЧВ$  — чиста виручка від реалізації, тис.грн;  
 $\Phi_{ЗП}$  — фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу, тис. грн;  
 $\Phi_{МС}$  — фонд матеріального стимулювання персоналу підприємства, тис. грн.

#### 5. Коефіцієнт творчої активності працівників ( $K_{ТА}$ ):

$$K_{ТА} = \frac{\Pi(Ек)}{B_A}, \quad (11.5)$$

де  $\Pi(Ек)$  — чистий прибуток (економія витрат) отриманий від використання винаходів і раціоналізаторських пропозицій протягом аналізованого періоду, тис.грн;

$B_A$  — витрати, що пов'язані з розробкою, апробацією та впровадженням винаходів і раціоналізаторських пропозицій протягом аналізованого періоду, тис. грн.

На жаль методика Авдеєнка В. Н. та Котлова В. А. не видокремлює показник розміру трудового потенціалу, а всі вищенаведені коефіцієнти слугують проміжними розрахунками для оцінки величини виробничого потенціалу підприємства. Крім того, даний підхід не приймає до увагу відмінності у сутності трудових зусиль промислово-виробничого (технологічного) персоналу та працівників апарату управління.

На додачу до викладених вище показників, можна рекомендувати формулу повних витрат праці, основою для якого є формули ефективності використаних ресурсів, запропонованих Хріпачем В. Я.:

$$K_{П} = \frac{ЧП \times \frac{P}{Еф}}{\Phi_{ОСН.} + \Phi_{ОБОР.}}, \quad (11.6)$$

де  $K_{П}$  — коефіцієнт повних витрат праці;

$P$  — результат виробництва, визначений за чистою продукцією у співставних цінах, тис.грн;

$Еф$  — сума використаних для виробництва та реалізації економічних ресурсів (повна собівартість виробничої програми), тис.грн;

$ЧП$  — використана у виробництві жива праця (чисельність промислово-виробничого персоналу), чол.;

$\Phi_{ОСН.}$  — середньорічна вартість задіяних основних фондів, тис.грн;

$\Phi_{ОБОР.}$  — середньорічна вартість використаних у виробництві оборотних коштів, тис. грн.

На відміну від попередньої методики, **оцінка потенціалу на основі одиниці живої праці** дозволяє краще врахувати ефективність використання трудового потенціалу підприємства. Розрахунки трудового потенціалу згідно з даною методикою проводяться за такими етапами:

1. Визначається одиниця оцінки живої праці одного робітника, шляхом встановлення її фондового аналога у вартісному виразі:

$$A = \Pi_m \times \frac{\Delta\Phi_B}{\Delta\Pi_m}, \quad (11.7)$$

де  $A$  — оцінка одиниці живої праці одного працівника;

$\Pi_m$  — продуктивність праці співробітника у звітному році, тис.грн;

$\Delta\Phi_B$  — зростання фондоозброєності праці у розрахунку на одного працівника порівняно з базовим роком, %;

$\Delta\Pi_m$  — зростання продуктивності праці працівника порівняно з базовим роком

2. Визначається трудовий потенціал технологічного персоналу підприємства:

$$ТП_{ТЕХ.} = A \times ЧП \times Ef, \quad (11.8)$$

де  $ЧП$  — середньорічна чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.;

$Ef$  — коефіцієнт реалізації трудового потенціалу технологічного персоналу підприємства.

3. Управлінський потенціал у вартісному виразі визначається на основі частки витрат на адміністративно-управлінський апарат у загальній структурі витрат підприємства.

4. Загальний трудовий потенціал підприємства визначається шляхом сумування вартості трудового потенціалу технологічного персоналу і вартості управлінського потенціалу.

Для оцінки таких характеристик, як соціально-психологічний клімат в колективі, рівень задоволеності працею, привабливість праці використовується, як правило, анкетне опитування робітників підприємства (підрозділу), за результатами обробки якого надається бальна оцінка тій чи іншій якісній характеристиці. Проведення цієї оцінки здійснюється у такій послідовності

1) визначення загальної суми місць по кожній виокремленій морально-діловій характеристиці та середньої суми місць по ній як частки від ділення загальної їх суми на чисельність опитуваних робітників;

2) виявлення за величиною коефіцієнта середньої суми місць тих якісних характеристик, що внаслідок анкетного опитування посіли перші та останні місця;

3) підсумовування чисельності робітників, які поставили відповідну морально-ділову характеристику на три перші місця і три останні місця;

4) обчислення шляхом додавання загальної чисельності робітників, які поставили відповідну якісну характеристику на три перші і три останні місця;

5) визначення кількості можливих попадань у першу та останню трійку місць на основі множення чисельності опитуваних робітників на число 6 (кількість перших і останніх трьох місць);

б) розрахунку коефіцієнта рівня задоволеності працею (привабливості праці і та. ін.) як співвідношення величин, визначених у пунктах 4 і 5;

7) порівняння розрахункового коефіцієнта з рекомендованим його значенням, що має перевищувати 0,5, і формулювання висновку щодо досягнутого рівня якісної характеристики.

Очевидно, що існування значної кількості критеріїв ефективності використання кадрового потенціалу зумовлює необхідність застосування комплексного підходу для її оцінки з позицій значимості кінцевих результатів діяльності підприємства, продуктивності та якості праці й організації роботи персоналу як соціальної системи.

За таких умов комплексний показник ефективності розраховується шляхом підсумовування окремих показників, заснованих на тій чи іншій системі критеріїв. Окремі показники визначаються за результатами виконання планових (проектних) економічних і соціальних показників шляхом множення процентів їх виконання на вагові коефіцієнти, що характеризують важливість того чи іншого показника в загальній сукупності критеріїв ефективності. Отримане значення переводиться в бальну шкалу виміру і свідчить про внесок кожного окремого показника в загальну ефективність використання кадрового потенціалу підприємства.

### **Методика оцінки вартості кадрового потенціалу комерційного підприємства**

Вартість кадрового потенціалу підприємства – сукупна оціночна вартість всіх працівників підприємства. Оціночна вартість працівника – розрахункова величина дорівнює добутку виплачуваної або передбачуваної заробітної плати працівника на коефіцієнт Гкп (Гудвіл кадрового потенціалу).

$$S = ЗП \times ДКП$$

де  $S$  – оціночна вартість працівника, грн;

ЗП – передбачувана або виплачувана заробітна плата працівнику, грн;

ДКП – коефіцієнт.

Гудвіл кадрового потенціалу працівника – розрахункова величина. Гудвіл кадрового потенціалу працівника – коефіцієнт, який відображає реальну, ринкову, ІНДИВІДУАЛЬНУ вартість працівника не як штатну одиницю, а як конкретної людини вміє виконувати ті чи інші функції, вирішувати ті чи інші завдання.

Дана оцінка вартості кадрового потенціалу комерційного підприємства проводиться як у випадку купівлі / продажу підприємства, так і в іншому випадку, коли власник бізнесу хоче знати, скільки коштують його трудові ресурси (які сміливо можна вважати як нематеріальні активи) в гривневому еквіваленті. Дана методика передбачає, що вартість кадрового потенціалу комерційного підприємства розраховується виходячи із припущення, що всі кадрові ресурси під-



приємства заміщуються іншими. Термін заміщення дорівнює 1 місяцю. З огляду на те, що персонал повністю замінюється, припускаємо, що набір нового персоналу буде здійснюватися за рекомендаціями, через кадрові агентства, так і шляхом розміщення оголошень в спеціалізованій пресі. Рівень заробітної плати персоналу і сума винагороди кадрових агентств, приймається, виходячи з рівня заробітної плати та вартості послуг, що склалися в м. Харкові в даний час. Фактори, що впливають на гудвіл кожного конкретного працівника, можуть колебаться в достатній мірі. Виконуємо розрахунок шляхом перемноження передбачуваної заробітної плати та гудвілом кадрового потенціалу. Підсумовуємо витрати і отримуємо результат.

### **Практичні завдання**

**Завдання 1.** На рівень ефективності використання кадрового потенціалу виробничого підприємства ЗАТ «Станк» значною мірою впливає ступінь відповідності виконуваної роботи прихильності та запитам робітників, тобто привабливості їхньої праці, яка характеризується такими показниками:

- 1) визнанням роботи;
- 2) високим ступнем відповідальності;
- 3) можливостями кар'єрного зростання;
- 4) високим рівнем доходів;
- 5) залежністю системи оплати праці від кінцевих результатів;
- 6) можливістю реалізації творчого потенціалу;
- 7) можливостями розвитку професійних здібностей;
- 8) можливістю самостійно приймати рішення в межах своєї компетенції;
- 9) складністю праці.

Результати анкетного опитування робітників одного з виробничих підрозділів ЗАТ «Станк» за перерахованими вище показниками наведено в таблиці 11.1.

Таблиця 11.1 – Результати анкетного опитування робітників одного з виробничих підрозділів ЗАТ «Станк»

| Порядковий номер робітника підрозділу | Порядковий номер показника і його місце за результатами анкетного опитування робітників |     |     |     |     |     |     |     |     |
|---------------------------------------|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
|                                       | 1   | 2   |     |     |     |     |     |     |     |
| №                                     | 1-й   | 2-й | 3-й | 4-й | 5-й | 6-й | 7-й | 8-й | 9-й |
| 1                                     | 2   | 4   | 9   | 8   | 5   | 1   | 3   | 6   | 7   |
| 2                                     | 9   | 2   | 4   | 5   | 3   | 8   | 6   | 7   | 1   |
| 3                                     | 9   | 4   | 3   | 5   | 1   | 8   | 6   | 7   | 2   |
| 4                                     | 9   | 2   | 6   | 7   | 3   | 8   | 1   | 5   | 4   |
| 5                                     | 2   | 4   | 3   | 7   | 9   | 8   | 6   | 5   | 1   |
| 6                                     | 3   | 5   | 1   | 9   | 8   | 2   | 4   | 6   | 7   |
| 7                                     | 4   | 8   | 1   | 2   | 3   | 9   | 5   | 7   | 6   |

| 1  | 2 |   |   |   |   |   |   |   |   |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 8  | 4 | 8 | 1 | 2 | 3 | 9 | 5 | 7 | 6 |
| 9  | 4 | 8 | 1 | 2 | 3 | 9 | 5 | 7 | 6 |
| 10 | 3 | 6 | 1 | 2 | 4 | 7 | 8 | 9 | 5 |
| 11 | 4 | 8 | 1 | 2 | 3 | 9 | 5 | 7 | 6 |
| 12 | 4 | 8 | 1 | 2 | 3 | 9 | 5 | 7 | 6 |
| 13 | 4 | 8 | 1 | 2 | 3 | 9 | 5 | 7 | 6 |
| 14 | 4 | 1 | 7 | 8 | 3 | 9 | 5 | 6 | 2 |
| 15 | 4 | 6 | 7 | 8 | 9 | 2 | 1 | 3 | 5 |
| 16 | 4 | 8 | 1 | 2 | 3 | 9 | 5 | 7 | 6 |
| 17 |   | 8 | 2 | 1 | 3 | 9 | 6 | 7 | 5 |
| 18 | 5 | 8 | 2 | 1 | 3 | 9 | 6 | 7 | 4 |
| 19 | 4 | 8 | 3 | 1 | 2 | 9 | 5 | 7 | 6 |
| 20 | 4 | 8 | 1 | 2 | 3 | 9 | 5 | 7 | 6 |
| 21 | 4 | 8 | 2 | 1 | 3 | 9 | 5 | 7 | 6 |
| 22 | 5 | 7 | 2 | 1 | 3 | 9 | 4 | 8 | 6 |
| 23 | 4 | 8 | 1 | 2 | 3 | 9 | 6 | 7 | 5 |
| 24 | 5 | 7 | 1 | 3 | 2 | 9 | 4 | 8 | 6 |
| 25 | 5 | 8 | 2 | 3 | 1 | 9 | 6 | 7 | 4 |

На основі результатів анкетного опитування оцінити в балах рівень привабливості праці в одному з виробничих підрозділів ЗАТ «Станк».

**Завдання 2.** Одним з етапів дослідження рівня реалізації виробничого потенціалу підприємства є визначення впливу якості керівництва підрозділу на результати його діяльності. Експертами-оцінювачами проведено анкетне опитування робітників підрозділу та кваліфікаційне тестування, результати яких дозволили визначити кількість балів за кожною професійно-особистісною якістю керівника виробничого підрозділу підприємства. Кожна якість оцінювалась на п'ятибальній системі: якість відсутня – 1 бал; якість виявляється дуже рідко – 2 бали; якість виявляється не сильно і не слабко – 3 бали; якість виявляється часто – 4 бали; якість виявляється систематично – 5 балів.

На основі наведених даних (табл. 11.2) розрахувати інтегральний показник професійно-особистісних якостей керівника виробничого підрозділу підприємства та зробити висновок про його рівень, враховуючи, що за вагомністю якостей мінімальне значення інтегрального показника дорівнює 1, середнє – 3 і максимальне – 5 балів.

Таблиця 11.2 – Експертна оцінка професійно-особистісних якостей керівника виробничого підрозділу підприємства

| Експерт №        | Професійно-особистісні якості керівника, бали |                           |                      |                                      |             |                   |                     |
|------------------|---|---------------------------|----------------------|--------------------------------------|-------------|-------------------|---------------------|
|                  | Знання, досвід                                | Організаторські здібності | Культура, порядність | Активність, вміння сприймати критику | Темперамент | Цілеспрямованість | Вік, стан, здоров'я |
| 1-й              | 4   | 3                         | 3                    | 2                                    | 4           | 3                 | 5                   |
| 2-й              | 4   | 3                         | 4                    | 2                                    | 4           | 3                 | 5                   |
| 3-й              | 5   | 2                         | 4                    | 3                                    | 4           | 3                 | 4                   |
| 4-й              | 5   | 2                         | 3                    | 2                                    | 5           | 3                 | 5                   |
| 5-й              | 4   | 3                         | 4                    | 2                                    | 4           | 2                 | 5                   |
| Вагомість якості | 0,23  | 0,16                      | 0,09                 | 0,19                                 | 0,07        | 0,07              | 0,19                |

**Завдання 3.** Підприємство ТОВ "Строй-град" на ринку 5 років. Основний кадровий склад 15 чоловік. Підприємство займається проектуванням об'єктів міського житлового і громадського фонду. Як відомо "кадри вирішують все", і кожного разу власнику доводиться чути запитання: "скільки?". Оскільки обсяг роботи досить великий, то іноді доводиться вдаватися до залучення спеців з поза. Скільки коштує найняти того чи іншого фахівця? А не більшу чи зарплату він запросив? і так далі. Переважна більшість власників, панічно боїться переплатити зайве. Тому, кожен власник зобов'язаний знати, яка "ринкова вартість", як провідних його співробітників, так і всього трудового колективу як єдиного цілого. Розрахуйте Гудвіл кадрового потенціалу та оцінну вартість працівників якщо:

Таблиця 11.3 – Вихідні дані

| № п/п | Посада              | Коефіцієнт | Професійний рівень робітника | Психологічний клімат в колективі | Час для адаптації робітника, міс. | Передбачуваний рівень оплати праці, грн. | Гудвіл кадрового потенціалу | Оцінка вартості кадрового потенціалу |
|-------|---------------------|------------|------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|--|-----------------------------|--------------------------------------|
| 1     | 2                   | 3          | 4                            | 5                                | 6                                 | 7  | 8                           | 9                                    |
| 1     | Виконавчий директор | 1,50       | 0,50                         | 0,20                             | 2,0                               | 9000                                     |                             |                                      |
| 2     | Фінансовий директор | 1,50       | 0,50                         | 0,20                             | 2,0                               | 8500                                     |                             |                                      |

Продовження таблиці 11.3

| 1  | 2                   | 3    | 4    | 5    | 6   | 7    | 8 | 9 |
|----|---------------------|------|------|------|-----|------|---|---|
| 3  | Головний бухгалтер  | 1,35 | 0,50 | 0,20 | 2,0 | 7000 |   |   |
| 4  | Бухгалтер           | 1,10 | 0,40 | 0,20 | 1,5 | 6000 |   |   |
| 5  | Гл. архітектор      | 1,50 | 0,50 | 0,20 | 1,5 | 6000 |   |   |
| 6  | Архітектор          | 1,25 | 0,50 | 0,20 | 1,5 | 4000 |   |   |
| 7  | Менеджер проекту    | 1,00 | 0,45 | 0,20 | 1,0 | 3000 |   |   |
| 8  | Інженер-кошторисник | 1,00 | 0,50 | 0,20 | 1,0 | 4500 |   |   |
| 9  | Кошторисник         | 1,00 | 0,40 | 0,20 | 1,0 | 3500 |   |   |
| 10 | Проектіровщик1      | 1,00 | 0,50 | 0,20 | 1,0 | 4000 |   |   |
| 11 | Проектіровщик2      | 1,00 | 0,45 | 0,20 | 1,0 | 3000 |   |   |
| 12 | Проектіровщик3      | 1,00 | 0,45 | 0,20 | 1,0 | 3000 |   |   |
| 13 | Дізнайнер1          | 1,00 | 0,50 | 0,20 | 1,0 | 4000 |   |   |
| 14 | Дізнайнер 2         | 1,00 | 0,30 | 0,20 | 1,0 | 3000 |   |   |
| 15 | Водій               | 0,75 | 0,30 | 0,20 | 0,5 | 2500 |   |   |

**Питання для самоконтролю:**

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

**Тестові завдання**

1. До характеристик кадрового потенціалу підприємства відносять:
  - а) чисельність працівників;
  - б) організаторські здібності;
  - в) професійно – кваліфікаційний склад кадрів.
2. Особистісно – кваліфікаційний потенціал працівників визначається:
  - а) професійними характеристиками;

- б) віком та життєвим досвідом;
  - в) чисельністю персоналу.
- 3. Показник ступеня відповідності здібностей працівника умовам наймання робочої сили на ринку праці – це :**
- а) заробітна плата;
  - б) ефективність праці;
  - в) конкурентоспроможність працівника.
- 4. Особливістю кадрового потенціалу як об'єкта оцінки є:**
- а) відсутність правового захисту;
  - б) неможливість кількісної оцінки;
  - в) можливість відчуження для використання і реалізації окремо від осіб.
- 5. Кадровий потенціал оцінюється за допомогою:**
- а) кількісних показників;
  - б) вартісної оцінки;
  - в) всього перерахованого.
- 6. Елементами вартісної оцінки потенціалу є:**
- а) витрати на вивільнення зайвого персоналу;
  - б) витрати на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації працівників;
  - в) витрати на маркетинг на ринку праці.
- 7. Соціометричне дослідження є методом:**
- а) контролю за формуванням і використання кадрів;
  - б) аналізу ефективності використання кадрового потенціалу;
  - в) планування чисельності кадрів.
- 8. За допомогою кваліфікаційного тестування визначається:**
- а) рівень організаторських здібностей працівника;
  - б) профіль особистості;
  - в) кадровий баланс підприємства.
- 9. Вагомість впливу окремих груп працівників на вартість підприємства враховуються за допомогою:**
- а) абсолютного коригування;
  - б) поправочних коефіцієнтів;
  - в) гудволу.
- 10. Найбільш поширеним методом оцінки впливу кадрового потенціалу на вартість підприємства є:**
- а) індексний метод;
  - б) інтегральний метод;
  - в) метод експертних оцінок.

## Тема 12 Оцінювання вартості бізнесу

### Питання лекції:

1. Доходний підхід.
2. Метод дисконтування грошових потоків (ДГП).
3. Порівняльний (аналоговий) підхід.
4. Витратний підхід до оцінки потенціалу підприємства.

### 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.

### Метод доходного підходу оцінки вартості бізнесу

Метод цієї групи засновані на припущенні про невизначену тривалість життя оцінюваного підприємства, яку умовно можна розділити на прогнозний і постпрогнозний періоди. За таких умов, загальна формула для розрахунку вартості підприємства за допомогою методів, заснованих на прогнозах грошових потоків, має вигляд:

$$ВП = ДГП_{\text{прогн.}} + ДГП_{\text{постпрогн.}} \quad (12.1)$$

або

$$ВП = \sum_{i=1}^n \frac{ГП_i}{(1+r)^i} + В_{\text{прод.}} \quad (12.2)$$

де ВП – вартість підприємства (бізнесу);

ДГП<sub>прогн.</sub> – вартість дисконтованих грошових потоків у прогнозний період;

ДГП<sub>постпрогн.</sub>, В<sub>прод.</sub> – вартість дисконтованих грошових потоків по завершенні прогнозного періоду (у постпрогнозованому періоді) або «продовжена вартість»;

ГП<sub>i</sub> – грошовий потік i-го прогнозного року;

n – кількість років прогнозного періоду.

Вартість грошових потоків підприємства в постпрогнозованому періоді (продовжена вартість) за умов, що грошовий потік підприємства зростатиме постійними темпами в «продовжений» період, може визначатися за формулою безстроково

зростаючого грошового потоку (аналогічно моделі Гордона для оцінки вартості реверсії):

$$V_{\text{прод.}} = \frac{ГП_{i+1}}{r - q}, \quad (12.3)$$

де  $ГП_{i+1}$  – грошовий потік у перший рік після завершення прогнозного періоду;

$q$  – очікувані темпи зростання грошового потоку в безстроковій перспективі.

Формула має сенс тільки тоді, коли  $q$  менше  $r$ .

Визначення «продовженої вартості» здійснюється і через фактори вартості - рентабельність інвестованого капіталу та темпи зростання:

$$V_{\text{прод.}} = \frac{ЧП_{i+1}(1 - q/P_{\text{інв.}})}{r - q}, \quad (12.4)$$

де  $ЧП_{i+1}$  – чистий прибуток від основної діяльності в перший рік після завершення прогнозного періоду;

$P_{\text{інв.}}$  – очікувана рентабельність нових інвестицій.

Формула факторів вартості забезпечує той же результат, що і формула безстроково зростаючого грошового потоку, оскільки знаменники в них однакові, а в чисельнику грошовий потік виражений через ключові фактори вартості.

Окремим випадком методів дисконтування грошових потоків за умов, що параметри потоку не змінюються, є *метод прямої капіталізації*. Базовою формулою розрахунків вартості підприємства за допомогою даного методу є відношення:

$$ВП = \frac{ЧП}{K_{\text{кап.}}}, \quad (12.5)$$

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

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

Як величина прибутку в даному методі може використовуватися прибуток до відрахування відсотків і податків, прибуток до відрахування податків, але після виплати відсотків, чистий прибуток або показник грошового потоку.

У процесі оцінки за допомогою методів цієї групи здійснюється обов'язковий аналіз минулої діяльності підприємства па базі його фінансової звітності. Одним із напрямків такого аналізу є нормалізація і коректування фінансової звітності.

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

$$ГП_{\text{к}} = П \cdot (1 - ПП) + А - І - \Delta\text{ВОК} + \Delta\text{З}_{\text{д}}, \quad (12.6)$$

де  $ГП_{\text{к}}$  – грошовий потік для всього інвестованого капіталу підприємства;

$П$  – прибуток до виплати процентів по зобов'язаннях і до виплати податків;

$ПП$  – ставка податку на прибуток,;

$І$  – інвестиції;

$А$  – амортизація;

$\Delta\text{ВОК}$  – зміна величини власного оборотного капіталу;

$\Delta\text{З}_{\text{д}}$  – зміна довгострокових зобов'язань.

Якщо оцінка вартості бізнесу здійснюється за допомогою моделі (12.6), то для одержання остаточної величини вартості із суми вартостей дисконтованих грошових потоків у прогнозованому періоді повинна бути виключена вартість його зобов'язань.

**Приклад.** Діяльність підприємства-об'єкта оцінки характеризується такими даними за останній звітний період (табл. 12.1):

Таблиця 12.1 – Інформація про діяльність об'єкта оцінки за останній звітний період

| Найменування показника                   | Одиниці виміру | Позначення показника | Значення |
|--|----------------|----------------------|----------|
| Частка зобов'язань                       | %              | $W_3 = 3/(BK + 3)$   | 20       |
| Інвестиції                               | тис. грн.      | I                    | 1200     |
| Амортизація                              | тис. грн.      | A                    | 800      |
| Зміна власного оборотного капіталу       | тис. грн.      | ΔВОК                 | 100      |
| Прибуток до виплати процентів і податків | тис. грн.      | П                    | 1000     |
| Сума процентів за зобов'язаннями         | тис. грн.      | Пз                   | 36,7     |
| Ставка податку на прибуток               | %              | пп                   | 25       |
| Вартість власного капіталу               | %              | Ввк                  | 25       |
| Вартість зобов'язань підприємства        | %              | Вз                   | 5        |

Частка зобов'язань, необхідних для забезпечення прогнозованого прибутку, та величина доходів у даному прикладі є постійними протягом усього інтервалу прогнозу (5 років). Зміни оборотного капіталу та чистих інвестицій не очікується, оскільки не передбачається зростання підприємства в прогнозованому періоді.

Продовжена вартість розраховується шляхом капіталізації доходу першого постпрогнозного періоду за умов необмеженого періоду життя підприємства в стабільних умовах (постійних грошових потоках).

Оцінити вартість підприємства за допомогою методів, заснованих на прогнозах грошових потоків.

**Розв'язання.** Результати розрахунків за допомогою методу дисконтованих грошових потоків для всього інвестованого капіталу (формули (12.1), (12.2), (12.6)) наведені в таблиці 12.2.

Таблиця 12.2 – Розрахунок вартості підприємства через грошовий потік для всього інвестованого капіталу, тис. грн

| Показник   | Періоди (і) |        |        |        |        | Продовжена вартість |
|--|-------------|--------|--------|--------|--------|---------------------|
|  | 1           | 2      | 3      | 4      | 5      |                     |
| $P \times (1-III)$                                     | 750         | 750    | 750    | 750    | 750    | 750                 |
| ГПі  | 750         | 750    | 750    | 750    | 750    | 3614                |
| $1/(1+r)^i$  | 0,8281      | 0,6857 | 0,4702 | 0,3894 | 0,3894 | 0,3894              |
| ДПГі   | 621,1       | 514,3  | 425,9  | 352,7  | 292,1  | 1407                |
| Вартість підприємства враховуючи зобов'язання (ВП)     | 3613,4      |        |        |        |        |                     |
| Остаточна вартість підприємства (ВП $\times (1-w_3)$ ) | 2890,7      |        |        |        |        |                     |



Ставка дисконту розраховується за формулою середньозваженої вартості капіталу складає:

$$r = V_{\text{пк}} \cdot (1 - \text{ПП}) \cdot \omega_{\text{пк}} + V_{\text{вк}} \cdot \omega_{\text{вк}}, \quad (12.7)$$

де  $V_{\text{пк}}$ ,  $V_{\text{вк}}$  – вартість залучення позикового та власного капіталу;

ПП – ставка податку на прибуток підприємства;

$\omega_{\text{пк}}$ ,  $\omega_{\text{вк}}$  – відповідно частка позикового та частка власного капіталу.

$$r = (1 - 0,25) \cdot 5 \cdot 0,2 + 25 \cdot 0,8 = 20,75 (\%).$$

Зрозуміло, що такі ж результати отримуємо при розрахунках методом прямої капіталізації, тому що параметри потоку в розглянутому періоді не змінюються.

Так, грошовий потік, що приймається в розрахунок, дорівнює сумі чистого прибутку, який включає проценти за зобов'язаннями та податковий фактор (економія податку на прибуток за рахунок використання позикового капіталу):

$$\text{ЧП} = 1000 \cdot (1 - 0,25) = 750 \text{ (тис. грн.)}$$

Коефіцієнт капіталізації за сформульованих умов дорівнює ставці дисконту.

Вартість усього підприємства за винятком зобов'язань складає:

$$\text{ВП} = \frac{750}{0,2075} \cdot (1 - 0,2) = 2891 \text{ тис.грн.}$$

Результати розрахунків за допомогою методу дисконтованих грошових потоків для власного капіталу (формули (12.1), (12.2), (12.5)) наведені в таблиці 12.3.

Таблиця 12.3 – Розрахунок вартості підприємства через грошовий потік для власного капіталу, тис. грн.

| Показник                                     | Періоди (i) |        |        |        |        | Продовжена вартість |
|--|-------------|--------|--------|--------|--------|---------------------|
|  | 1           | 2      | 3      | 4      | 5      |                     |
| $(\text{П}-\text{П}_3) \times (1-\text{ПП})$ | 722,5       | 722,5  | 722,5  | 722,5  | 722,5  | 721,5               |
| ГПі  | 721,5       | 721,5  | 721,5  | 721,5  | 721,5  | 3477                |
| $i/(1+r)^i$ (дисконтний множник)             | 0,8000      | 0,6400 | 0,5120 | 0,4096 | 0,3277 | 0,3277              |
| ДГі  | 578         | 462    | 370    | 296    | 237    | 947                 |
| Остаточна вартість підприємства (ВП)         | 2890,1      |        |        |        |        |                     |

Ставка дисконту в даному випадку дорівнює вартості власного капіталу підприємства, тобто 25 %.

Використання методу прямої капіталізації забезпечує той же результат. Грошовий потік, що приймається в розрахунок, дорівнює сумі чистого прибутку після відрахування процентів за зобов'язаннями та податку на прибуток:

$$\text{ЧП} = (1000 - 36,7) \times (1 - 0,25) = 722,5 \text{ (тис. грн).}$$

Вартість підприємства складає:

$$\text{ВП} = \frac{722,5}{0,25} = 2890 \text{ тис. грн}$$

Таким чином, якщо темп зростання доходів дорівнює нулю, а співвідношення між складовими капіталу підприємства зберігається постійним протягом усього прогностичного періоду, то результати оцінки, виконаної за допомогою різних методів, заснованих на прогнозах доходів, збігаються.

Таблиця 12.4 – Основні аналітичні методи аналізу бізнесу

| № | Теоретичний напрямок           | Методи аналізу   |
|---|--------------------------------|--|
| 1 | 2                              | 3  |
| 1 | Функціонально-вартісний аналіз | ABC (Activity based costing) — метод визначення вартості та інших характеристик товарів на основі функцій та ресурсів, що притаманні у бізнес процесу. Досліджує бізнес як сукупність операційно-орієнтованих послідовних операцій-функцій, кожна з яких привносить свій вклад у ринкову вартість бізнесу. |
|   |                                | ABB (Activity based budgeting) — метод планування бюджету на основі функцій підприємства, використовується при плануванні бюджету компанії чи інвестиційного проекту та базується на принципах ABC-аналізу   |
|   |                                | ARP (Activity resource planning) — метод планування ресурсів підприємства на основі дослідження бізнес процесів (по методології ABC-аналізу)   |
|   |                                | ABM (Activity based management) — метод оперативного управління, який описує способи та засоби управління підприємством для вдосконалення бізнес-процесів і підвищення прибутковості на основі інформації ABC-аналізу.   |

| 1 | 2                                | 3  |
|---|----------------------------------|--|
| 2 | Структурно-функціональний аналіз | <p>IDEF0 — метод функціонального моделювання. За допомогою наочної графічної мови IDEF0, досліджується система розглядається аналітиками у виді набору взаємозалежних функцій (функціональних блоків - у термінах IDEF0). Як правило, моделювання засобами IDEF0 є першим етапом вивчення будь-якої системи.</p>   |
|   |                                  | <p>IDEF1 — метод моделювання інформаційних потоків усередині системи, що дозволяє відображати й аналізувати їхню структуру і взаємозв'язки</p>   |
|   |                                  | <p>IDEF1X (IDEF1 Extended) — метод побудови реляційних структур. IDEF1X ставиться до типу методологій “Сутність-взаємозв'язок” (ER - Entity-Relationship) і, як правило, використовується для моделювання реляційних баз даних, що мають відношення до підприємства.</p>   |
|   |                                  | <p>IDEF3 — метод документування процесів системи, що використовується, наприклад, при дослідженні технологічних процесів на підприємствах. За допомогою IDEF3 описуються сценарій та послідовність операцій для кожного процесу. IDEF3 має прямий взаємозв'язок із методологією IDEF0 — кожна функція (функціональний блок) може бути подана у виді окремого процесу засобами IDEF3.</p> |
|   |                                  | <p>IDEF4 – метод побудови об'єктно-орієнтованих систем. Засоби IDEF4 дозволяють наочно відображати структуру об'єктів і закладені принципи їхньої взаємодії, тим самим дозволяючи аналізувати й оптимізувати складні системи.</p>  |
|   |                                  | <p>IDEF5 — метод онтологічного дослідження складних систем. IDEF5 дозволяє описати онтологію системи за допомогою словника визначеного термінів і правил, на підставі яких можуть бути сформовані достовірні твердження про стан аналізованої системи в деякий момент часу. На основі цих тверджень формуються висновки про подальший розвиток системи і провадиться її оптимізація</p>  |

| 1 | 2           | 3   |
|---|-------------|---|
| 3 | Моделювання | ERD — метод ідентифікації інформації та взаємозв'язків між її складовими чи об'єктами, що забезпечує деталізоване зберігання даних, ідентифікацію об'єктів аналізу, визначення властивостей цих об'єктів та опис зв'язків між ними.   |
|   |             | IDEF2 — метод динамічного моделювання розвитку систем. У зв'язку з складнощами аналізу динамічних систем від цього стандарту практично відмовилися, і його розвиток призупинився на самому початковому етапі. Проте в даний час присутні алгоритми, та їх програмні аналоги, що дозволяють перетворювати набір статичних діаграм IDEF0 у динамічні моделі, побудовані на базі “розфарбованих мереж Петрі” (CPN - Color Petri Nets). |
|   |             | STD — метод моделювання перспективного розвитку підприємства на основі минулого досвіду господарювання та поточної ситуації   |

### Практичні завдання

**Завдання 1.** Використовуючи наступну інформацію, оцінити вартість підприємства методом дисконтованих грошових потоків:

- підприємство виробляє електрообладнання двох видів – машин свердлильної ударно-обертальні та машини шліфувальні;
- виробничі потужності для свердлильних машин складають 25 тис. одиниць на рік;
- виробничі потужності для шліфувальних машин складають 40 тис. одиниць на рік;
- у звітному періоді обсяг виробництва склав 18 тис. Одиниць машин свердлильних і 35 тис. одиниць шліфувальних машин;
- бізнес-планом підприємства передбачено розширення виробничих потужностей для виробництва свердлильних машин до 40 тис. одиниць до початку третього прогнозного року;
- маркетингова служба підприємства прогнозує наступні темпи зростання попиту на електрообладнання:

Таблиця 12.5 – Вихідні дані

| Вид електрообладнання | 1 -й рік | 2-й рік | 3-й рік | 4-й рік |
|-----------------------|----------|---------|---------|---------|
| Машини свердлильні    | 15,0%    | 10,0%   | 10,0%   | 5,0 %   |
| Машини шліфувальні    | 10,0%    | 10,0%   | 5,0 %   | 5,0 %   |

- ціна продажу машини свердлильної в звітному періоді складає 300 грн за одиницю і очікується її подальше зростання на 5% щорічно, а ціна шліфувальної машини дорівнює 120 грн за одиницю і прогнозується незмінною протягом усього розрахункового періоду;

- валові витрати звітного року склали 7980 тис. грн і очікується, що їх сума буде зростати на 10 % щорічно;

- ставка податку на прибуток – 25 %;

- амортизаційні відрахування звітного року – 180 тис. грн, прогнозується їх зростання протягом 1-го, 2-го і 3-го року на 10% у зв'язку з розширенням виробничих потужностей для виробництва свердлильних машин. Амортизаційні відрахування 4-го прогнозного року плануються на рівні 3-го року.

- ставка дисконту – 22 %;

- грошовий потік першого року по завершенні прогнозного періоду очікується на рівні 4-го прогнозного року;

- очікувані темпи зростання грошового потоку в безстроковій перспективі – 3 % на рік.

**Завдання 2.** На основі даних бухгалтерського балансу торгового підприємства за звітний період, а також з урахуванням наданої нижче інформації оцінити вартість торгового підприємства методом економічної доданої вартості.

Фінансовим відділом торгового підприємства надана наступна інформацію про його діяльність в звітному періоді та про її зміни в прогнозному періоді:

- рентабельність активів підприємства за звітний період склала 18,2 %, у постпрогнозний період її величина очікується на рівні 16,5 %;

- вартість зобов'язань складає 10 %;

- вартість власного капіталу оцінюється на рівні його рентабельності;

- прогнозований темп зростання доходів – 10 %;

- тривалість прогнозного періоду – 4 роки;

- необхідний приріст власного оборотного капіталу пропорційний прогнозованому темпу зростання доходів;

- капіталовкладення першого прогнозного року (за винятком амортизації) – 100 тис. грн, подальше їх зростання прогнозується в розмірі – 5 % на рік;

- інвестований капітал постпрогнозного періоду залишається на рівні 4-го прогнозного року;

- ставка податку на прибуток – 25 %;

- частка зобов'язань, необхідних для забезпечення прогнозованого прибутку, та рентабельність активів є постійними протягом всього інтервалу прогнозу;

- продовжена вартість являє собою капіталізовану величину доходу в перший постпрогнозний період за умов необмеженого періоду життя підприємства в стабільних умовах.

**Завдання 3.** Використовуючи наведену в таблиці 12.6 інформацію, обчисліть всі можливі види мультиплікаторів.

Таблиця 12.6 – Вихідні дані про діяльність об'єкта власності

| Показники  | Один. виміру | Значення |
|--|--------------|----------|
| Кількість акцій в обертанні                      | шт.          | 25000    |
| Ринкова ціна 1 акції                             | грн.         | 100      |
| Валовий дохід (виручка) від реалізації продукції | грн.         | 1200000  |
| Валові витрати, всього                           | грн. грн.    | 900000   |
| в т. р. амортизація                              |              | 120000   |
| Сума сплачених відсотків за кредит               | грн.         | 30000    |
| Ставка податку на прибуток                       | %            | 25       |

**Завдання 4.** За результатами фінансового аналізу діяльності підприємств-аналогів отримані такі значення мультиплікаторів:

- ціна/чистий прибуток – 10, ступінь довіри до нього – 0,5;
- ціна/грошовий потік – 16, ступінь довіри – 0,3;
- ціна/балансова вартість активів – 14, ступінь довіри – 0,2.

Діяльність підприємства-об'єкта оцінки характеризується

такими даними: прибуток до оподаткування – 30 тис. грн, амортизація – 5 тис. грн, балансова вартість активів - 100 тис. грн. Оцінити вартість об'єкта оцінки.

**Завдання 5.** Прогнозна оціночна вартість ліквідації активів підприємства становить 2000 тис. грн. Ліквідаційний період визначено в один рік. Витрати на ліквідацію активів визначені в розмірі 25 % виручки від ліквідації активів. Оцінити ліквідаційну вартість підприємства, якщо ставка дисконту для порівняних об'єктів становить 20 %.

**Завдання 6.** Вихідна інформація про діяльність оцінюваного підприємства наведена в таблиці 12.7.

Результати попереднього аналізу свідчать про зниження балансової вартості основних засобів на 30%, завищення вартості запасів на 10 %, наявності нереальної до погашення дебіторської заборгованості в розмірі 20 % від балансової вартості. Визначити ринкову вартість підприємства методом чистих активів.

Таблиця 12.7 – Вихідні дані про діяльність об'єкта оцінки, тис. грн

| Актив                                   |      | Пасив                              |      |
|---|------|------------------------------------|------|
| Основні засоби (по залишковій вартості) | 6000 | Довгостроковий позиковий капітал   | 1100 |
| Запаси                                  | 2000 | Короткостроковий позиковий капітал | 4400 |
| Дебіторська заборгованість              | 1000 | Власні кошти                       | 4000 |
| Кошти                                   | 500  | цільове фінансування               | 500  |
| Всього активів                          | 9500 | Всього пасивів                     | 9500 |

**Завдання 7.** Незабаром відкриття магазину «Ластівка». Вважаємо потенціал магазину, використовуючи дані за подібними трьома магазинами в інших районах міста з подібними характеристиками.

Необхідно:

1. Обчислити потенціал свого магазину (за тиждень, за місяць).
2. Розрахувати точку беззбитковості магазину. Постійні витрати у магазину «Ластівка» (включаючи податки, оренду, зарплату персоналу) будуть рівні 30 000 грн. Змінні витрати (в тому числі і на закупівлю товару) складуть 120 000 грн. Обсяг виручки планується \_\_\_\_\_ грн на місяць.
3. Висновок:

Таблиця 12.8 – Вихідні дані

| Магазин  | Магазин 2 | Магазин 3 | Магазин 4 | Разом | Магазин "Ластівка" |
|--|-----------|-----------|-----------|-------|--------------------|
|  | T2, N2    | T3, N3    | T4, N4    |       | T1, N1             |
| Число жителів у районі, тис. (N)                   | 40        | 80        | 66        |       | 50                 |
| Тижневий товарообіг (тис. грн / тиждень)           | 30        | 78        | 59        |       | -                  |
| Середній тижневий товарообіг на 1 тис. жителів (a) |           |           |           |       |                    |
| Потенціал магазину "Ластівка" (тис. грн/тиждень)   |           |           |           |       |                    |

2. Розрахувати точку беззбитковості магазину. Постійні витрати в магазині «Ластівка» (включаючи податки, оренду, зарплату персоналу) будуть рівні 30 000 грн. Змінні витрати (в тому числі і на закупівлю товару) складуть 120 000 грн. Обсяг виручки планується \_\_\_\_\_ грн на місяць.

Висновок:

**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.

### *Тестові завдання*

- 1. Доходний підхід до оцінки підприємства представлений методами:**
  - а) дисконтованих грошових потоків і альтернативної вартості;
  - б) поточної вартості майна та капіталізації прибутку;
  - в) галузевих співвідношень і прогнозування продажів
- 2. Основним методом оцінки підприємства зі стабільними потоками доходів у незмінних протягом часу умовах зовнішнього середовища є:**
  - а) метод капіталізації прибутку;
  - б) метод компанії - аналогу;
  - в) метод угод.
- 3. Вартість продажу об'єкта в постпрогнозованому періоді є:**
  - а) вартість аналогу;
  - б) дисконтована вартість;
  - в) продовжена вартість.
- 4. В яку із статей не вносять виправлення при коригуванні балансу з метою визначення чистих активів:**
  - а) основні засоби;
  - б) запаси;
  - в) грошові кошти.
- 5. В основі якого методу покладені ціни, що сформовані на відкритому фондовому ринку:**
  - а) методу компанії – аналога;
  - б) галузевих коефіцієнтів;
  - в) методу ліквідаційної вартості.
- 6. До моментних відносять мультиплікатор:**
  - а) ціна/прибуток;
  - б) ціна/грошовий потік;
  - в) ціна/ чисті активи.
- 7. Мультиплікатор ціна/прибуток відрізняється від ціна/грошовий потік за інших рівних умов на величину:**
  - а) собівартості продукції;
  - б) адміністративних витрат;
  - в) операційних витрат.
- 8. Якщо в структурі активів підприємства переважає нерухомість, то перевага надається мультиплікатору:**
  - а) ціна/прибуток;
  - б) ціна/грошовий потік;
  - в) ціна/ чисті активи.
- 9. Вартість чистих активів відрізняється від величини власного капіталу підприємства на величину:**
  - а) спеціальних фондів;
  - б) нерозподіленого прибутку;
  - в) резервного капіталу.



**10. Який підхід до оцінки вартості бізнесу вимагає окремої оцінки вартості земельної ділянки:**

- а) порівняльний;
- б) майновий;
- в) доходний.

### ***Тема 13 Прикладні аспекти оцінювання потенціалу підприємства***

#### ***Питання лекції:***

1. Особливості оцінки потенціалу підприємства для моніторингу поточних можливостей.
2. 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. Оцінка потенціалу при: викупу паїв, випуску нових акцій, приватизації підприємства, санація підприємств – банкрутів, перевірки цін пропозиції акцій.

#### ***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.

#### ***Тестові завдання***

**1. Спеціальні методи оцінки потенціалу (бізнесу) стосуються:**

- а) визначення вартості машин і обладнання;
- б) поточної вартості майна і капіталізації прибутку;
- в) незвичайних господарських ситуацій, що мають місце в ринковій економіці.

**2. Найбільш привабливим для власника паю при викупі паїв закритих компаній є наступний варіант:**

- а) компенсація за пай дорівнює номінальній вартості початкового внеску за пай;

- б) вартість паю дорівнює номінальній вартості початкового внеску, індексованого на рівень інфляції;
- в) вартість паю дорівнює його ринковій вартості, що розраховується як пропорційну частку від загальної ринкової вартості підприємства.

**3. Особливістю оцінки підприємств, що проводять санацію, є:**

- а) обов'язкова перевірка ціни пропозиції акцій закритих компаній;
- б) прогнозування оціночної вартості підприємства після виконання всього комплексу оціночних заходів;
- в) визначення співвідношення між балансовою та оціночною (ринковою) вартістю його власного капіталу.

**4. Процес організації моніторингу поточних можливостей складається з таких етапів:**

- а) визначення цілей та завдань;
- б) розробка плану прибутку;
- в) визначення складу інформації;
- г) стратегічне планування;
- д) побудова моделі потенціалу.

**5. Базовими принципами в організації моніторингу є:**

- а) цілісність;
- б) оперативність;
- в) пріоритет управління;
- г) прибутковість;
- д) всі відповіді вірні.

**6. Перевагами графоаналітичних моделей є:**

- а) наочність;
- б) швидкість отримання результатів;
- в) простота розрахунків;
- г) немає вірної відповіді.

**Тема 14 Резерви і чинники управління результативністю використання потенціалу підприємства**

Щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерв — це кількісна величина. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції і її реалізації. Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів з їх мобілізації.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

- 1) аналітичний — на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви;
- 2) організаційний — тут розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;

3) функціональний — коли практично реалізують заходи і контролюють їх виконання.

Резерви збільшення прибутку є можливими:

- ⇒ за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- ⇒ за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- ⇒ за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців;
- ⇒ за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

Розгляньмо деякі з цих напрямків детальніше.

Резерв зростання прибутку ( $PZ_0$ ) за рахунок збільшення обсягу продукції розраховуються за формулою:

$$PZ_0 = \sum_{i=1}^n \Pi_i^n \cdot \Delta P, \quad (14.1)$$

де  $\Pi_i^n$  — планова сума прибутку на одиницю  $i$ -ї продукції;

$\Delta P$  — додатково реалізована продукція (тис. грн).

Якщо прибуток розраховано на 1 грн продукції, то сума резерву його зростання в результаті збільшення обсягу реалізації визначатиметься за формулою:

$$PZ_0 = \frac{\Pi_p^\Phi}{P^\Phi} \Delta P(pz), \quad (14.2)$$

де  $\Pi_p^\Phi$  — фактичний прибуток від реалізації продукції;

$P^\Phi$  — фактичний обсяг реалізації;

$\Delta P(pz)$  — резерв збільшення реалізації продукції.

Іншим важливим напрямком пошуку резервів збільшення прибутку є зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Для пошуку та підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок зниження собівартості аналізують звітні дані щодо витрат на виробництво за калькуляціями, користуючись методом порівняння фактичного рівня витрат з прогресивними науково обґрунтованими нормами і нормативами за видами витрат (сировини і матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів), нормативами використання виробничих потужностей, обладнання, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень тощо.

Кількісна величина резервів визначається порівнянням досягнутого рівня з нормативною величиною:

$$\sum C_{(pz)} = C_{l_i} - C_{н_i}, \quad (14.3)$$

де  $\sum C_{(pz)}$  — резерв зниження собівартості продукції за рахунок  $i$ -го виду ресурсів;

$C_{l_i}$  — фактична величина використаного  $i$ -го виду ресурсу;

$C_{н_i}$  — нормативна величина використаного  $i$ -го виду ресурсу.

Тоді загальна величина виявлених резервів зниження собівартості продукції визначатиметься за такою формулою:

$$\sum C_{(pz)}^{zag} = \sum_{i=1}^n PZ_{c_i} \quad (14.4)$$

Резерви зниження собівартості продукції будуть водночас і резервами збільшення прибутку, а отже, розрахунки резерву зростання прибутку проводять за формулою:

$$\sum PZ_{pc} = C_m (P_l + P_n) \quad (14.5)$$

де  $\sum PZ_{pc}$  — резерв зростання прибутку;

$C_m$  — можливе зниження витрат на 1 грн продукції;

$P_l$  — реалізована продукція за звітом;

$P_n$  — можливе зростання обсягу реалізації.

Після розрахунку загальної величини резервів зниження собівартості продукції за всіма калькуляційними статтями необхідно деталізувати резерви збільшення прибутку за рахунок зниження затрат живої та речовинної праці за окремими напрямками.

Економія затрат живої праці досягається за рахунок здійснення таких заходів: підвищення продуктивності праці і зниження трудомісткості; скорочення витрат за понаднормові години роботи, виплат за цілоденні та внутрішньозмінні простої тощо.

Підрахунок зростання прибутку за рахунок виявлених резервів зниження собівартості можна проводити за такими напрямками:

1. Здійснення організаційно-технічних заходів. За рахунок цього можна одержати економію протягом 12 місяців з моменту повного впровадження цих заходів.

$$\sum PZ_c = (C_1 - C_2) \cdot ВП \quad (14.6)$$

де  $\sum PZ_c$  — економія від здійснення організаційно-технічних заходів, грн;

$C_1, C_2$  — собівартість одиниці продукції відповідно до і після здійснення даного організаційно-технічного заходу, грн;

ВП — річний обсяг випуску продукції після здійснення організаційно-технічного заходу, грн.

2. Зменшення кількості робітників. Цей захід може забезпечити економію за багатьма напрямками через те, що він передбачає:

— збільшення продуктивності праці, а отже, збільшення обсягу виробництва з меншою кількістю робітників;

— зміну трудомісткості продукції;

— більш повне використання фонду робочого часу.

Для всіх цих напрямків можна користуватися формулою:

$$PЗ_ч = (Ч \cdot З_0) + \Phi_c, \quad (14.7)$$

де  $PЗ_ч$  — резерв, одержаний за рахунок зменшення чисельності робітників, грн;

$Ч$  — середньорічна чисельність скорочених робітників, осіб;

$З_0$  — середня заробітна плата звільненого робітника, грн;

$\Phi_c$  — сума відрахувань у соціальні та інші фонди.

3. Економія коштів на оплату праці за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу (зниження трудомісткості) розраховуються за такою формулою:

$$\sum PЗ_{нтп} = \sum_{i=1}^n (P_0 - P_1) ВП_{нат}, \quad (14.8)$$

де  $\sum PЗ_{нтп}$  — резерв за рахунок запровадження заходів науково-технічного прогресу, грн;

$P_0$  — витрати на оплату праці стосовно одиниці продукції до і після впровадження науково-технічних досягнень, грн;

$ВП_{нат}$  — обсяг виробництва продукції після впровадження досягнень до кінця року в натуральних одиницях виміру.

4. Зменшення прямих матеріальних витрат. Для розрахунку суми можливого прибутку користуються формулою:

$$\sum PЗ_{пм} = (H_M^n \cdot Ц_M - H_M^d \cdot Ц_M) ВП, \quad (14.9)$$

де  $\sum PЗ_{пм}$  — сума прибутку, одержана за рахунок зниження матеріальних витрат, грн;

$H_M^n$ ,  $H_M^d$  — норма витрат прямих матеріальних ресурсів до і після впровадження науково-технічних досягнень у натуральних одиницях виміру;

$Ц_M$  — ціна прямих матеріальних витрат, грн;

$ВП$  — обсяг виробництва продукції після впровадження досягнень НТП, грн.

5. Зниження умовно-постійних витрат також може бути резервом збільшення прибутку. Таке зниження може статися у зв'язку зі зростанням обсягу випуску продукції. Цю залежність можна виразити такою формулою:

$$\sum PЗ_{уп} = (C_{кс} \cdot ПВ_{уп} - A_б) K_{уп}, \quad (14.10)$$

де  $\sum PЗ_{уп}$  — сума збільшення прибутку за рахунок зниження умовно-постійних витрат, грн;

$C_{кс}$  — сума витрат за однією з комплексних статей, грн;

$ПВ_{уп}$  — питома вага умовно-постійних витрат у статтях витрат;

$A_б$  — сума амортизаційних відрахувань у собівартості базового періоду, грн;

$K_{уп}$  — темп приросту обсягу випуску продукції, коефіцієнт.

Після закінчення аналізу пошуку резервів збільшення прибутку результати узагальнюються. Під час пошуку резервів прибутку протягом звітного року можуть раптово виявлятися резерви короткострокової дії. Використання цих резервів можливе за допомогою розроблення системи оперативних заходів.

### ***Питання для роздуму, самоперевірки, повторення***

1. Які завдання ставляться перед аналізом прибутку підприємства?
2. Назвіть джерела інформації для аналізу прибутку та охарактеризуйте їх.
3. Поясніть, як формується прибуток підприємства.
4. Що таке прибуток, одержаний від звичайної діяльності?
5. Що таке чистий прибуток?
6. Назвіть фактори, які впливають на прибуток від реалізації.
7. Поясніть, як створюються доходи від цінних паперів.
8. Що таке трендовий аналіз прибутку?
9. Охарактеризуйте резерви збільшення прибутку.
10. Назвіть види рентабельності та охарактеризуйте їх.

### ***Тестові завдання***

- 1. Якість продукції як економічна категорія характеризує:**
  - а) міру задоволення певної потреби, яка виявляється у споживанні;
  - б) ефективність споживання матеріальних і трудових ресурсів, затрачених на виробництво товару;
  - в) сукупність техніко-експлуатаційних характеристик виробу;
  - г) сукупність властивостей виробу, що зумовлюють його здатність задовольняти певні потреби споживачів.
- 2. Конкуреноспроможність продукції - це характеристика товару, яка відображає:**
  - а) переваги над товаром-конкурентом за якісними показниками;
  - б) переваги над товаром-конкурентом за мірою задоволення певної потреби і за витратами на її забезпечення;
  - в) переваги над аналогічними товарами за рівнем надійності та післяпродажного обслуговування;
  - г) переваги над конкурентним товаром за ціною та якістю.
- 3. Найважливішими складовими, що забезпечують конкуреноспроможність продукції, є:**
  - а) територіальне охоплення ринку;
  - б) рівень якості продукції;
  - в) ціновий чинник;
  - г) розширення ринкового сегменту.
- 4. Система управління конкуреноспроможністю продукції повинна вирішувати такі завдання:**
  - а) забезпечити вчасну розробку перспективних планів роботи підприємства;
  - б) забезпечити розробку заходів щодо зниження собівартості продукції;
  - в) домогтись поліпшувати якість самої продукції;

г) підвищити оперативність і якісний рівень післяпродажного обслуговування.

**5. До узагальнюючих показників економічної ефективності виробництва можна віднести:**

- а) фондівдачу;
- б) рентабельність виробництва;
- в) матеріаломісткість продукції;
- г) рівень задоволення потреб ринку.

**6. Рентабельність реалізованої продукції доцільно аналізувати, ураховуючи вплив таких факторів як:**

- а) зміна структури та асортименту продукції;
- б) зміна собівартості продукції;
- в) зміна відпускних цін на продукцію;
- г) усі відповіді вірні.

**7. У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:**

- а) аналітичний, організаційний, функціональний;
- б) початковий, кульмінаційний, завершальний;
- в) формування та впровадження;
- г) усі відповіді вірні.

**8. Зниження умовно-постійних витрат також може бути резервом:**

- а) зменшення прибутку;
- б) збільшення прибутку;
- в) зменшенням рентабельності;
- г) збільшення рентабельності.

## ГЛОСАРІЙ

**Альтернативне використання** — можливі варіанти використання нерухомого майна, які відрізняються від існуючого використання та розглядаються під час аналізу найбільш ефективного використання об'єкта оцінки.\*

**База оцінки** — комплекс методичних підходів, методів та оціночних процедур, що відповідають певному виду вартості майна. Для визначення бази оцінки враховуються мета оцінки та умови використання її результатів.\*

**Бізнес** — (від англ. business — справа, підприємництво) — ініціативна економічна діяльність, яка реалізується за рахунок власних або позикових коштів на власний ризик та під свою відповідальність, головна ціль якого отримання прибутку та розвиток власної справи. Згідно зі стандартом оцінки бізнес — певна господарська діяльність, яка провадиться або планується для провадження з використанням активів цілісного майнового комплексу.\*

**Бонітування ґрунтів** — порівняльна оцінка якості ґрунтів за їх основними природними властивостями, що мають сталий характер; принцип визначення вартості земельної ділянки — як еквіваленту її цінності для покупця.\*\*

**Будівлі** — земельні поліпшення, в яких розташовані приміщення, призначені для перебування людини, розміщення рухомого майна, збереження матеріальних цінностей, здійснення виробництва тощо.\*

**Валовий дохід** — сукупне надходження коштів, які очікується отримати від реалізації прав, пов'язаних з об'єктом оцінки.\*

**Вартість** — еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей.\*

**Вартість відтворення** — визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення (придбання) в сучасних умовах нового об'єкта, який є ідентичним об'єкту оцінки.\*

**Вартість заміщення** — визначена на дату оцінки поточна вартість витрат на створення (придбання) нового об'єкта, подібного до об'єкта оцінки, який може бути йому рівноцінною заміною.\*

**Вартість ліквідації за стандартом № 1** — вартість, яку очікується отримати за об'єкт оцінки, що вичерпав корисність відповідно до своїх первісних функцій. За цим же стандартом Ліквідаційна вартість — вартість, яка може бути отримана за умови 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. Ліквідаційна вартість активу згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку дорівнює його вартості ліквідації згідно з цим Стандартом.\* З точки зору чистоти термінології, вартість ліквідації — це витрати на ліквідацію об'єкта.

**Вартість реверсії** - вартість об'єкта оцінки, яка прогнозується на період, що настає за прогнозним.\*

**Вартість у використанні** — вартість, яка розраховується виходячи із сучасних умов використання об'єкта оцінки і може не відповідати його найбільш ефективному використанню.\*

**Відбудовна вартість** — поточні витрати, необхідні на відновлення точної копії всіх активів підприємства, або створення аналогічного бізнесу.\*



**Відновна вартість для цілей оренди** — залишкова вартість відтворення (заміщення) або ринкова вартість земельних поліпшень, що застосовуються та визначаються в порядку, встановленому Національним стандартом та цим Стандартом.\*

**Виробнича стратегія** ґрунтується на врахуванні обмежень, які накладає існуюча технічна база на можливості диверсифікації продукції, з урахуванням перспектив фінансово забезпеченого розвитку підприємства.

**Виробничий потенціал підприємства** - це властивість носія забезпечити виготовлення продукції певної номенклатури, що відповідає вимогам ринку за вихідними характеристиками, якістю, асортиментом, за максимумом, з орієнтацією не на попит, а на загальну місткість ринку цієї або альтернативної (що її виробництво забезпечено функціональним потенціалом відповідної системи) продукції.

**Вихідні дані** — документи, в яких містяться характеристики об'єкта оцінки.\*

**Втрати від послаблення** — це сума, на яку облікова вартість активу перевищує його ринкову вартість (за МСО).\*

**Графо-аналітична модель потенціалу підприємства** – функціонування підприємства проявляється через розвиток всіх напрямів діяльності. Графо-аналітична модель підприємства представляє собою область яка утворена векторами, що являють собою сфери (напрямки) діяльності підприємства. Схожі напрямки об'єднуються в N –інтегровані напрямки діяльності підприємства, якщо обрано три інтегровані напрямки діяльності підприємства, то графо-аналітична модель набуває вигляду квадрата потенціалу підприємства, якщо три – трикутник потенціалу підприємства на перетини векторів розміщується точка розвитку потенціалу підприємства.

**Грошовий потік** — сума прогнозованих або фактичних надходжень від діяльності (використання) об'єкта оцінки.\*

**Гудвіл** — перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання (11(С) БО 19).\* Гудвіл звичайно розглядається як сукупна оцінка потенційними покупцями визначальних особливостей підприємства (фірми), які приносять фірмі прибуток понад того, який одержує аналогічна фірма, що не має вказаних властивостей, за рівними умовами.

**Дійсна вартість майна для цілей страхування** — вартість відтворення (вартість заміщення) або ринкова вартість майна визначені відповідно до умов договору страхування.\*

**Дисконтування** — визначення поточної вартості грошового потоку з урахуванням його вартості, яка прогнозується на майбутнє.\*

**Економічний (зовнішній) знос** — знос, що зумовлений впливом соціально-економічних, екологічних та інших факторів на об'єкт оцінки.\*

**Загальний потенціал цілісного об'єкта** — це його властивості, які складають для суб'єкта оцінки (власника або зовнішнього оцінювача) бажаний кінцевий результат, що відображає мету створення підприємства чи загрозу, яку потрібно нейтралізувати.

**Залишкова вартість заміщення (відтворення)** — вартість заміщення (відтворення) об'єкта оцінки за вирахуванням усіх видів зносу (для нерухомого майна — з урахуванням ринкової вартості земельної ділянки при її існуючому використанні (прав, пов'язаних із земельною ділянкою).\*

**Залишковий строк економічного життя земельних поліпшень** — строк від дати оцінки до закінчення строку економічного життя земельних поліпшень.\*

**Земельна ділянка** — частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, визначеними щодо неї правами. Під час проведення оцінки земельна ділянка розглядається як частина земної поверхні і (або) простір над та під нею висотою і глибиною, що необхідні для здійснення земельних поліпшень.\*

**Земельне поліпшення** — результати будь-яких заходів, що призводять до зміни якісних характеристик земельної ділянки та її вартості. До земельних поліпшень належать матеріальні об'єкти, що розташовані у межах земельної ділянки, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни призначення, а також результати господарської діяльності або проведення певного виду робіт (зміна рельєфу, поліпшення ґрунтів, розміщення посівів, багаторічних насаджень, інженерної інфраструктури тощо).\*

**Злиття** — об'єднання підприємств (шляхом створення нової юридичної особи, або приєднання підприємств до головного підприємства), в результаті якого власники (акціонери) підприємств, що об'єднуються, здійснюватимуть контроль над усіма чистими активами об'єднаних підприємств з метою досягнення подальшого спільного розподілу ризиків та вигод від об'єднання. При цьому жодна зі сторін не може бути визначена як покупець.\*

**Знос (знецінення)** — втрата вартості майна порівняно з вартістю нового майна. Знос за ознаками його виникнення поділяють на фізичний, функціональний та економічний (зовнішній). Фізичний та функціональний знос може бути таким, що технічно усувається, і таким, що не усувається, або усунення його є економічно недоцільним.\* Дане визначення застосовується за стандартами оцінки, хоча і не відображає сутності реального зносу.

**Інвестований капітал** — сума власного та запозиченого капіталу (довгострокового боргу) цілісного майнового комплексу.\*

**Інвестиційна вартість** — вартість, яка визначена з урахуванням конкретних умов, вимог та мети інвестування в об'єкт оцінки.\* За МСО Інвестиційна вартість — здатність інвестицій приносити дохід або віддачу, що є характеристикою інвестиційного проекту, і розраховується відповідними методами співставлення очікуваних втрат та результатів.

**Інвестиційний потенціал** — являє собою наявні приховані можливості підприємства щодо простого і розширеного відтворення і є головною складовою фінансового потенціалу підприємства.

**Інформаційний потенціал** — це єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку та прийняття управлінських рішень і впливають на характер (специфіку) виробництва через збір, зберігання (накопичення), обробку та розповсюдження інформаційних ресурсів. У складі інформаційного потенціалу можна окремо виділити **інформаційно-обчислювальний потенціал**, до якого належить комплекс технічних, програмно-математичних, організаційно-економічних засобів і спеціальних кадрів, призначений для автоматизації процесу вирішення задач управління підприємством у різних галузях людської діяльності.

**Ідентифіковані активи та зобов'язання** — придбані активи та зобов'язання, які на дату придбання відповідають критеріям визнання статей балансу, встановлених Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 "Баланс".\*

**Індивідуальний моральний знос** — втрата споживчої вартості об'єкта для його власника в результаті невідповідності можливостей конкретної машини вимогам робочого місця, яка вимірюється сумою витрат на приведення їх у відповідність шляхом модернізації об'єкта або зміни умов експлуатації.

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

**Існуюче використання** — фактичне використання нерухомого майна на дату оцінки.\*

**Існуючий потенціал** — корисна або шкідлива властивість будь-якого носія штучного чи природного походження проявляти себе щодо зовнішнього середовища, яка принципово може бути використана (або нейтралізована) зацікавленим суб'єктом для досягнення певної мети без цілеспрямованих змін у структурі та масштабах такого носія.

**Кадровий потенціал** відображує якісну сторону властивості даного ресурсу забезпечити виконання технологічного процесу створення матеріальних або нематеріальних цінностей з характеристиками, які відповідають вимогам ринку.

**Капіталізація** — визначення вартості об'єкта оцінки на підставі очікуваного доходу від його використання. Капіталізація може здійснюватися із застосуванням ставки капіталізації (пряма капіталізація) або ставки дисконту (непряма капіталізація чи дисконтування).\*

**Капітальні інвестиції** — інвестиції, що спрямовуються у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання, створення необоротних активів (включаючи необоротні матеріальні активи, призначені для заміни діючих, і устаткування для здійснення монтажу), а також авансові платежі для фінансування капітального будівництва.\*

**Кластери (земельні)** — земельні ділянки, які у ході створення земельного кадастру відповідають певним головним характеристикам, обмежена кількість яких забезпечує мінімальне перекручення впливу їх взаємного розташування.

**Конкурентоспроможність потенціалу підприємства** — комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваги сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу по відношенню до сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів.

**Контрольна знижка** — зменшення вартості об'єкта оцінки через відсутність права контролю або їх меншого обсягу порівняно з вартістю об'єктів, які характеризуються правами контролю в більшому обсязі.\*

**Контрольна надбавка** — збільшення вартості об'єкта оцінки через наявність більших прав контролю порівняно з вартістю об'єктів, які характеризуються правами контролю в меншому обсязі.\*

**Корпоративна частка** — частка (пай, акції) господарського товариства, що утворене на основі цілісного майнового комплексу.\*

**Логістичний потенціал** – це максимальна продуктивність, а саме функціональна спроможність системно інтегрованих підрозділів, які охоплюють всі види діяльності, щодо переміщення в просторі та руху в часі персоналу, матеріалів, готових виробів, енергії та інформаційних потоків.

**Маркетингова стратегія** — це стратегія, орієнтована на врахування ринкового впливу на напрямки, типи, темпи та масштаби розвитку підприємства.

**Медіанне значення скоригованих цін продажу** — середнє значення цін продажу для ранжованого ряду варіантів (без урахування найбільшого та найменшого значень) цін продажу об'єктів, обраних для порівняння.\*\*\*

**Методичні підходи** — загальні способи визначення вартості майна, які ґрунтуються на основних принципах оцінки.\*

**Метод оцінки** — спосіб визначення вартості об'єкта оцінки, послідовність оціночних процедур якого дає змогу реалізувати певний методичний підхід.\*

**Модальне значення скоригованих цін продажу** — найбільш поширене значення цін продажу об'єктів, обраних для порівняння.\*\*\*

**Мультиплікатор** — коефіцієнт, що розраховується шляхом ділення ціни продажу (пропонування) подібного цілісного майнового комплексу або ринкової капіталізації акціонерного товариства, цілісний майновий комплекс якого розглядається як подібний до оцінюваного цілісного майнового комплексу, на відповідний фінансово-економічний або інший показник, що характеризує його діяльність.\*

**Надлишкове майно** — майно, що не використовується у господарській діяльності підприємства і максимальна цінність якого досягається внаслідок відчуження.\*

**Надлишкове поліпшення нерухомого майна** — результати заходів, спрямованих на зміну фізичного (технічного) стану та (або) якісних характеристик земельної ділянки та (або) земельних поліпшень, відокремлення яких не призведе до зміни ринкової вартості земельної ділянки та (або) земельних поліпшень. Вартість надлишкових поліпшень є позитивною різницею між витратами на заміщення (відтворення) та приростом ринкової вартості, що зумовлений такими витратами.\*

**Надлишок нереалізованого потенціалу** — властивість носія, яка не може бути використана за існуючих умов виробництва і реалізації продукції.

**Найбільш ефективно використання земельної ділянки** — фізично можливе та економічно доцільне використання земельної ділянки та (або) земельних поліпшень згідно із законодавством, у результаті якого вартість, що визначається, буде максимальною порівняно з вартістю, яка може бути визначена на підставі аналізу інших можливих варіантів її використання.\*\*\*

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

**Невід'ємне поліпшення нерухомого майна** — результати заходів, спрямованих на покращення фізичного (технічного) стану і (або) якісних характеристик земельної ділянки та (або) земельних поліпшень, відокремлення яких призведе до зменшення ринкової вартості відповідно до земельної ділянки або земельних поліпшень.\*

**Негативний гудвіл** — перевищення вартості частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань над вартістю придбання на відповідну дату.\*

**Незалежна оцінка** — визначення певного виду вартості майна суб'єктом оціночної діяльності суб'єктом господарювання за договором із замовником.\*\*\*

**Нематеріальний актив** — немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам (П(С)БО 8).\*

**Нематеріальні об'єкти оцінки (об'єкти оцінки у нематеріальній формі)** — об'єкти оцінки, які не існують у матеріальній формі, але дають змогу отримувати певну економічну вигоду (Стандарт оцінки №1).\*

**Немонетарні активи** — всі активи, крім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (чи визначеній) сумі грошей.\*

**Необ'єктивна оцінка** — оцінка, яка ґрунтується на явно неправдивих вихідних даних, навмисно використаних оцінювачем для надання необ'єктивного висновку про вартість об'єкта оцінки.\*

**Непрофесійна оцінка** — оцінка, яка проведена з порушенням кваліфікаційних вимог, що визначаються законодавством про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність.\*

**Нереалізований потенціал** — частка або увесь існуючий потенціал будь-якого носія штучного чи природного походження, що не використовується на момент оцінки за внутрішніми або зовнішніми причинами й існування якого доцільно лише як тимчасове становище, або як резерв.

**Нерухоме майно (нерухомість)** — земельна ділянка без поліпшень або земельна ділянка з поліпшеннями, які з нею нерозривно пов'язані, будівлі, споруди, їх частини, а також інше майно, що згідно з законодавством належить до нерухомого майна.\*

**Неякісна (недостовірна) оцінка** — оцінка, яка проведена з порушенням принципів, методичних підходів, методів, оціночних процедур або на основі необґрунтованих припущень, що доводиться шляхом рецензування.\*

**Нове будівництво** — це напрямок відновлення таких об'єктів, як фірма, об'єднання підприємств, галузь виробництва, пов'язаний зі зміною їх структури, як інтенсивного, так і екстенсивного характеру розвитку, залежно від рівня використовуваних технологій та прогресивності продукції, що реалізується шляхом додаткового вводу передової техніки на знов зведених площах, які виділені додатково згідно з планом розвитку регіону, галузі, виконується силами підрядних організацій.

**Номінальний грошовий потік** — грошовий потік у прогнозних цінах на майбутні періоди з урахуванням прогнозного рівня інфляції.\*

**Номінальна ставка дисконту** — ставка дисконту, що застосовується для визначення поточної вартості номінального грошового потоку.\*

**Носій потенціалу** — будь-яке природне чи штучне явище, якому притаманна внутрішня властивість проявлятися відносно зовнішнього середовища певним чином (що можна оцінити як потенціал об'єкта), і без якого ця властивість (потенціал) не існує.

**Об'єднання підприємств** — з'єднання окремих підприємств у результаті приєднання одного підприємства до іншого або внаслідок одержання контролю одним підприємством над чистими активами та діяльністю іншого підприємства.\*

**Об'єкт** — природне чи штучне явище, яке є носієм потенціалу, що потребує оцінки (або діагностики) з боку суб'єкта оцінки для використання у процесі досягнення мети оцінювача (тобто при продажу, або експлуатації, якщо оцінювач — власник об'єкта).

**Об'єкт порівняння** — подібне майно, що відібране для застосування порівняльного підходу.\*

**Об'єкти оцінки** — майно та майнові права, які підлягають оцінці. Об'єкти оцінки класифікують за різними ознаками, зокрема, об'єкти оцінки в матеріальній та нематеріальній формі, у формі цілісного майнового комплексу.\*

**Об'єкти оцінки у матеріальній формі** — нерухоме майно (нерухомість) та рухоме майно.\*

**Об'єкти оцінки у нематеріальній формі** — об'єкти оцінки, які не існують у матеріальній формі, але дають змогу отримувати певну економічну вигоду. До об'єктів у нематеріальній формі належать фінансові інтереси (частки (паї, акції), опціони, інші цінні папери та їх похідні, векселі, дебіторська і кредиторська заборгованість тощо), а також інші майнові права.\*

**Об'єкти оцінки у формі цілісного майнового комплексу (цілісний майновий комплекс)** — об'єкти, сукупність активів яких дає змогу провадити певну господарську діяльність. Цілісними майновими комплексами є підприємства, а також їх структурні підрозділи (цехи, виробництва, дільниці тощо), які можуть бути виділені в установленому порядку в самостійні об'єкти з подальшим складанням відповідного балансу і можуть бути зареєстровані як самостійні суб'єкти господарської діяльності.\* Операційні витрати — прогнозовані витрати власника, пов'язані з отриманням валового доходу. До операційних не належать витрати на обслуговування боргу та податків, що сплачуються від величини прибутку, отриманого від використання об'єкта оцінки, єдиного податку, фіксованого податку.\* Даний термін відрізняється в оцінці від значення, яке має в обліку.

**Оціночна вартість** — вартість, яка визначається за встановленими алгоритмом та складом вихідних даних.\*

**Оціночні процедури** — дії (етапи), виконання яких у певній послідовності дає можливість провести оцінку.\*

**Підприємництво** — це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку (Господарський кодекс).\*\*

**Підприємство, як об'єкт оцінки або діагностики потенціалу** — складна штучна виробничо-господарська система, здатна виконувати координовані у часі та просторі роботи, у результатах яких є зацікавлений оцінювач.

**Передавальні пристрої** — земельні поліпшення, створені для виконання спеціальних функцій з передачі енергії, речовини, сигналу, інформації тощо будь-якого походження та виду на відстань (лінії електропередачі, трубопроводи, водопроводи, теплові та газові мережі, лінії зв'язку тощо).\*

**Персонал** — це сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності.

**Подібна угода** — цивільно-правова угода, предметом якої є подібне майно і яка має спільні ознаки з угодою, для укладення якої проводиться оцінка.\*

**Подібне майно** — майно, що за своїми характеристиками та (або) властивостями подібне до об'єкта оцінки і має таку саму інвестиційну привабливість.\*

**Повний потенціал функціонального елемента** — це властивості системи, яка створена у складі підприємства з метою забезпечення вимог усіх інших елементів носія щодо їх поповнення за рахунок зовнішнього середовища через відповідні ринки, або для реалізації властивостей підприємства відносно зовнішнього середовища.

**Постпрогнозний період** — період, наступний за прогнозним.\*

**Потенціал** — це внутрішня властивість будь якого об'єкта або його елемента, як носія, проявляти себе відносно зовнішнього середовища.

**Потенціал використання часткового елемента** є властивістю, що забезпечує виконання окремих операцій по виготовленню, збуту, інформаційному або іншому забезпеченню виробничого процесу. Вона відображується існуючими технічними характеристиками та діапазоном, у якому вони можуть бути розширені або створені зі зміною самого елемента, як носія часткового потенціалу.

**Потенціал гнучкості технології** характеризує рівень можливостей при переналаджуваній системі на виробництво модифікованої або принципово нової продукції. Відсутність вказаної властивості означає обмеження потенціалу розвитку системи за рівнем витрат на впровадження такого переходу (оскільки багато елементів системи вимагатимуть заміни), за рівнем витрат часу на реалізацію заходів (що означає втрати від зупинки виробництва на переозброєння чи реконструкцію), за рівнем забезпеченості персоналом (оскільки нова технологія потребує участі спеціалістів на стадії впровадження та перенавчання персоналу для подальшої експлуатації).

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

**Потенціал конкурентоспроможності підприємства** — це властивість носія забезпечити потреби ринку за кожною номенклатурною позицією продукції за обсягом, характеристиками, якістю та ціною в межах виробничого та економічного потенціалу підприємства на певному рівні: вище, нижче або на рівні конкурентів з урахуванням рівня використання існуючої властивості щодо конкурентоспроможності та потенціалу її розвитку.

**Потенціал нематеріальних активів** — сукупність можливостей підприємства використовувати права на нові чи існуючі продукти інтелектуальної праці у господарському процесі з метою реалізації корпоративних інтересів на основі задоволення суспільних потреб.

**Потенціал основних фондів** — це наявні і скриті можливості основних фондів, що формулюють техніко-технологічний базис, виробничої потужності підприємства.

**Потенціал організаційної структури управління** — являє собою загальнокорпоративний управлінський (формальний та неформальний) механізм функціонування підприємства, який втілює у собі рівень організації функціональних елементів системи та характер взаємозв'язків між ними.

**Потенціал підприємства** — це його властивість, як носія штучного походження, забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку.

**Потенціал рекомбінації** відображує властивість системи піддаватися змінам з ціллю її вдосконалення з економічно виправданим рівнем витрат на реалізацію, за рахунок зміни сполучень наявних елементів системи.

**Потенціал розвитку** — властивість носія піддаватися змінам, які забезпечать посилення існуючих, або появу нових властивостей, які можуть бути додатково створені у розмірах, обмежених природними, організаційно-технічними та загальноекономічними умовами.

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

**Потенціал трансформації** визначається як властивість системи піддаватися змінам з ціллю її вдосконалення з економічно виправданим рівнем витрат на реалізацію, за рахунок зміни конструкції окремих елементів шляхом заміни та модернізації.

**Потенціал ціни продажу відокремленого об'єкта** відображує властивість об'єкта оцінки, що перестав бути частковим елементом носія потенціалу більш крупного об'єкта (підприємства), приносити власнику прибуток від продажу.

**Поточна вартість** — вартість, приведена у відповідність із цінами на дату оцінки шляхом дисконтування або використання фактичних цін на дату оцінки.\*

**Право контролю** — повноваження, отримані згідно з законодавством або відповідною угодою, які впливають на стратегію та/або дають змогу вирішувати питання управління певним підприємством. Права контролю враховуються під час проведення оцінки шляхом застосування контрольної надбавки або контрольної знижки.\*

**Придбання** — об'єднання підприємств, в результаті якого покупець набуває контроль над чистими активами та діяльністю інших підприємств в обмін на передачу активів, прийняття на себе зобов'язань або випуск акцій.\*

**Приміщення** — частина внутрішнього об'єму будівлі, обмежена будівельними елементами, з можливістю входу і виходу.\*

**Принципи оцінки** — покладені в основу методичних підходів основні правила оцінки майна, які відображають соціально-економічні фактори та закономірності формування вартості майна.\*

**Прямі збитки** — поточна вартість витрат на відтворення, заміщення або відшкодування ринкової вартості об'єкта оцінки без урахування не отриманих майбутніх вигод.\*

**Реалізований потенціал** — потрібна частка або увесь існуючий потенціал будь-якого носія штучного чи природного походження, що вже використовується зацікавленими суб'єктами для досягнення певної мети на момент оцінки.

**Реальна ставка дисконту** — ставка дисконту, що застосовується для визначення поточної вартості реального грошового потоку.\*

**Реальний грошовий потік** — грошовий потік у цінах, фіксованих на дату оцінки, без урахування прогнозного рівня інфляції.\*

**Реверсія** — очікувана вартість земельної ділянки в період, що настає за прогнозом,\*\*\* або (за економічним змістом) прогнозна (розрахункова, експертна) ринкова вартість нерухомості, яка має залишитись у власника нерухомості після припинення надходжень доходів від її експлуатації.



**Резерв** — це частина ресурсу яка існує, але не використовується за рішенням власника залежно від умов виробництва або реалізації продукції. Існують резерви, які слід використати тільки в екстремальних обставинах для забезпечення стабільності, як от держрезерв.

**Резерв у складі нереалізованого потенціалу** — частка нереалізованого потенціалу будь-якого носія штучного або природного походження, яка існує, але не використовується (у часі або у вимірі даної властивості) за рішенням власника залежно від зовнішніх та внутрішніх умов.

**Реконструкція** — це напрямок переважно інтенсивного відновлення, пов'язаний з необхідністю зміни організаційної, виробничої структури, структури управління, що реалізується методами заміни, модернізації, додаткового вводу та об'єднання окремих машин в комплекси як на діючих, так і на знов збудованих виробничих площах у межах периметра діючого підприємства, який дозволяє використати новітні технології за окремим виробництвами і потребує зупинки основного виробництва на період виконання основних обсягів робіт за етапами єдиного плану з залученням спеціалізованих будівельно-монтажних підприємств.

**Рентний дохід (земельна рента)** — дохід, що може бути отриманий із землі як засобу виробництва залежно від якості та місця розташування земельної ділянки. Рентний дохід розраховується як різниця між очікуваним валовим доходом від реалізації продукції, отримуваної на земельній ділянці, та виробничими витратами і прибутком виробника.\*

**Ринкова вартість** — вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла і знанням справи, розсудливо і без примусу (за МСО).\*

**Робочий капітал** — вартість оборотних активів цілісного майнового комплексу, що зменшена на величину його короткострокових (поточних) зобов'язань.\*

**Розширення виробництва** — напрямок переважно екстенсивного розвитку, що передбачає обмежене використання нових технологій на знов збудованих площах як у межах периметру підприємства, так і на нових площах, що потребує згоди органів місцевої влади, і забезпечує виготовлення традиційної продукції у збільшених об'ємах, переважно на основі традиційних технологій та виконується силами підрядних і субпідрядних організацій.

**Рухоме майно** — матеріальні об'єкти, які можуть бути переміщеними без заподіяння їм шкоди. До рухомого майна належить майно у матеріальній формі, яке не є нерухомістю.\*

**Сервитут** — встановлене законом або передбачене угодою право часткового користування земельною ділянкою осіб, які не є її власниками (наприклад, проїзд до ділянки з усіх боків оточеною іншими).

**Спеціалізоване майно** — майно, що, як правило, не буває самостійним об'єктом продажу на ринку і має найбільшу корисність та цінність у складі цілісного майнового комплексу.\*

**Спеціальна вартість** — сума ринкової вартості та надбавки до неї, яка формується за наявності нетипової мотивації чи особливої заінтересованості потенційного покупця (користувача) в об'єкті оцінки.\*

**Споруди** — земельні поліпшення, що не належать до будівель та приміщень, призначені для виконання спеціальних технічних функцій (дамби, тунелі, естакади, мости тощо).\*

**Справедлива вартість** — сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.\*

**Ставка дисконту** — коефіцієнт, що застосовується для визначення поточної вартості виходячи з грошових потоків, які прогножуються на майбутнє, за умови їх зміни протягом періодів прогнозування. Ставка дисконту характеризує норму доходу на інвестований капітал та норму його повернення в післяпрогнозний період, відповідно до якої на дату оцінки покупець може інвестувати кошти у придбання об'єкта оцінки з урахуванням компенсації всіх своїх ризиків, пов'язаних з інвестуванням.\*

**Ставка капіталізації** — коефіцієнт, що застосовується для визначення вартості об'єкта виходячи з очікуваного доходу від його використання за умови, що дохід передбачається незмінним протягом визначеного періоду в майбутньому. Ставка капіталізації характеризує норму доходу на інвестований капітал (власний та/або позиковий) і норму його повернення.\*

**Стратегія НДДКР** — це стратегія створення нової продукції певної конструкції за оптимальною технологією (за співвідношенням вартість — якість) з урахуванням вимог до її споживчих характеристик, яка обумовлює напрямки, темпи, масштаби розвитку та тип виробництва, які формуються.

**Строк економічного життя земельних поліпшень** — період, протягом якого дохід, що отримується або передбачається отримати від земельних поліпшень, перевищує операційні витрати, пов'язані з отриманням цього доходу. Строк економічного життя земельних поліпшень відображає строк, протягом якого витрати на підтримання земельних поліпшень у придатному для експлуатації стані є такими, що скуповуються.\*

**Строк експозиції** — строк, протягом якого об'єкт оцінки може бути виставлений для продажу на ринку з метою забезпечення його відчуження за найвищою ціною і тривалість якого залежить від співвідношення попиту та пропонування на подібне майно, кількості потенційних покупців, їх купівельної спроможності та інших факторів.\*

**Структурні складові об'єкта** — являють собою сукупність носія та його властивостей які диференціюються залежно від рівня втілення (існуючий і потенціал розвитку), рівня використання (реалізований та нереалізований) та доцільності існування потенціалу, який не використовується (резерв та надлишок). Вказана структура єдина і властива будь-якому виду об'єкта при визначенні різних видів потенціалу.

**Суб'єкт** — представник зацікавленої сторони, яка бажає виявити та оцінити всі існуючі корисні або небезпечні для неї властивості об'єкта, та навіть ті, які за експертною оцінкою можуть з часом та за певних умов такими стати.

**Суспільний моральний знос другого роду** — це втрата вартості об'єкта (моделі, парку, машини) у результаті появи більш досконалого об'єкта аналогічного призначення, яка проявляється при продажу зазначеного об'єкта в умовах насиченого немонополізованого ринку даних засобів виробництва.

**Технічне переобладнання** — це напрямок інтенсивного відновлення, що реалізується за єдиним планом методами заміни, модернізації та об'єднання окремих машин в комплекси на діючих виробничих площах без довготривалої зупинки виробництва, не потребує узгодження з органами місцевої влади і виконується власними силами з залученням спеціалізованих підприємств.

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

- **психофізіологічний потенціал** — здатності і схильності людини, стан його здоров'я, працездатність, витривалість, тип нервової системи і т.п.;

- **кваліфікаційний потенціал** — обсяг, глибину і різнобічність загальних і спеціальних знань, трудових навичок і умінь, що обумовлює здатність працівника до праці визначеного змісту і складності;

**соціальний потенціал** — рівень цивільної свідомості і соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівником норм відносини до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби і запити в сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини.

**Трудовий потенціал працівника** — являє собою властивість забезпечити обсяг виробництва, потрібний для отримання прибутку на конкретній операції технологічного циклу при визначеному рівні витрат часу працівника (трудомісткості операції), машино-годин використання обладнання, витрат матеріалів та енергії.

**Управлінський потенціал** — це навички та здібності керівників усіх рівнів управління щодо формування, організації, створення належних умов для функціонування та розвитку соціально-економічної системи підприємства. В найбільш загальному вигляді він є інтеграцією функціонально-структурних та нематеріальних елементів.

**Фактичний вік земельних поліпшень** — період від початку експлуатації земельних поліпшень до дати оцінки.\*

**Фізичний знос** — знос, зумовлений частковою або повною втратою первісних технічних та технологічних якостей об'єкта оцінки.\* За економічним змістом фізичний знос являє собою втрату вартості об'єкта в результаті впливу природних сил або за рахунок впливу умов експлуатації.

**Фінансова стратегія підприємства** — стратегія, яка будується на виборі джерел та оптимізації їх питомої ваги залежно від строків, цілей і масштабів заходів планованого розвитку та функціонування.

**Фондовий потенціал** — наявні та скриті можливості основних фондів, які формують техніко-технічний базис виробничої потужності підприємства.

**Формування потенціалу підприємства** — це процес створення нового або вдосконалення існуючого носія таким чином, щоб властивості кожного з його окремих функціональних елементів забезпечували максимальне використання всіх інших елементів, а їх сукупність надавала нову властивість (створювати готову продукцію та реалізувати її як товар) підприємству, як цілісному об'єкту в умовах обмежень зовнішнього середовища (умов ринку, діючого законодавства, інфраструктури тощо).

**Функціональний аналог** — нерухоме майно, яке за своїми функціональними (споживчими) характеристиками може бути визнане подібним майном до об'єкта оцінки.\*

**Функціональний знос** — знос, зумовлений частковою або повною втратою первісних функціональних (споживчих) характеристик об'єкта оцінки.\* За межами оціночної діяльності існують більш обґрунтовані класифікації зносу.

**Функціональний потенціал** — є властивістю відповідного елемента забезпечити певні функції, без яких усі інші функціональні елементи не мають можливості проявити свої властивості, внаслідок чого підприємство, як носій загального потенціалу, втрачає його й не може забезпечити досягнення мети свого створення (воно нездатне забезпечити прибуток від експлуатації або продажу його як цілісного об'єкта).

**Функціональний потенціал системи виробництва** — властивість цієї системи забезпечити усіма необхідними типорозмірними рядами видів обробки процес виготовлення всього асортименту продукції, що виробляється, та будь-якої альтернативної продукції, якщо це забезпечується лише зміною технології та переналадкою обладнання без докорінної перебудови носія.

**Хеджування** — страхування, зниження ризику втрат, обумовлених несприятливими умовами, ринковою кон'юнктурою, форсмажорними обставинами, ще передбачається договором сторін.

**Частковий потенціал елементу носія** — індивідуальна властивість елементу носія, вимірювана у відповідних натуральних, умовно — натуральних або вартісних показниках, яка забезпечує загальну здатність носія задовольнити вимоги щодо виконання поставленої власником об'єкта мети.

**Чиста вартість реалізації** — це розрахункова продажна ціна в ході звичайного бізнесу за винятком витрат на завершення й кошторисні витрати, необхідних для здійснення продажу (за МСО).\*

**Чисті активи** — активи підприємства за вирахуванням його зобов'язань.\* Чистий операційний дохід — прогнозована сума надходжень від використання об'єкта оцінки після вирахування всіх витрат, пов'язаних з отриманням цієї суми (стандарт № 1).\*

**Чистий операційний дохід** — дохід, що визначається як різниця між валовим доходом та операційними витратами (стандарт № 2).\*

**Чиста продажна ціна** — це сума, яку можна одержати від продажу активу в комерційній справі (між добре обізнаними, зацікавленими сторонами) за винятком витрат з реалізації. Відносно майна це буде ринкова вартість за винятком витрат з реалізації (за МСО).\*

\* — стандарти. \*\* — закони

\*\*\* — постанови та методичні вказівки

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

**Маркетинговий потенціал** — це максимальна можливість підприємства щодо систематизованого і планомірного спрямування всіх його функцій (визначення потреб і попиту, організації виробництва, продажу і післяпродажного обслуговування) на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту. У структурі маркетингового потенціалу окремо виділяють логістичний потенціал.

**Трудовий потенціал** — це персоніфікована робоча сила, яка розглядається в сукупності своїх якісних характеристик. Дане поняття дозволяє, по-перше, оцінити ступінь використання потенційних можливостей як окремо узятго працівника, так і їхньої сукупності, що необхідно для активізації людського фактора, та, по-друге, забезпечити якісну (структурну) збалансованість у розвитку особистого і уречевленого факторів виробництва.

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

## ТЕМИ РЕФЕРАТІВ

1. Потенціал підприємства як економічна категорія.
2. Кадровий потенціал, види оцінки кадрового потенціалу на підприємствах. Приклади.
3. Методи мотивації співробітників на підприємстві
4. Конкурентоспроможність потенціалу підприємств.
5. Методи виявлення сильних та слабких сторін підприємства. Приклади.
6. STEP, SWOT – аналіз. Українській або закордонний досвід, застосування цих методів.
7. SPACE, GAP – аналіз. Українські або закордонні підприємства, які застосовують ці методи.
8. Процедура здійснення оціночної діяльності майна на підприємстві.
9. Сутність характеристики нерухомості.
10. Оцінка нерухомості житлових приміщень.
11. Оцінка нерухомості громадських приміщень.
12. Види кошторису житлової нерухомості.
13. Порядок організації грошової оцінки землі в Україні.
14. Види інтелектуальної власності.
15. Методи захисту інтелектуальної власності.
16. Процедура захисту інтелектуальної власності.
17. Бізнес. Оцінка бізнесу на прикладі методів економічної доданої вартості (EVA).
18. Оцінка бізнесу на прикладі метода Едвардса-Белла-Ольсона (EBO).
19. Оцінка обладнання виробничого підприємства.
20. Регламент здійснення процедури оцінки обладнання. Навести приклади закладів, які займаються оцінкою майна.

## СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Азов Г.Л., Челенков А. П. Конкурентні переваги фірми. – М. : 2000. – 459 с.
2. Андрианов Ю. В., Юдин А. В. Систематизация методов расчета при оценке машин и оборудования // Московский оценщик. – 2003. – №4 (23). – С. 18-23.
3. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О.А., Керб Л. П. Управління трудовим потенціалом Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
4. Гавва В. Н., Божко Є. А. Потенціал підприємства : формування та оцінювання: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2004. – 204 с.
5. Должанський І.З., Загорна Т.О. та ін. Управління потенціалом підприємства: Навч. пос. – К.: Центр навч. літератури, 2005. – 352 с.
6. Закон України « Про оподаткування прибутку підприємств».
7. Закон України « Про оцінку земель» № 1378-IV від 11 грудня 2003 року.
8. Закон України « Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12 липня 2001 року.
9. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. Посібник. – Київ. Центр навчальної літератури. 2005. – 352 с.
10. Мендрул А., Пузий Ф., Галкин И., Скринько С. И др. Учебное пособие для подготовки к сдаче квалификационного экзамена по экспертной оценке имущества, недвижимости, имущественных и неимущественных прав, бизнеса, техники и оборудования (категории А, В, С). – К.: Эксперт-А, 2000. – 323 с.
11. Менеджмент организаций: Уч. пособие / З.Н.Румянцева, Н.А.Соломатин. – М.: ИНФРА – М, 1995. – 456 с.
12. Міжнародні стандарти оцінки: принципи, стандарти та правила / За ред. О. Драніковського, І. Іванової. – К.: УкрРелс, 1999. – 105 с.
13. Огаджанян А. Общие принципы оценки физического износа машин и оборудования // Вісник оцінки. – 2002. – №1. – С. 29-28.
14. Опришко В.О. Формування ефективної акціонерної власності // Держ. інформаційний бюлетень про приватизацію- 2000. – № 9. – С. 56-59.
15. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и стат., 1999. – 367 с.
16. Оценка стоимости машин, оборудования и транспортных средств / А. П. Ковалев, А. А. Кушель, В. С. Хомяков, Ю. В. Андрианов, Б. Е. Лужанский, И. В. Королев, С. М. Чемерикин. – М: Интерреклама, 2003.- 285 с.
17. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебное пособие / Под ред. Н. А. Абдуллаева, Н. А. Колойко. – М.: ЭКМОС, 2000. – 352 с.
18. Попов Е., Ханжина В. Структура рыночного потенциала предприятия //Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №6. – С. 21-26.
19. Про експертну грошову оцінку земельних ділянок. Постанова Кабінету Міністрів України № 1531 від 11 жовтня 2002 року.
20. Про затвердження Методики оцінки вартості майна: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.12.2003 № 1891 // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004. – №2. – С. 22-44.
21. Ревуцкий Л. Д. Потенциал и стоимость предприятия. – М.: Перспектива, 1997. – 124 с.
22. Репіна І.М., Олексик О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. К.: КНЕУ.- 2004. – 315 с.
23. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління //Вісник Української Академії державного управління при Президентіві України. – 1998. – №2. – С. 262-271.
24. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: Ученик для ВУЗов. – М.: Интел-синтез. – 1998. – 359 с.
25. Фомин П. А., Старовойтов М. К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий-<http://www.cis2000.ru/sitemap.html>
26. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 374 с.

*Навчальне видання*

**Юр'єва Світлана Юр'євна**  
**Железнякова Ірина Леонідівна**

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до практичних та самостійних занять  
з курсу

# **ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА**

*(для студентів денної та заочної форм навчання  
за напрямом підготовки 6.030504 – Економіка підприємства)*

Відповідальний за випуск: *В. І. Торкатюк*

Редактор: *З. І. Зайцева*

Комп'ютерне верстання: *І. В. Волосожарова*

План 2012, поз. 348М

---

Підп. до друку 04.03.2013  
Друк на ризографі.  
Зам. №

Формат 60x84/16  
Ум. друк. арк. 6,1  
Тираж 50 пр.

Видавець і виготовлювач:  
Харківський національний університет  
міського господарства імені О. М. Бекетова,  
вул. Революції, 12, Харків, 61002  
Електронна адреса: [rectorat@kname.edu.ua](mailto:rectorat@kname.edu.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничого справи:  
ДК №4705 від 28.03.2014 р.